

GESCHÄFTSBERICHT 2017

SMART STEEL



**„Unsere Innovationsoffensive SMART STEEL
ist ein wesentlicher Bestandteil unserer
Wachstumsstrategie 2020. Wir verbinden
Mechanik mit Sensorik und Elektronik
und machen so unsere Achsen, Federungen
und Sattelkupplungen schlau.“**

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

Medien



Unseren Geschäftsbericht finden Sie
auch online unter: gb2017.corporate.safholland.com

KENNZAHLEN

Ertragslage

in Mio. Euro

	2017	2016	2015	2014	2013
Umsatzerlöse	1.138,9	1.042,0	1.060,7	959,7	857,0
Bruttoergebnis	205,1	206,5	202,9	174,6	155,6
Bruttomarge in %	18,0	19,8	19,1	18,2	18,2
EBIT	72,7	78,4	81,6	56,7	49,3
EBIT-Marge in %	6,4	7,5	7,7	5,9	5,8
Bereinigtes EBIT	91,2	90,4	94,0	70,7	59,3
Bereinigte EBIT-Marge in %	8,0	8,7	8,9	7,4	6,9
Periodenergebnis	41,0	43,5	51,7	32,7	24,4
Bereinigtes Periodenergebnis	52,7	53,7	62,2	43,7	28,8
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,95	0,98	1,14	0,72	0,54
Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie	1,16	1,18	1,37	0,96	0,63
Dividende je Aktie	0,45 ¹	0,44	0,40	0,32	0,27

Vermögenslage

in Mio. Euro

	2017	2016	2015	2014	2013
Bilanzsumme	998,1	1.014,0 ²	888,5	645,2	536,4
Eigenkapital	301,0	304,9 ²	287,8	248,6	222,2
Eigenkapitalquote in %	30,2	30,1	32,4	38,5	41,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	278,8	344,6	145,7	44,2	23,9
Nettoverschuldung	105,5	97,1	122,4	137,1	123,0
Net Working Capital	120,6	110,3 ²	116,6	102,7	76,1
Net Working Capital in % vom Umsatz	11,0	10,9 ²	12,0	10,9	9,4

Finanzlage

in Mio. Euro

	2017	2016	2015	2014	2013
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern	74,1	106,4	79,5	48,8	63,0
Cash Conversion Rate ³ in %	81,3	117,7	84,6	69,0	106,2
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	56,8	92,7	63,1	36,0	54,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-84,3	89,8	-139,1	-29,5	-23,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-27,1	-25,0	-28,1	-30,1	-23,2
Free Cashflow ⁴	29,7	67,7	35,0	11,3	30,8

Rendite

in %

	2017	2016	2015	2014	2013
Dividendenrendite	2,5	3,2	3,2	2,9	2,5
Return on Capital Employed (ROCE) ⁵	9,5	9,1	10,7	11,0	11,7

Mitarbeiter

	2017	2016	2015	2014	2013
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.565	3.259	3.325	3.346	3.106
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	319,5	319,7	319,1	286,8	275,9

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung 2018

² Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

³ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern dividiert durch das bereinigte EBIT

⁴ Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

⁵ ROCE = EBIT / (Bilanzsumme - kurzfristige Verbindlichkeiten)



MAGAZIN 2017 SAF-HOLLAND

Engineer Build Connect



Profil

10.000

Ersatzteil- und Servicestationen

Unser zuverlässiges Netzwerk aus rund 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen stellt weltweit die schnelle Ersatzteilversorgung für unsere Endkunden sicher.

3.565

Mitarbeiter

Über 3.500 Mitarbeiter machen SAF-HOLLAND heute zu einem der größten Zulieferer für die Nutzfahrzeugindustrie.

1.138,9

Mio. Euro

Mit 1.138,9 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2017 zählen wir zu den führenden Herstellern fahrwerksbezogener Baugruppen und Komponenten für Trailer, Lkw, Busse und Campingfahrzeuge.

17

Produktionsstätten

Traditionell liegt ein Großteil unserer Produktionsstätten in Nordamerika und Europa.

6

Kontinente

Nach dem Zusammenschluss von SAF in Europa und Holland in den USA im Jahr 2006 sind wir als SAF-HOLLAND auf sechs Kontinenten aktiv.



SAF-HOLLAND ist der größte unabhängige börsennotierte Zulieferer für Nutzfahrzeuge in Europa. Wir entwickeln Lösungen für die globale Truck-, Trailer- und Busindustrie. Mit unseren innovativen Komponenten und Systemen tragen wir zum weltweiten Erfolg unserer Kunden bei. In der Erstausrüstung beliefern wir Truck-, Trailer- und Bushersteller. Und über unser umfassendes, globales Ersatzteil- und Servicenetzwerk stellen wir die schnelle Versorgung unserer Kunden mit Ersatzteilen sicher. Als einer von nur wenigen Zulieferern in unserer Industrie sind wir international breit aufgestellt – und in fast allen Märkten weltweit präsent. Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran.

„Unsere Innovationsoffensive SMART STEEL ist ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie 2020. Denn sie verbindet Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran. Mit SMART STEEL begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg ins Übermorgen“.

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

Inhaltsverzeichnis



01



02



03

04





01 Die neue Welt s. 4 — 7

Detlef Borghardt, CEO von SAF-HOLLAND, diskutiert mit Prof. Dr. Frank Straube von der TU Berlin darüber, wie Trends aussehen und wie die Transportwelt von morgen effizienter und nachhaltiger gestaltet werden kann.

02 Ideenschmiede s. 8 — 15

Impulsgeber für neue Ideen: Das Digital-Team von SAF-HOLLAND in Aschaffenburg und Muskegon/Michigan ist Vordenker für die Digitalisierung im Transport.

03 Stahl-Smart s. 16 — 21

Schritt für Schritt wird Stahl immer schlauer. Das Ziel dabei ist es, Mechanik mit Sensorik zu verbinden und bislang manuell ausgeführte Arbeiten zu automatisieren und so Betriebskosten für Speditionen zu senken.

04 Wir schreiben das Jahr 2025 s. 22 — 27

Die Lkw-Fahrerin Hannah Meier ist in einem Verbund von Sattelzügen auf dem Weg von Hamburg nach Turin. Ein Blick ins Jahr 2025, in dem Platooning und automatisierte Logistikhöfe Realität geworden sind.

06

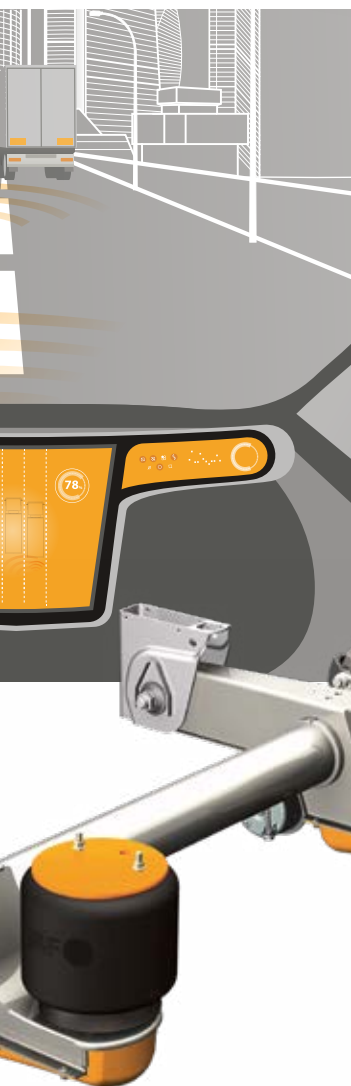
05 Die Kunst der Einfachheit s. 28 — 29

Die neue Luftdämpfung von SAF-HOLLAND kombiniert die Funktionen von Luftfeder und Stoßdämpfer und macht hydraulische Stoßdämpfer überflüssig.

05

06 Datenschutz s. 30 — 35

Daten, die mit Hilfe von Sensoren am Auflieger gewonnen und in der Cloud aufbereitet werden, liefern wertvolles Wissen für viele Anwendungen – etwa, um Wartungsintervalle besser zu planen und Stillstandszeiten zu minimieren.



DETLEF BORGHARDT

Die neue



Detlef Borghardt ist CEO
von SAF-HOLLAND.

PROF. DR.-ING. FRANK STRAUBE

Prof. Dr. Frank Straube leitet
das Fachgebiet Logistik an der
TU Berlin.



Welt

Automatisierung und Digitalisierung verändern nicht nur Nutzfahrzeug und Trailer, sondern komplette Logistikketten. Wie Trends aussehen und was heute zu tun ist, damit die Transportwelt von morgen effizienter und nachhaltiger wird, diskutieren Prof. Dr. Frank Straube, Leiter des Fachgebiets Logistik an der TU Berlin, und Detlef Borghardt, CEO von SAF-HOLLAND, bei einem Zusammentreffen an der Kühne Logistics University in Hamburg.

DETLEF BORGHARDT

PROF. DR.-ING. FRANK STRAUBE

Wir schauen gerade auf den Hamburger Hafen. Wenn wir uns in zehn Jahren wieder hier treffen: Was hat sich dann verändert?

DB:

Das Güterverkehrsaufkommen wird weiter steigen. Der Zuwachs findet allerdings vor allem in den Regionen statt, wo Bevölkerung und Wohlstand weiter steigen. Der Zuwachs an Transportleistung wird überwiegend auf der Straße stattfinden. Lieferverkehr mit Drohnen und Ersatzteile aus dem 3D-Drucker werden diese Entwicklung nicht stoppen. Eine Waschmaschine kann man nicht per Drohne zustellen, auch in zehn Jahren nicht. Zu niedrigeren CO₂-Emissionen tragen wir als Zulieferer über immer leichtere Produkte bei, ein Kernthema unserer Forschung und Entwicklung.

FS:

Nicht nur am Hamburger Hafen wird es zu einer viel stärkeren Integration der verschiedenen Verkehrsträger kommen. Die Verkehrsträger werden nicht nur untereinander, sondern auch mit dem Transportgut vernetzt sein. Dabei werden nicht nur Daten ausgetauscht, sondern auch vernetzte Geschäftsmodelle gelebt. Weltweit sehe ich in den Logistikketten 20 Prozent Kostensenkungspotenzial und eine 30 Prozent höhere Zuverlässigkeit. Zudem müssen die CO₂-Emissionen aus dem Transportsektor drastisch sinken.

„Wir müssen unsere Komponenten so intelligent machen, dass sie sich in digitale Lösungen unserer Kunden nahtlos einfügen.“

Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

Welche Chancen bieten digitalisierte Logistikketten?

DB:

Das kann ich für unsere eigene Produktion nur bestätigen. Die bei jedem Kunden universell einsetzbare Weltachse gibt es nicht, und ich sehe für eine Standardisierung des Angebots auch künftig keine Marktakzeptanz. Wir wollen jeden Kundenwunsch individuell erfüllen, solange der Kunde den Mehraufwand auch bezahlt. Es geht also darum, die zunehmende Variantenzahl intelligent zu managen und jederzeit lieferfähig zu sein. Die Stückzahlgröße eins ist in unserer Produktion durchaus nicht untypisch – und wir arbeiten dabei profitabel.

FS:

Im internationalen Transport läuft ein Containerinhalt bis zum Endkunden durchschnittlich durch die Hände von 14 voneinander unabhängigen Akteuren. Bislang optimiert jeder dieser Akteure seine eigene Kapazitätsauslastung. Um zu einem Optimum entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu gelangen, muss es gelingen, alle Akteure zu vernetzen. Und das in einer Logistikwelt, die sich dramatisch ändert. Es geht künftig nicht mehr darum, große Mengen einheitlicher Waren zum Konsumenten zu bringen, sondern darum, eine individualisierte und flexible Nachfrage zu befriedigen, ohne dass die Bestände in den Fabriken oder im Handel wachsen.

FS:

Ich bewundere das. Diese Flexibilität in der physikalischen Welt ist die Voraussetzung, um in der digitalen Welt von morgen erfolgreich zu sein.

DETLEF BORGHARDT

Welche Rolle spielt autonomes Fahren? Und wie schnell kommt es?

DB:

Die Automatisierung wird in drei Stufen kommen. Den ersten Schritt sehen wir in internationalen Seehäfen, wo Schiffe mit 15.000 Containern innerhalb weniger Stunden entladen werden. Das funktioniert nur, weil ein Großteil der Prozesse bereits heute automatisiert ist. Weil hier viele Störfaktoren entfallen, wird es in den Häfen sehr schnell gehen. Den nächsten Schritt werden wir auf den Logistikhöfen sehen. Wie viele Schäden entstehen an Fahrzeugen oder Laderampen, nur weil der Trucker unaufmerksam ist? Bereits in den nächsten fünf bis zehn Jahren werden diese Hubs zu einem hohen Anteil automatisiert. Dafür benötigt man Lösungen, um Zugmaschine und Trailer automatisch zu kuppeln. Auf der Straße sehe ich den Schritt zum fahrerlosen Lkw in den Jahren 2025 bis 2030.

„Supply Chain Management ist absolute Chefsache.“

Prof. Dr.-Ing. Frank Straube, Partner der Kühne Logistics University

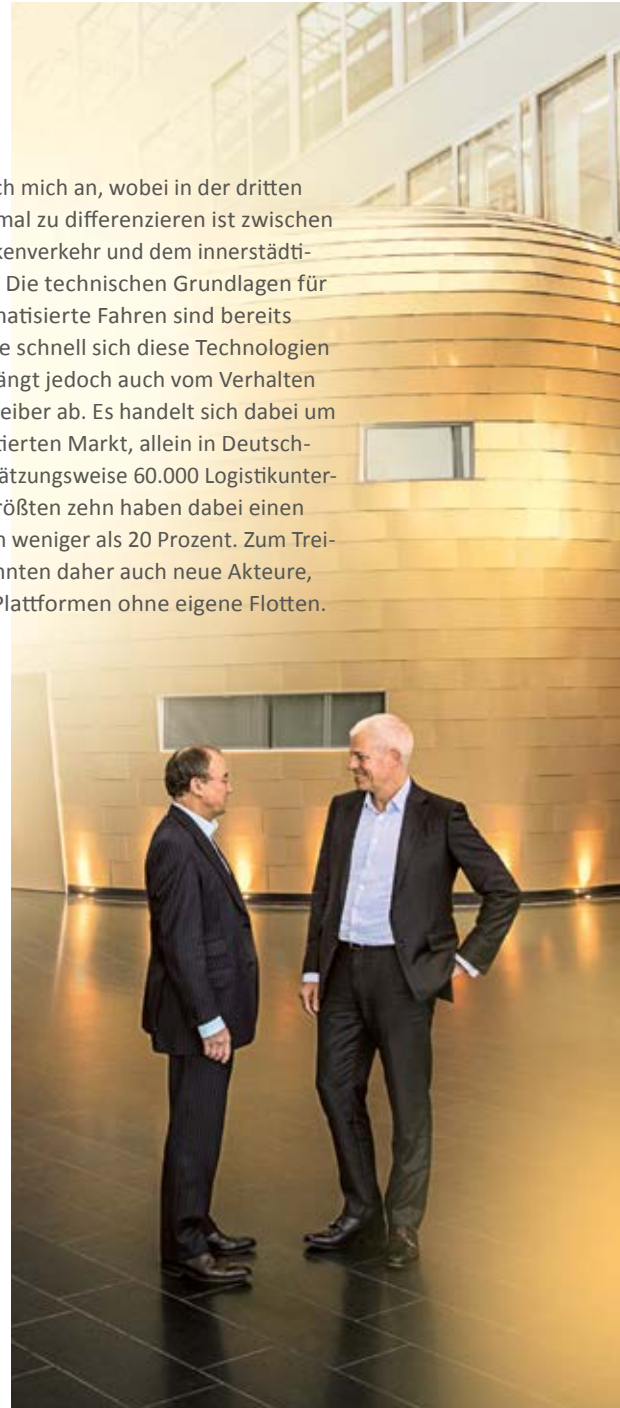
DB:

China könnte sich zu einem Leitmarkt für neue Technologien im Nutzfahrzeug entwickeln. In der Vergangenheit ging es dort vor allem um Kosten und nochmals Kosten. Das hat sich verändert, bei meinen letzten Besuchen habe ich vor allem über Bits und Bytes geredet. Das Transportvolumen in China ist in den letzten zehn Jahren explodiert, nun wird das Thema Sicherheit immer wichtiger. Das betrifft unser heutiges Portfolio direkt, weil beispielsweise Scheibenbremsen und Luftfederungssysteme immer häufiger nachgefragt und auch von den dortigen Behörden gefordert werden. Langfristig wird auch das automatisierte Fahren mit seinen Sicherheitsvorteilen für diesen Markt sehr interessant.

Welche Rolle spielt der Trailer in der neuen Transportwelt?

FS:

Dem schließe ich mich an, wobei in der dritten Stufe noch einmal zu differenzieren ist zwischen dem Langstreckenverkehr und dem innerstädtischen Verkehr. Die technischen Grundlagen für das hochautomatisierte Fahren sind bereits vorhanden. Wie schnell sich diese Technologien durchsetzen, hängt jedoch auch vom Verhalten der Flottenbetreiber ab. Es handelt sich dabei um einen fragmentierten Markt, allein in Deutschland gibt es schätzungsweise 60.000 Logistikunternehmen. Die größten zehn haben dabei einen Marktanteil von weniger als 20 Prozent. Zum Treiber werden könnten daher auch neue Akteure, etwa Logistik-Plattformen ohne eigene Flotten.



FS:

Die Trailerhersteller werden sich an den Trends orientieren, die der Markt vorgibt. Das heißt, sie werden die notwendige Technik für Automatisierung und Digitalisierung bereitstellen müssen. Und sie werden einen Beitrag zu höherer Transporteffizienz leisten müssen. Ein Beispiel: In einem typischen Speditionshof vergehen 28 Minuten zwischen Arbeitsbeginn und Abfahrt.

DETLEF BORGHARDT**DB:**

Das beginnt schon damit, dass der Fahrer der Zugmaschine seinen Trailer erst suchen muss. Ist er gefunden, dann beginnt ein heute noch vollständig manueller Vorgang des Koppelns. Das allein dauert zwischen vier und zehn Minuten. Mit der Sattelkupplung haben wir die Kernkomponente, um diesen Vorgang zu automatisieren.

Wie sieht in dieser Welt die Rolle von SAF-HOLLAND aus?

DB:

Bereits heute können wir Daten, etwa zum Verschleiß einer Bremse oder den Temperaturen in einem Radlager, bereitstellen. Wir verknüpfen dabei gezielt Sensorik mit unseren mechanischen Komponenten und nennen das SMART STEEL. Der nächste Schritt besteht darin, diese Daten für eine vorausschauende Wartung zu nutzen – und zwar in Systemen, die unabhängig vom Hersteller eines konkreten Trailers funktionieren.

DB:

Unsere Aufgabe ist daher zunächst einmal, unsere Komponenten so intelligent zu machen, dass sie sich in automatisierte und digitale Lösungen unserer Kunden nahtlos einfügen. Allerdings ist der Trailer-Markt stark fragmentiert, es gibt weltweit tausende Anbieter. Mit den Lösungen, die wir im Rahmen unserer Strategie SMART STEEL entwickeln, können wir auch mittelgroße und kleinere Unternehmen auf dem Weg zum Smart Trailer unterstützen.

Woher nehmen Sie die dafür benötigte Software-Kompetenz?

DB:

Unsere Kompetenz besteht darin, Hochsicherheitskomponenten für das Nutzfahrzeug und den Trailer der Zukunft zu entwickeln. Die notwendige Software können wir in Partnerschaften mit klassischen IT-Unternehmen oder spezialisierten Elektronikzulieferern bereitstellen. Zudem bauen wir derzeit unser internes Digital-Team stark aus.

DB:

Für uns heißen die Themen der nächsten Jahre Autonomes Fahren, Elektrifizierung und Digitalisierung der Prozesswelt. Und wichtiger denn je ist aus unserer Sicht, gut zuzuhören, was der Markt will und mit allen Beteiligten im Dialog zu bleiben. Ihnen, Herr Professor Straube, daher herzlichen Dank für das Gespräch.

PROF. DR.-ING. FRANK STRAUBE**FS:**

Wir alle müssen künftig nicht nur in Produkten denken, sondern auch in Dienstleistungen und digitalen Geschäftsmodellen. Für den Trailer heißt das: Warum sollte er, eingebettet in ein innovatives System der City-Logistik, nicht auch als intelligentes und vernetztes Zwischenlager dienen? Damit könnte sich auch die Rolle der Zulieferer ändern.

FS:

Man wird immer Hardware benötigen, solange Güter transportiert und nicht gebeamt werden. Es geht darum, Kompetenzen stärker zu vernetzen und nicht darum, dass jeder alles macht. Wir werden ganz neue Allianzen zwischen Fahrzeugherstellern, Zulieferern und Software-Unternehmen sehen.



Ideen- schmiede

Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL antwortet SAF-HOLLAND auf die beginnende Digitalisierung der Transportwelt. Das 2017 ins Leben gerufene bereichsübergreifende Digital-Team mit Standorten in Aschaffenburg und Muskegon/Michigan ist der Impulsgeber für neue Ideen, die weltweit im gesamten Unternehmen umgesetzt werden.





Stufe um Stufe in die Welt der Digitalisierung. So sieht es die SMART STEEL-Innovations-offensive von SAF-HOLLAND vor. Der Wirtschaftsingenieur Thomas Piroth hat sie maßgeblich mitentwickelt und leitet heute das Digital-Team des Nutzfahrzeug-Zulieferers. Aufgabe des Teams ist es, schon jetzt für alle Stufen vorzudenken, Projekte und Partnerschaften anzuschließen – und das ganze Unternehmen auf die neue Transportwelt vorzubereiten. Als Start-up innerhalb des Konzerns arbeitet es eng verzahnt mit Kollegen aus Entwicklung, Vertrieb und IT zusammen. Doch von dem Alarmismus, den manche Propheten des digitalen Zeitalters ausstrahlen, ist bei ihm wenig zu spüren. „Auch in den nächsten Jahren werden wir einen hohen Anteil unserer Wertschöpfung aus mechanischen Komponenten und dem damit verbunden Know-how erzielen“, sagt Piroth. „Dennoch wollen wir uns jetzt bereits auf den Wandel vorbereiten, aus dem sich für uns durchaus interessante Chancen ergeben.“

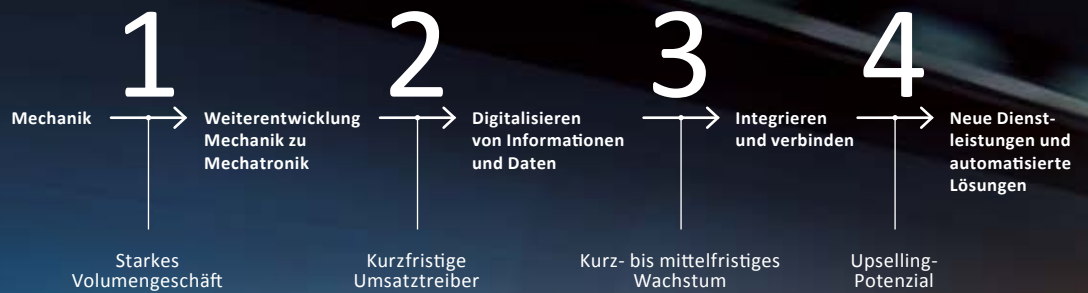
Die Mechanikkompetenz ist denn auch die Absprungbasis für die Digitalstrategie. In der ersten Stufe sollen alle Komponenten und Systeme, mit denen SAF-HOLLAND auf dem Weltmarkt erfolgreich ist, schlicht intelligenter werden. Ausgestattet mit Sensorik und elektronischer Intelligenz sollen Achsen und Sattelkupplungen den Anforderungen gerecht werden, die eine zunehmend automatisierte und digitalisierte Transportkette stellt. „Dabei stellen wir uns immer die gleichen Fragen“, erläutert Piroth. „Welchen Beitrag können wir für unsere Kunden leisten? Was müssen wir tun, weil es der Kunde künftig erwartet? Und wofür ist er bereit zu zahlen?“ Komplex werden die Antworten auch deshalb, weil es den Kunden per se nicht gibt. Lediglich der Markt für Zugmaschinen ist stark konzentriert, hier prägen circa ein dutzend Hersteller den Weltmarkt. Der für SAF-HOLLAND umsatzseitig bedeutsamere Trailermarkt ist hingegen stark fragmentiert. Auch hier gibt es zwar einige wenige große Hersteller, doch in der Regel bedienen die Trailerbauer nur wenige Prozent des Marktes. Tausende von hochspezialisierten Unternehmen haben Transportlösungen für alles Mögliche entwickelt, um Milch zur Molkerei zu transportieren oder die Flügel von Windkraftanlagen an die Nordsee. Noch unübersichtlicher ist der Markt für Transportdienstleistungen. Niemand weiß, wie viele Speditionen es weltweit gibt, allein in Deutschland sind es nach Angaben des Bundesverbandes der Transportunternehmen rund 40.000. Da SAF-HOLLAND rund ein Viertel seines Umsatzes mit Aftermarket-Produkten macht, ist aber auch dieses Marktsegment interessant. „Alle unsere Kunden sind in der einen oder anderen Form von der Digitalisierung betroffen“, so Piroth.



Trends erkennen und bewerten:
Thomas Piroth (Mitte) mit
Mitarbeitern des Aschaffener
Digital-Teams.

SMART STEEL – Geschäftsmodell

Wie bringen wir Intelligenz in unsere Produkte und schaffen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden?



Entwicklung der Geschäftsfelder



SMART STEEL – Geschäftsmodell

Wie bringen wir Intelligenz in unsere Produkte und schaffen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden?



Produktbeispiele



Operationaler Fokus

Neue Wachstumstreiber

4

- Autonome Andocksysteme
- Komponenten und Systeme für Autonomes Fahren

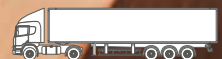
- Nutzung des stabilen Cashflows des Geschäfts, um in die Technologien der Zukunft zu investieren



3

- Automatisiertes Kupplungssystem
- Elektronische Stützwinden
- Radaufhängung
- Zwangslenkungssysteme

- Expansion in neue, angrenzende Märkte
- Eigenständige Weiterentwicklung von Produktneuentwicklungen



2

- Lube-Tronic-Sattelkupplung
- SAF TIRE PILOT

- Upselling auf Basis eines modularen Konzepts
- Produktoptimierungs- und -verbesserungsmöglichkeiten – Value Engineering



1

- Einstiegsmodelle Stützwinden
- Einstiegsmodelle Sattelkupplung
- Einstiegsmodelle Anhängerkupplung
- Einstiegsmodelle Achsen
- Einstiegsmodelle Fahrwerk

- Einstiegsmodelle in Markenqualität
- Kosten- und Betriebseffizienz (z. B. Werkskonsolidierung)



Starkes Volumengeschäft

„Der eigentliche Mehrwert entsteht durch die Interpretation von Daten und den darauf basierenden Funktionen.“

Thomas Piroth, Leiter Digital-Team SAF-HOLLAND

Intelligente Produkte – etwa eine Scheibenbremse, die den Verschleiß von Belag und Scheibe misst – liefern laufend Informationen. Doch damit eine Information zur Steuerung eines autonomen Fahrzeugs oder in übergeordneten IT-Systemen verarbeitet werden kann, muss die Information – in der Regel ein elektrisches Signal – zunächst einmal in Bits und Bytes übersetzt werden. Stufe zwei von SMART STEEL befasst sich daher mit der Übersetzung von der analogen in die digitale Welt. In einigen Bereichen ist das weit fortgeschritten, etwa bei der Reifendruckkontrolle, dem Abschließmechanismus der Trailertüren oder der Verschleißanzeige für Bremsbeläge. „Einige Lösungen haben wir bereits fertig im Regal liegen“, so Piroth. „Wir gehen davon aus, dass sie zunehmend zum Standard werden.“ Weitere Ideen diskutiert das Digital-Team mit den Entwicklungsabteilungen von SAF-HOLLAND. „Unsere Aufgabe ist es nicht, solche Produkte alleine zu entwickeln“, schränkt er ein. „Dazu brauchen wir die Ingenieure im gesamten Unternehmen.“

In Zukunft, so die Prognose von Piroth, wird die Fähigkeit Daten bereitzustellen, immer häufiger zur Mindestanforderung der Kunden. „Doch allein mit dem Liefern von Daten zusätzlichen Umsatz zu generieren, dürfte schwierig werden“, schränkt er ein. „Der eigentliche Mehrwert entsteht durch die Interpretation von Daten und den darauf basierenden Funktionen. Hier bringen wir unschätzbare Know-how ein.“ Deshalb ist Stufe drei von SMART STEEL dem Thema „Integrieren und verbinden“ gewidmet. Wo welche Daten künftig verarbeitet werden, das ist in der Transportwelt noch nicht ausgemacht. Sicher ist, dass die unmittelbar fahr-

relevanten Daten von der Zugmaschine genutzt werden, auch wenn sie aus dem Trailer stammen. Das gilt nicht nur für hochautomatisierte Fahrzeuge, sondern schon heute. „Unser Ziel ist dabei, dem Fahrer die Information in Klartext zu übermitteln, etwa zum Reifendruck.“ Dazu gehört aber auch, Daten vorauszuwerten und nur relevante Informationen weiterzuleiten. Es kann daher notwendig werden, den Trailer mit einer eigenen dezentralen Intelligenz auszustatten. Die wenigen großen international tätigen Hersteller werden das selbst tun. Aber Piroth will nicht ausschließen, dass SAF-HOLLAND für kleinere Kunden auch diesen Part übernimmt. „Grundsätzlich legen wir alle Systeme so offen aus, dass die Daten in anderen Steuergeräten oder IT-Systemen zu verarbeiten sind“, versichert er.

Geht es in den ersten drei Stufen von SMART STEEL vor allem darum, das bestehende Portfolio digital aufzurüsten, beschäftigt sich das Digital-Team auf der vierten Stufe mit neuen digitalen Dienstleistungen. Einen großen Hebel sieht Piroth im Ausbau des bestehenden Service-Geschäfts: „Was immer wir tun können, um Stillstandzeiten zu minimieren, wird im hart umkämpften Markt für Transportdienstleistungen willkommen sein.“ Ein Beispiel: Bei Werkstattaufenthalten werden bislang der Verschleiß von Bremscheibe und Bremsbelag unabhängig voneinander betrachtet – was dazu führen kann, dass zwei Werkstattaufenthalte notwendig werden. Mit vorausschauender Wartung, die auf der Korrelation von Daten eines bestimmten Fahrzeugs und Felddaten basiert, kann der optimale Zeitpunkt berechnet werden, an dem ein gemeinsamer Tausch wirtschaftlich am sinnvollsten ist.



Das Digital-Team in Muskegon entwickelt Apps für die neue Servicewelt und testet sie an realen Bauteilen.

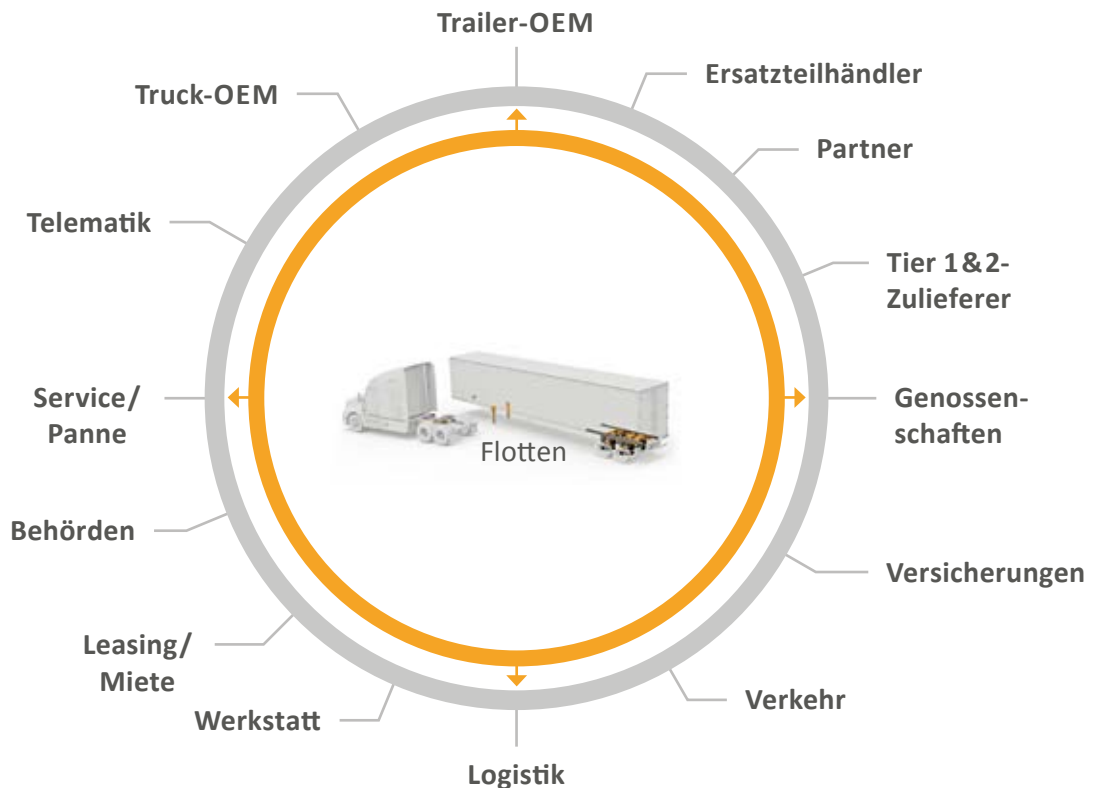


Neue Geschäftsmodelle, an denen jetzt bereits gearbeitet wird, können auch Entwicklungen auf den ersten drei Stufen anstoßen, die mit agilen Methoden deutlich schneller die Marktreife erreichen als in der Vergangenheit. Dabei unterstützt der Teil des Digital-Teams, der in der am Ufer des Michigansees gelegenen Kleinstadt Muskegon arbeitet. Hier werden Apps für die neue Service-Welt nicht nur entwickelt, sondern auch getestet.

Die klassische Transportwelt verliert das Digital-Team dabei nie aus dem Blick. Die Büroräume für den deutschen Teil des Teams befinden sich direkt neben dem Logistikzentrum für den Produktionsstandort Bessenbach. Im Minutentakt rollen die 40-Tonner an. Der rote Punkt auf der Radnabe, charakteristisches Merkmal der meisten SAF-HOLLAND-Achsen, gehört hier zum guten Ton.

Digitale Vision von SAF-HOLLAND

Unsere Vision ist ein 360° vernetzter Kunde – nur einen Klick entfernt...





DREI FRAGEN AN DR. HEIDEN

Interview mit CFO Dr. Matthias Heiden

1 Was bedeutet die digitale Revolution in der Logistikbranche für SAF-HOLLAND?

MH — Die Digitalisierung vollzieht sich in der Transportbranche auf mehreren Ebenen. In der physikalischen Welt gilt: Je weiter die Automatisierung voranschreitet, desto wichtiger wird Sicherheit als Business Case. Dazu verheiraten wir unser Mechanik-Know-how mit Sensoren und neuen elektronischen Lösungen. So können wir Sattelkupplungen oder Achssysteme anbieten, die ihren eigenen Zustand laufend überwachen. Auf der nächsten Stufe geht es darum, mit den Daten neue Funktionen zu ermöglichen – etwa eine vorausschauende Wartung. Und das nicht nur in eigenen IT-Systemen, sondern auch in denen unserer Kunden. Darüber hinaus analysieren wir, wie Digitalisierung die Geschäftsmodelle in der Logistik verändert – und wodurch sich dadurch für uns neue Chancen ergeben.

2 Was tun Sie konkret, um SAF-HOLLAND auf die digitale Welt vorzubereiten?

MH — Meine Verantwortung für die IT von SAF-HOLLAND besteht darin, die Infrastruktur zu schaffen, mit der wir intelligente Produkte am Markt etablieren und Prozesse digitalisieren können. Mit dem Digital-Team haben wir einen organisatorischen Nukleus, in dem die weltweiten Aktivitäten bereichsübergreifend koordiniert werden. Und mit der Einführung von SAP HANA ab dem ersten Quartal 2018 setzen wir eine neue IT-Plattform ein, auf der wir künftige Applikationen – an denen in vielen Unternehmensbereichen bereits gearbeitet wird – betreiben können.

3 Wie weit ist SAF-HOLLAND schon heute ein digitales Unternehmen?

MH — SAF-HOLLAND digitalisiert derzeit alle Geschäftsprozesse. Das verschafft uns nicht nur Effizienz und Qualität, sondern steigert auch die Attraktivität für den Fach- und Führungsnachwuchs. In der Produktion hilft uns die Digitalisierung, noch besser mit der hohen Variantenzahl umzugehen. Zum Beispiel, indem wir die Transparenz für unsere Mitarbeiter erhöhen. Statt mit einem Papierzettel reist eine Achse jetzt bei uns mit einem digitalen Zwilling durch die Montage, der die nächsten Arbeitsschritte und die verbleibende Zeit auf einem Bildschirm unmissverständlich darstellt.



Stahl-Smart

Schritt für Schritt wird Stahl immer schlauer. Denn SAF-HOLLAND stattet mechanische Komponenten wie die Sattelkupplung mit immer mehr Sensorik und Elektronik aus. Das Ziel dabei ist es, bisher manuell ausgeführte Arbeiten zu automatisieren und so die Betriebskosten für Speditionen zu senken.



SAF-HOLLAND Mitarbeiter im Gespräch mit MAN: Gerhard Herberg (links) leitet den Verkauf an die Hersteller von Lkw und Bussen. Michael Riesterer (zweiter von rechts) ist der stellvertretende Entwicklungsleiter von SAF-HOLLAND.

Schon die Hethiter, ein kleinasiatisches Volk des Altertums, wussten die Vorteile von Eisenwerkstoffen zu schätzen. Nachdem sie die Verhüttung von Eisenerz beherrschten, stellten sie im 1. Jahrtausend vor Christus einen ersten härtbaren Stahl her. Nach und nach verdrängte Eisen die zuvor genutzten Kupferwerkstoffe, da es härter und fester ist. Mit der industriellen Revolution ist Stahl zum wichtigsten Werkstoff für Investitionsgüter geworden. Um die Eigenschaften des Stahls gezielt zu beeinflussen, werden der Legierung neben Eisen und Kohlenstoff noch weitere Elemente hinzugefügt.

Seit einigen Jahren sind es aber nicht nur chemische Stoffe wie Chrom und Nickel, die den Bauteilen aus Stahl hinzugegeben werden. Immer häufiger sind es auch Sensoren und elektronische Komponenten. Sie machen den Stahl nicht härter oder fester, sondern vor allem schlauer. Wird Mechanik mit Sensorik und Elektronik verbunden, dann kann dies den Anwendern ihre Arbeit und den Alltag erheblich erleichtern. So etwa den Fahrern schwerer Lkw von MAN: Seit Anfang 2017 liefert SAF-HOLLAND für alle schweren Lkw der Volkswagen-Konzernmarke die automatische Schmierpumpe RECOLUBE zu.



Mit der automatischen Schmierpumpe RECOLUBE müssen Sattelkupplungen nicht mehr von Hand geschmiert werden.



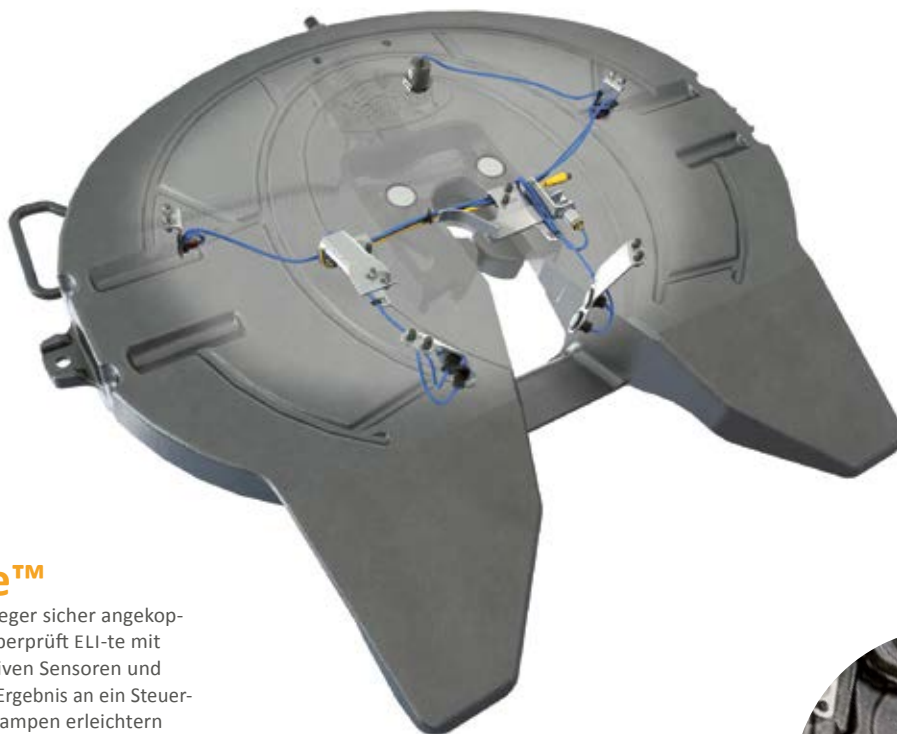
RECOLUBE

Das System besteht aus einer mehrteiligen Pumpe, einem nachfüllbaren Vorratsbehälter mit dem Hochleistungs-Schmiermittel RECOLUBE Power SKX 372 und einem Verteilersystem aus Schläuchen, das den Schmierstoff direkt an die Schmierstellen bringt.

„Im Bordrechner ist ein Schmierplan hinterlegt, der auf die jeweiligen Anforderungen genau abgestimmt ist. Nach diesem Plan übernimmt das RECOLUBE-System fortwährend die Schmierung.“

Michael Riesterer, Stellvertretender Entwicklungsleiter

Mit dem System müssen die Sattelkupplungen der Zugmaschinen nicht mehr vom Fahrer oder in der Werkstatt von Hand geschmiert werden. „Wir verfolgen bei MAN die Strategie des wartungsarmen Fahrzeugs“, berichtet Stefan Marx, Teamleiter Equipment Systems bei MAN Truck & Bus. „Die Automatisierung manueller Tätigkeiten erhöht nicht nur den Wartungs- und Bedienkomfort, sondern schont auch die Umwelt.“ Denn die erforderliche Menge an Schmierstoff wird automatisch und exakt an den entsprechenden Stellen aufgebracht. Dabei wird nur so viel Schmiermittel wie nötig verbraucht, überflüssige Öle oder Fette landen nicht mehr auf der Straße. „Unsere Sattelkupplung kommt bei MAN erstmals serienmäßig mit der neuen gesteuerten Schmierpumpe zum Einsatz“, sagt Gerhard Herberg, der bei SAF-HOLLAND den Verkauf an die Hersteller von Lkw und Bussen leitet. „Dabei werden auch die höhenverstellbaren Sattelkupplungen mit dem System ausgerüstet.“



ELI-te™

Ist der Auflieger sicher angekop-pelt? Das überprüft ELI-te mit zwei induktiven Sensoren und meldet das Ergebnis an ein Steuer-gerät. LED-Lampen erleichtern dem Fahrer die Sichtkontrolle und warnen mit rotem Blinklicht bei einer Fehlverbindung.

Über eine Standardschnittstelle ist die Pumpe mit dem zentralen Bordrechner der Zugmaschine verbunden. Fünf voneinander unabhängige Pumpenelemente fördern das Fett an den Verschluss und an vier weitere Punkte an der Sattelplatte, wo Schmiernuten das Fett verteilen. „Im Bordrechner ist ein Schmierplan hinterlegt, der auf die jeweiligen Anforderungen genau abgestimmt ist“, beschreibt Michael Riesterer, Stellvertretender Entwicklungsleiter von SAF-HOLLAND. „Nach diesem Plan übernimmt das System fortwährend die Schmierung – im normalen Fahrbetrieb ist das etwa alle anderthalb Stunden.“ Der Fettvorrat reicht für rund ein Jahr Betriebszeit oder für etwa 100.000 Kilometer aus. „Danach muss der Vorratsbehälter wieder gefüllt werden“, berichtet Riesterer. „Abgesehen davon ist das RECOLUBE-System aber komplett wartungsfrei.“ Auf dem Display im Fahrerhaus der Zugmaschine wird angezeigt, wenn der Schmierstoffvorrat aufgebraucht ist, so dass der Fahrer die Funktion direkt im Cockpit überwachen kann.



1. Einleitung Andockprozess

Beim Ankuppeln wird der Zapfen des Aufliegers in Richtung Schloss geschoben.



2. Andockprozess erfolgreich

Ist der Zapfen sicher mit dem Schloss verbunden, leuchten vier weiße LEDs hell auf.

Beim automatisierten Kuppeln verbindet sich der Auflieger selbstständig mit der Zugmaschine. Dabei bewegen sich beide fahrerlos so lange aufeinander zu, bis der Zapfen des Aufliegers sicher an der Sattelkupplung arretiert werden kann. Wichtig ist auch die Verbindung der pneumatischen und elektrischen Anschlüsse, die bislang manuell vorgenommen wird.

● Mehr Effizienz und Sicherheit in der Ladehoflogistik

Mit automatisiertem Kuppeln können Prozesse schneller und sicherer ablaufen. So lassen sich die bestehenden Infrastrukturen besser ausnutzen und Kosten sparen.

● Entlastung des Fahrers

Automatisierte Hoflogistik kann den Fahrer entlasten – so könnte er eine Pause machen, die auf seine Ruhezeiten angerechnet wird.

● Voraussetzung für autonome Logistikketten

In einer vollständig vernetzten Logistikkette müssen Zugmaschine und Auflieger ihren Weg überall autonom finden – auch auf Logistikhöfen.



Mehr über
ELI-te™ erfahren:
tinyurl.com/yapergcv

„Wir verfolgen bei MAN die Strategie des wartungsarmen Fahrzeugs. Die Automatisierung manueller Tätigkeiten erhöht nicht nur den Wartungs- und Bedienkomfort, sondern schont auch die Umwelt.“

Stefan Marx, Teamleiter Equipment Systems bei MAN Truck & Bus



Michael Riesterer und Stefan Marx: In Zukunft sollen immer mehr Funktionen beim Betrieb eines Lkw automatisiert werden.

Wie beim automatischen Schmieren sollen in Zukunft immer mehr Funktionen beim Betrieb eines Lkw automatisiert werden. Großes Ziel dahinter: Nutzfahrzeuge sollen eines Tages nicht nur autonom auf der Autobahn fahren können, sondern auch alle anderen Vorgänge wie beispielsweise das Ankuppeln sollen automatisiert ablaufen. Ein Schritt auf diesem Weg ist das von SAF-HOLLAND entwickelte System ELI-te („Electronic Lock Indicator – tech enhanced“). Es sorgt dafür, dass der Auflieger sicher mit der Zugmaschine verbunden ist. Wenn vor der Abfahrt der Fahrer den Vorgang direkt an der Sattelkupplung kontrolliert, dann leuchten zur Bestätigung der sicheren Verbindung vier weiße LED-Lampen hell auf und erleichtern die Sichtkontrolle. Sollte die Verbindung nicht sicher hergestellt sein – weil etwa ein Bauteil festgefroren und der Zapfen über das Schloss gerutscht ist – dann warnt ein rotes Blinklicht, das auch seitlich vom Fahrerhaus aus deutlich zu sehen ist. „Wir haben das System in Nordamerika seit Ende 2016 erfolgreich im Markt eingeführt“, berichtet Produktmanager Bryan Redeker. „Jetzt bewerten wir den Bedarf für das System in weiteren Märkten weltweit.“

Autonomes Fahren bedeutet automatisiertes Ankuppeln

Um die Verbindung zu validieren, arbeitet ELI-te mit zwei induktiven Sensoren, von denen einer im Zapfen und der andere am Schloss angebracht ist. Mit einem dynamischen Magnetfeld prüfen die Sensoren die richtige Position von Zapfen und Schloss und melden das Ergebnis an einen kleinen Computer, der am Boden der Sattelkupplung angebracht ist. Diese Intelligenz will Redeker in Zukunft noch weiter nutzen. „Der nächste Schritt zur Automatisierung ist das voll automatisierte Kuppeln, beispielsweise an Ladeterminals und in Logistikzentren“, sagt Redeker. Heute muss der Fahrer den Lkw noch verlassen und unter anderem die pneumatischen und elektrischen Anschlüsse per Hand miteinander verbinden. Mit einem Projektteam in den USA und in Deutschland bewertet Redeker derzeit den Marktbedarf für das automatisierte Kuppeln. Eine wichtige Frage ist dabei, ob in der Praxis von jedem Kunden voll automatisiertes Kuppeln gewünscht ist oder ob eine Teilautomatisierung ausreicht, um die Betriebsabläufe effizienter zu gestalten. Sicher ist aber bereits jetzt: Stahl wird in Zukunft noch smarter – und so zu mehr Effizienz in Transport und Logistik beitragen.

„Unsere Sattelkupplung kommt beim Nutzfahrzeughersteller MAN erstmals serienmäßig mit der neuen gesteuerten Schmierpumpe zum Einsatz.“

Gerhard Herberg, Director OEM Truck & Bus Sales



Wir schreiben das Jahr 2025

Ein Zukunftsszenario: Die Lkw-Fahrerin Hannah Meier ist in einem Verbund von Sattelzügen auf dem Weg von Hamburg nach Turin. Solange sie im Platoon ist, muss sie nicht mehr selber fahren. Denn im Jahr 2025 sind nicht nur die technischen Mittel dafür da, auch der Gesetzgeber hat die Grundlagen endlich geschaffen. Davon profitiert auch Hannah: Während der Fahrt arbeitet sie für ihr Fernstudium und am Zielort kann sie schon an der Einfahrt zum Logistikhof das Fahrzeug verlassen.

Wie an der Perlenkette aufgereiht schiebt sich ein Dutzend Trucks auf der A7 gen Süden. Auf ihren Trailern prangt das Logo einer Hamburger Spedition. Und es gibt noch eine Auffälligkeit: Die Lkw halten nur 15 Meter Abstand zueinander, das aber kontinuierlich. Denn sie sind elektronisch miteinander verbunden.

Hannah Meier im Führerhaus des Trucks an vierter Stelle hat sich an das Fahren im engen Verbund gewöhnt. Je nach Strecke verbraucht ihr Truck so dank aerodynamischer Vorteile sieben bis zehn Prozent weniger Kraftstoff. Und sie selbst kann während der Fahrt andere Aufgaben erledigen. Denn ihr Sattelzug folgt automatisch dem Leitfahrzeug. Selbst gesteuert hat sie ihn nur vom Hamburger Hafen auf die A1. Bis Mailand übernimmt die Elektronik das Steuer. Dort wird sich Meier aus dem Verbund ausklinken, um ihre Ware in Turin abzuliefern.

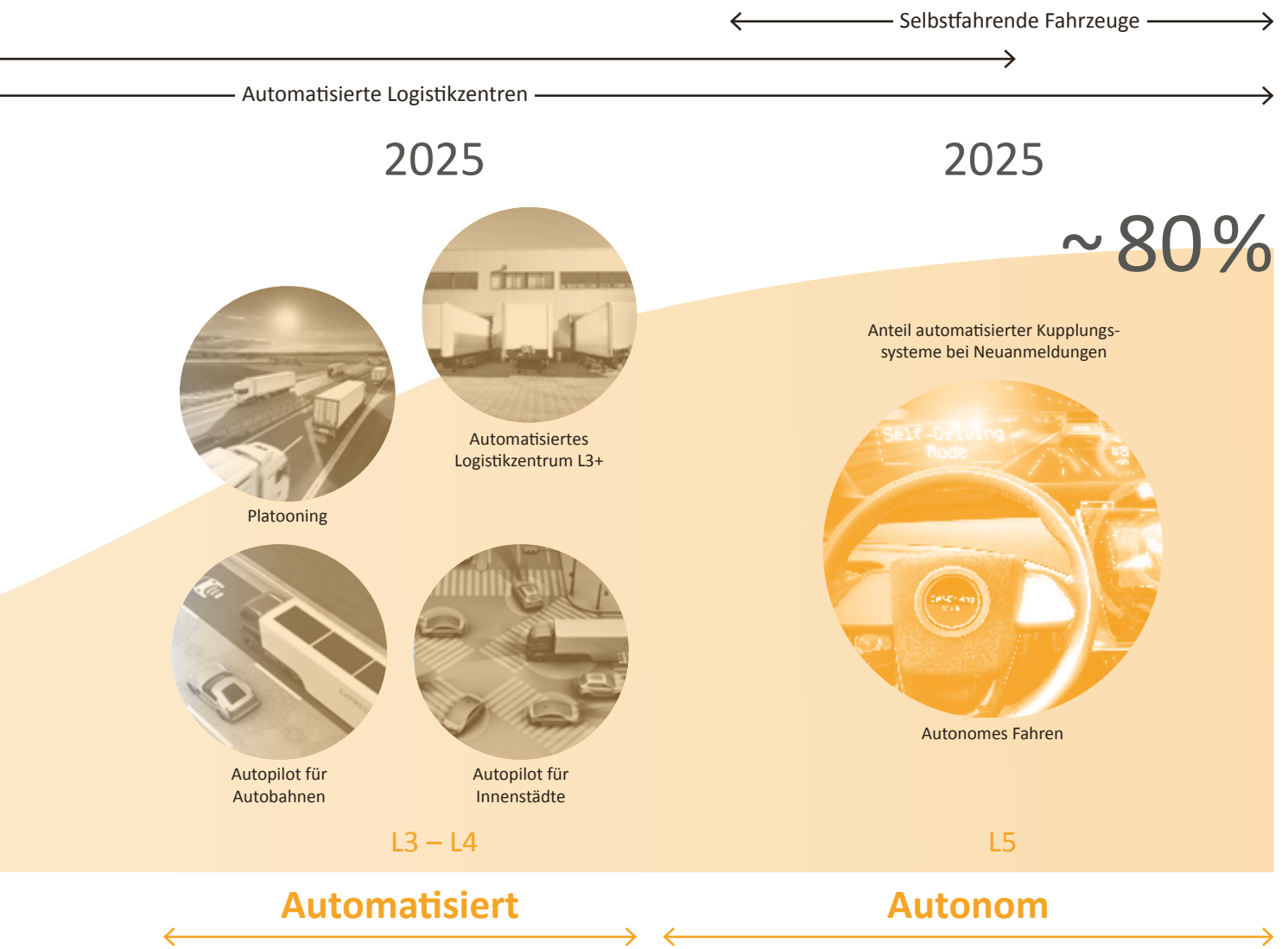
Für dieses Platooning auf Autobahnen hat der Gesetzgeber eine Ausnahme gemacht. Noch vor rund zehn Jahren hieß es in einer Mobilitätsstudie: „Die Haftungsfragen für das Platooning sind völlig ungeklärt. Die dahinterliegende Rechtsstruktur ist noch nicht einmal angedacht.“ Doch Modellversuche haben gezeigt, wie sehr alle Beteiligten von Kolonnenfahrten mit elektronischer Deichsel profitieren. Neben der Kraftstoffersparnis wird der knappe Verkehrsraum effizienter genutzt. Auch verheerende Unfälle, bei

denen unaufmerksame oder übermüdete Lkw-Fahrer in Stauenden fuhren, kommen nicht mehr vor.

Weil diese Argumente die öffentliche Debatte forciert haben, dürfen Spediteure ihre Sattelzüge zumindest auf Autobahnen im Verbund rollen lassen. Die Vorbereitungen für die nächste Stufe der Automatisierung laufen nun auf vollen Touren. Fast jedes dritte Neufahrzeug in westlichen Ländern wird mit Automatisierungstechnik der Stufe 4 ausgeliefert: Fahrer sind hier noch an Bord, können aber – wie Hannah Meier – über weite Strecken die Kontrolle ans Fahrzeug abgeben.

Meier arbeitet auf ihrer Tour nach Turin an einer Hausarbeit für ihr Fernstudium „Logistik“. Darin zeichnet sie den Weg nach, auf dem das automatisierte Fahren im Güterverkehr Einzug hielt. Die Anfänge findet sie natürlich in der Forschung. Die ersten Fahrversuche fanden in den 1990er Jahren auf der A81 zwischen Stuttgart und Singen statt. 20 Jahre später hatten Nutzfahrzeughersteller und Start-ups in den USA die Freiheiten des dortigen Rechtsrahmens genutzt. Dieser erlaubte die Selbstzertifizierung, allerdings zum Preis sehr viel größerer Risiken in der Produkthaftung. Als die Automatisierungstechnik im Forschungsrahmen nachwies, was sie kann, wagten die Hersteller den Schritt auf öffentliche Straßen.





Zugmaschine weiterfahren soll, dann löst er sich automatisch, fährt mit einem elektrischen Achsantrieb über den Hof und kuppelt sich automatisch zu einem neuen Sattelzug.

SAF-HOLLAND war hier einer der technologischen Vorreiter. Unter dem Leitgedanken SMART STEEL entwickelte das Unternehmen systematisch Lösungen, die Hard- und Software miteinander verbinden. Vor allem Projekte in Häfen und Logistikhöfen haben die Entwicklung der Schnittstellen für das automatisierte Kuppeln von Truck und Trailer weit vorangebracht. Mit Partnern entwickelte SAF-HOLLAND zunächst Lösungen für Trucks, die in Hafenanlagen und Ladehöfen täglich hunderte Trailer an- und abkuppeln. Um den Fahrern das

ständige Rangieren und Aussteigen zu ersparen, prüfen Sensoren in der Sattelkupplung beim Ankuppeln die mechanische, pneumatische und elektrische Verbindung. Ihre Information senden sie direkt an eine Anzeige im Cockpit. Diese Insellösungen sind mittlerweile auch auf öffentlichen Straßen zugelassen. Der Gesetzgeber hat sich vom praktischen Nachweis ihrer funktionalen Sicherheit überzeugen lassen.

Solche intelligenten Lösungen sind Voraussetzung dafür, dass Trucks künftig auch ganz ohne Fahrer auskommen. Dann wird die Logistikbranche in vollem Umfang von der Automatisierung profitieren – und im Vergleich zum teilautomatisierten Fahren weitere 40 Prozent Betriebskosten sparen. Auch die Auslastung

steigt, weil die autonomen Trucks bis auf Tank- und Wartungsstopps rund um die Uhr fahren können. Hannah Meier nimmt die Entwicklung ernst. Darum treibt sie ihr Studium nebenberuflich voran. Sie möchte künftig in der Planung digital vernetzter, automatisierter Logistikketten mitwirken.

Der Weg zum autonomen Truck ist allerdings derzeit immer noch weit. So sind die Schnittstellen zwischen Trucks und den unterschiedlichen Trailern der noch immer fast vierhundert Hersteller in Europa nicht vereinheitlicht. Noch gibt es eine enorme Vielfalt an Steuergeräten und Software. Gerade kleinere und mittelgroße Trailerhersteller fordern eine weitere Standardisierung. Und für autonome Trucks, die ganz ohne Fahrer auskommen, wird auch der Nachweis funktionaler Sicherheit noch anspruchsvoller. Wo kein Fahrer die Spanngurte und Reifen prüft oder während der Fahrt Geräusche beim Bremsen und Beschleunigen wahrnimmt, müssen Sensorsysteme diese Aufgaben in jeder Situation sicher und zuverlässig wahrnehmen. SAF HOLLAND trägt mit seinen vorausschauenden Wartungslösungen für Achs- und Fahrwerksysteme zu dieser Rundum-Überwachung im Fahrzeug bei.

Der Nachweis funktionaler Sicherheit muss aber nicht nur für einzelne Systeme, sondern auch für deren Zusammenspiel und für die Interaktion autonomer Trucks mit anderen Verkehrsteilnehmern erbracht werden. Dabei stehen viele Fragen im Raum: Wie ist der sichere Weiterbetrieb bei Störungen der LTE- und 5G-Netze zu gewährleisten? Wie honorieren Versicherungen die sinkende Unfallgefahr – aber auch: Wie wirkt es sich auf die Branche aus, dass vorerst nur wenige große Player, die entsprechend investieren, die Kostenvorteile des Platooning auf Autobahnen realisieren können? Hintergrund: Die Ausnahmeregelung gilt nur für Verbände, in denen die gleichen Trucks eines Herstellers unterwegs sind, die Trailer mit vergleichbarem Ladegewicht ziehen. Die Einschränkung soll Kettenreaktionen bei Notbremsungen vorbeugen, damit nicht unterschiedliche Bremswege infolge differierender Zuladungen und Fahrzeugzustände zum Crash in der Kolonne führen.

Doch allen offenen Fragen zum Trotz: Schon mit den automatisierten Teillösungen ist die Effizienz im Straßengüterverkehr deutlich gestiegen. Flottenmanager registrieren steigende Erträge pro Fahrzeug, weil die nur noch zeitweise verantwortlichen Fahrer weniger Pausen einlegen müssen, weil sie auf Basis von Real-Time-Daten aus den Fahrzeugen deren Zuladung

optimieren können und weil ungeplante Pannen dank der vorausschauenden Wartung fast nicht mehr vorkommen. Auch Unfälle und ihre Folgekosten sind 2025 die Ausnahme. Zudem ist der Kraftstoffverbrauch auf Langstrecken um ein Zehntel gesunken. Insgesamt sind die Betriebskosten fast einen Euro pro Kilometer niedriger als ein Jahrzehnt zuvor. So machen sich die Mehrkosten pro Fahrzeug wegen zusätzlicher Sensorsysteme, Software und Kommunikationstechnik rasch bezahlt.

Für die Hersteller von Trucks, Trailern und für ihre Systemlieferanten erweist sich der automatisierte Transport auf der Straße als Umsatztreiber. Denn sie können nicht nur zusätzliche Sensorik- und Elektronikkomponenten verkaufen und in ihre Systeme integrieren, sondern auch neue Geschäftsmodelle für datengetriebene Dienstleistungen entwickeln. Für Logistikdienstleister ist das eine sinnvolle Investition: So versprechen fahrerlose Sattelzüge nicht nur deutlich niedrigere Betriebskosten, sondern sie können auch pausenlos unterwegs sein, weil keine Lenk- und Ruhezeiten mehr einzuhalten sind.

Hannah Meier leuchtet diese Vorteile ein. Ihr Beruf wird sich verändern. Aber sie ist sicher, dass es auch künftig jede Menge Sattelzüge geben wird. SAF-HOLLAND entwickelt deswegen auch seine stählernen Kernkomponenten im Trailer kontinuierlich weiter. Stahl wird man immer brauchen, will man Güter transportieren. Smart ist eine neue, innovative Eigenschaft. Denn die Zeiten ändern sich – und mit ihnen die Transportindustrie.

Worin liegt der größte Nutzen der digitalen Vernetzung aus Sicht von Speditionen und Transportunternehmen?

„Digitale Werkzeuge können vor allem dabei helfen, Zeit zu sparen. Sei es auf der Straße, an der Laderampe oder am Rastplatz.“



An der Abladerampe müssen wir schon mehrere Tage im Voraus ein Zeitfenster reservieren, weil unsere Empfänger eine begrenzte Aufnahmekapazität haben. Wenn es dann eine Verspätung wegen Stau oder Schnee gibt, dann können Wartezeiten von mehreren Stunden entstehen. Digitale Werkzeuge können Verspätungen vermeiden, indem sie bessere Alternativrouten vorschlagen. Kommt es doch mal dazu, könnte der Zugriff des Empfängers auf das GPS-System der ankommenden Fahrzeuge bei der Disposition helfen. Solche Systeme wären auch für überfüllte Rastplätze sinnvoll.

Georg Wittwer, Geschäftsführer Spedition Wittwer, Garmisch-Partenkirchen

„Digitale Vernetzung schafft Transparenz. Das hilft uns dabei, wichtige Entscheidungen effizienter zu treffen.“

Die Transportbranche hat das Potenzial der digitalen Vernetzung mittlerweile erkannt. Sie bietet mehr Transparenz, beispielsweise zu Fahrweise und Verbrauch. So können wir Entscheidungen effizienter treffen, um die Transportkosten zu senken und die Ziele für den Umweltschutz einzuhalten. Voraussetzung sind flexible IT-Systeme, die wir für unsere Bedürfnisse maßschneidern und ständig weiterentwickeln. Sie verarbeiten und bereiten die umfangreichen Daten unseres Fuhrparks auf, damit wir sie sinnvoll nutzen können.



Siegfried Hegelmann, CEO Hegelmann-Express GmbH, Karlsdorf-Neuthard

„Gerade in der Landwirtschaft bietet die Digitalisierung ein großes Potenzial. Alleine schon, um die richtige Abladestelle zu finden.“

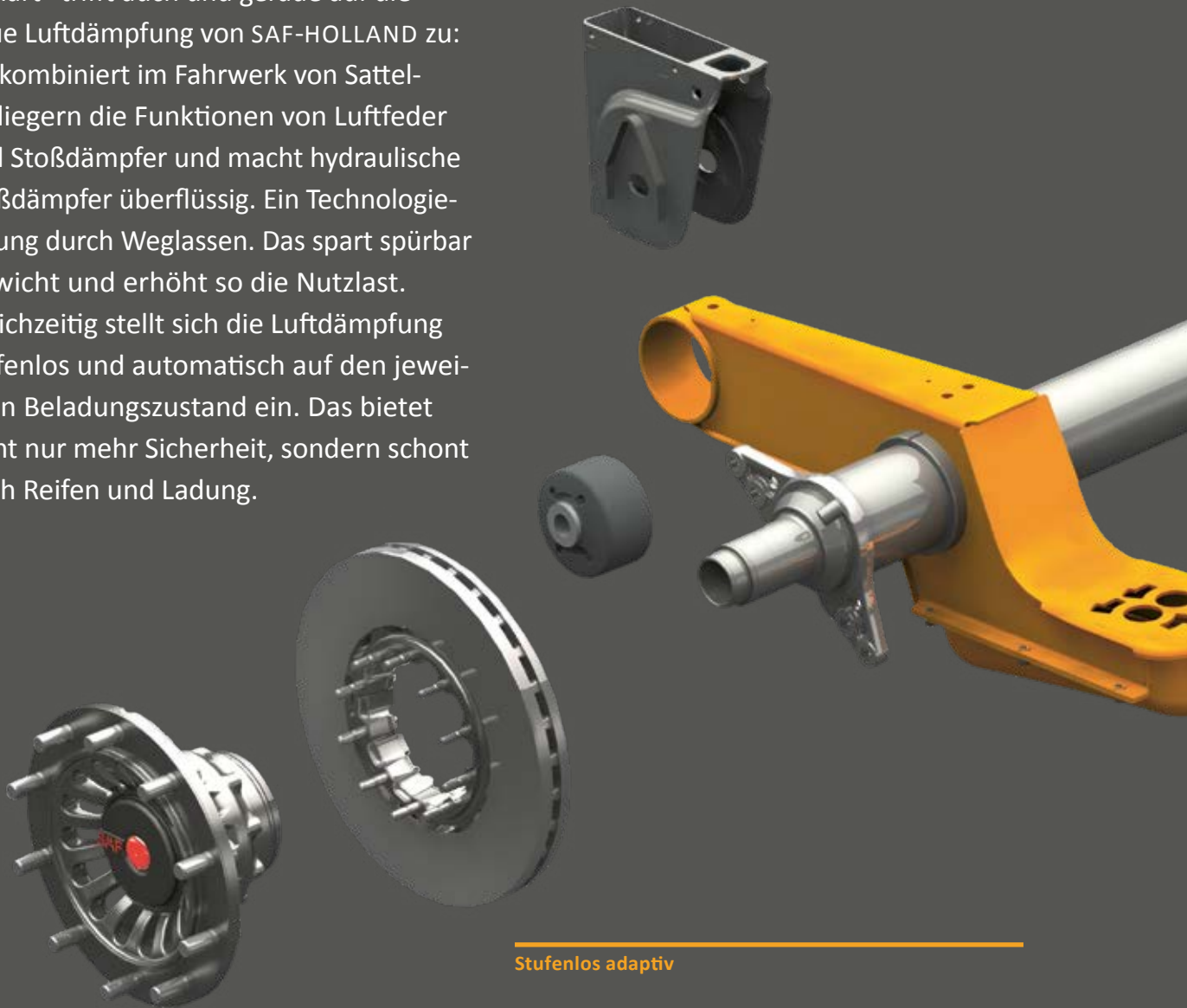


Schon heute nutzen wir Luftfedern von SAF-HOLLAND, um das Gewicht unserer Tankauflieger zu messen. So stellen wir sicher, dass sie nicht mit Flüssigdünger überladen sind. Den transportieren wir von Biogasanlagen auf die Felder zwischen Zürichsee und Bodensee. Gerade in der Landwirtschaft bietet die Digitalisierung ein großes Potenzial. Spezielle GPS-Systeme können alleine schon dabei helfen, die richtige Abladestelle zu finden. Außerdem teilen sie das Feld in virtuelle Fahrgassen ein – der Traktor fährt dann selbstständig, und es wird exakt die erforderliche Menge an Dünger ausgebracht.

Peter Briner, Geschäftsführer Peter Briner AG, Hagenbuch (Schweiz)

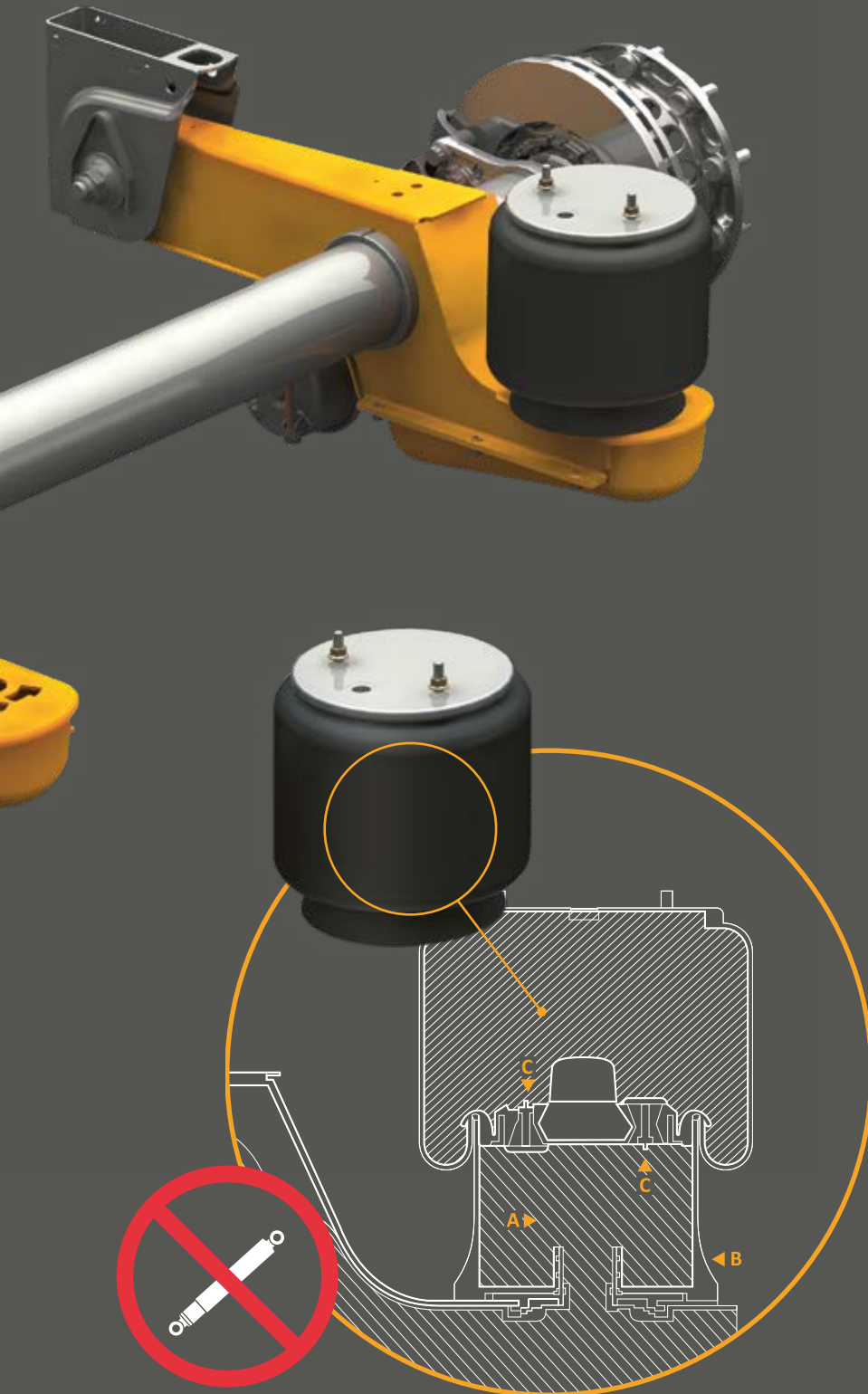
Die Kunst der Einfachheit

„Smart“ trifft auch und gerade auf die neue Luftdämpfung von SAF-HOLLAND zu: Sie kombiniert im Fahrwerk von Sattelaufliegern die Funktionen von Luftfeder und Stoßdämpfer und macht hydraulische Stoßdämpfer überflüssig. Ein Technologiesprung durch Weglassen. Das spart spürbar Gewicht und erhöht so die Nutzlast. Gleichzeitig stellt sich die Luftdämpfung stufenlos und automatisch auf den jeweiligen Beladungszustand ein. Das bietet nicht nur mehr Sicherheit, sondern schont auch Reifen und Ladung.



Stufenlos adaptiv

Stoßdämpfer stellen den Kontakt zwischen Fahrbahn und Reifen sicher. Sind sie bei Leerfahrten zu hart ausgelegt, dann „hoppelt“ der Auflieger über die Straße. Die stufenlos adaptive Luftdämpfung verhindert das: Ist wenig Ladung an Bord, strömen weniger Luftmoleküle durch das Ventil und die Dämpfung ist weicher. Je höher die Achslast, desto mehr Luft kommt zum Einsatz. An den Ventilen entsteht dadurch mehr Reibung und die Dämpfung wächst.



A

Unterhalb der beiden Luftfedern befindet sich in jedem Ende des Achslenkers eine weitere Luftkammer, die zusammen mit einem hohlen Tauchkolben ein zweites, separates Luftvolumen bereitstellt.



B

Beim Einfedern drückt der Tauchkolben nach oben und öffnet ein Ventil. Zum Druckausgleich strömt Luft in das zweite Volumen. Beim Ausfedern strömt sie durch ein zweites Ventil wieder zurück.

C

Der Luftstrom durch das enge Ventil erzeugt Reibung. Die mechanische Energie, die Stöße und Unebenheiten ins Fahrwerk einbringen, wird in Wärme umgewandelt und damit gedämpft.

Daten- schatz

Wer genau darüber Bescheid weiß, in welchem Zustand sich Ladung und Auflieger gerade befinden, der kann seine Logistikprozesse besser und kostengünstiger gestalten. Daten, die mit Hilfe von Sensoren am Auflieger gewonnen und in der Cloud aufbereitet werden, liefern dieses Wissen für vielfältige Anwendungen. SAF-HOLLAND schafft die Voraussetzungen für den smarten Trailer von morgen, der an den entscheidenden Stellen mit Intelligenz ausgestattet ist.





Die Digitalisierung der gesamten Logistikkette vom Verloader über Fahrzeug und Fahrer bis hin zum Empfänger verändert den Güterverkehr grundlegend. Denn überall hinterlassen Fahrzeugkomponenten und Waren jetzt digitale Spuren. Werden diese Spuren systematisch gesammelt und aufbereitet, dann können Transportunternehmen sie gewinnbringend nutzen, um ihre Prozesse wesentlich zu optimieren. Im Mittelpunkt stehen dabei die Trailer, in denen die Waren gelagert sind. Denn eine durchgängig vernetzte Logistikkette kann nur gelingen, wenn der Trailer intelligent wird.

„Der Auflieger enthält eine Menge an Komponenten, die wichtige Daten für den vernetzten Transport liefern können“, betont Mark Molitor, der bei SAF-HOLLAND für die Produktentwicklung auf dem nordamerikanischen Markt verantwortlich ist. „Während die Hersteller den eigentlichen Trailer-Aufbau bereitstellen, entwickelt SAF-HOLLAND viele wichtige Komponenten wie das Fahrwerk als Träger des Lenkungs- und Bremssystems, die Achsen mit den Radköpfen, die Stützwinden sowie die Satelkupplung mit dem Königszapfen, die den Trailer mit der Zugmaschine verbinden.“ Genau diese Komponenten will SAF-HOLLAND in Zukunft mit immer mehr Intelligenz anreichern.

Um das zu erreichen, arbeitet Molitor mit seinem Team am smarten Trailer. Für Logistikunternehmen liegt darin eine große Chance. Mit dem entsprechenden Datenschatz können sie beispielsweise in Echtzeit den technischen Zustand von Trailer und Ladung prüfen, die vorgeschriebene Einhaltung des zulässigen Gesamtgewichts überwachen oder Diebstahl vorbeugen. Vor allem aber können Daten, die aus dem Trailer gewonnen werden, in Transportmanagement-Systeme einfließen und dabei helfen, die Beladung zu optimieren sowie die Strecken- und Serviceplanung vorausschauend und effizient anzulegen. Auf diese Weise können Transportunternehmen, die seit jeher unter einem hohen Kostendruck stehen, nicht zuletzt ihre laufenden Kosten senken und mit einer noch besseren Auslastung der Fahrzeuge mehr Umsatz generieren. „Gemeinsam mit unseren Kunden bewerten wir derzeit, welche Anwendungen besonders wertvoll sind“, berichtet Molitor. „Es kommt dabei nicht nur darauf an, die richtigen Daten zu gewinnen, sondern auch, sie nutzbringend aufzubereiten und dem Kunden über digitale Netzwerke zur Verfügung zu stellen.“

„Der Auflieger enthält eine Menge an Komponenten, die wichtige Daten für den vernetzten Transport liefern können.“

Mark Molitor, Vice President Product Engineering

Die Möglichkeiten und Ansätze für den smarten Trailer sind vielfältig. So bietet SAF-HOLLAND schon heute Systeme an, die den Fahrer über den Zustand des Bremsbelags informieren. „Zukünftig ist es möglich, diese Daten auch in ein Cloud-System zu senden und zu melden, wann der Belag abgenutzt sein wird und ausgetauscht werden muss“, schildert Molitor. Flottenmanager können so Wartungsintervalle automatisiert über ihre Logistiksysteme einspielen und Stillstandszeiten minimieren. Ein anderes Beispiel für zukünftige Entwicklungen sind Sensoren, die im Bereich der Radnaben angebracht sind und die während der Fahrt die Temperatur messen. Durch Lagerschäden oder Defekte in der Bremsanlage könnte eine Überhitzung entstehen – die Temperatursensoren können dies erkennen und einen Alarm an den Fahrer geben, um größeren Schaden zu vermeiden.

Smarte Trailer können auch dazu beitragen, unvorhergesehene Stopps während der Fahrt zu vermeiden. Das fängt schon bei den Reifen an, die der „SAF TIRE PILOT“ kontinuierlich überwacht. Sinkt der Luftdruck unter den eingestellten Sollwert, versorgt der Kompressor der Zugmaschine die Reifen mit neuer Druckluft. Künftig können Luftfedern oder Gewichtssensoren an den Achsen den korrekten Ladezustand ermitteln und warnen, wenn der Auflieger überladen ist oder wenn Ladung verrutscht und die Lastverteilung nicht mehr optimal ist. Und sollte doch einmal ein Unfall passieren, dann können Lagesensoren sogar erfassen, wenn ein Auflieger oder ein Anhänger umgekippt ist und eine automatische Meldung an Rettungskräfte und Flottenbetreiber veranlassen.

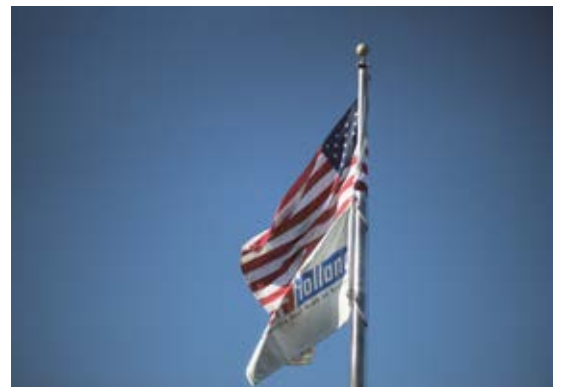


Mark Molitor: Mit smarten Trailern können ungeplante Stopps vermieden werden.



Sensoren ermitteln den technischen Zustand von Auflieger und Ladung.

„Ein weiteres, nicht zu unterschätzendes Problem unserer Kunden ist der Diebstahl von Ladung“, berichtet Molitor. Im smarten Trailer können deshalb auch an den Türen Sensoren verbaut werden, die jederzeit erkennen, ob die Türen geöffnet oder geschlossen sind. Sollten sie an einem Ort abseits der geplanten Ladepunkte geöffnet werden, dann kann das System den Fuhrparkmanager vor einem möglichen Diebstahl warnen. Voraussetzung dafür ist wiederum die genaue Ortung des Trailers. Dafür kann er mit GPS-Sensoren ausgestattet werden, die in regelmäßigen Abständen die GPS-Koordinaten des Trailers über die Cloud an den Flottenmanager melden. Der smarte Trailer bietet noch vielfältige weitere Möglichkeiten. Sicher ist dabei schon jetzt: Die Automatisierung und Digitalisierung von Vorgängen, die bislang gar nicht oder noch mit viel manueller Arbeit erfasst wurden, erschließt Transportunternehmen in der Zukunft deutliche Effizienzsteigerungspotenziale.



„Flottenmanager wollen ihre Ressourcen gezielt planen und vor allem Liegenbleiber vermeiden. Denn dadurch entstehen ihnen die höchsten Kosten.“

Alexandre Charpiot, Vice President Sales OEM & Aftermarket Europe



Alexandre Charpiot

leitet den Vertrieb und den Aftermarket EMEA/I bei SAF-HOLLAND und betreut mit seinen spezialisierten Teams die verschiedenen Kundengruppen wie Truck- und Trailerhersteller, Flottenkunden sowie Großhändler und Werkstätten.

Welche Erwartungen haben Speditionen und Nutzfahrzeughersteller an die neuen digitalen Möglichkeiten im Transport? Und welche Lösungsansätze entwickelt SAF-HOLLAND? Ersatzteilgeschäft und Vertrieb trifft Forschung und Entwicklung: Ein aufschlussreiches Zwiegespräch von Olaf Drewes, Director Advanced Research & Technology, und Alexandre Charpiot, Vice President Sales OEM & Aftermarket Europe.

Alexandre Charpiot: Schon heute profitieren unsere Kunden von vorausschauenden Systemen. So sind die Bremsbeläge meist das erste Verschleißteil, das beim Trailer gewechselt werden muss. Aber auch die Stoßdämpfer sind hier zu nennen. Flottenmanager wollen ihre Ressourcen gezielt planen und vor allem Liegenbleiber vermeiden. Denn dadurch entstehen ihnen die höchsten Kosten.

Olaf Drewes: Genau an dieser Stelle können Sensoren helfen. Sie können zum Beispiel anzeigen, welche Komponenten vor einer Tour gewechselt werden müssen, um einen Liegenbleiber 1.000 Kilometer später zu vermeiden.

Alexandre Charpiot: Ein weiterer Wunsch unserer Kunden besteht darin, einen Aufenthalt in der Werkstatt möglichst kurz zu halten. Vorausschauende Systeme können dem Flottenmanager bei der Werkstattplanung helfen und für jedes Fahrzeug genau anzeigen, wann eine Wartung sinnvoll ist – und es dann per App direkt zur nächsten Werkstatt im Servicenetzwerk steuern.



Olaf Drewes: Bei den Bremsbelägen bietet SAF-HOLLAND schon seit längerer Zeit eine Verschleißerkennung an. Die sogenannte Endkontakt-Verschleißanzeige signalisiert, wenn ein Belag in absehbarer Zeit auszuwechseln ist. Wir haben aber auch eine kontinuierliche Verschleißsensierung entwickelt, die die Beläge von Anfang an kontrolliert. Damit können wir eine Vorhersage treffen, wann ein Belag seine Verschleißgrenze erreicht hat. Das ist ein erster Schritt in Richtung vorausschauender Wartung.

Olaf Drewes leitet die Vorausentwicklung von SAF-HOLLAND in Europa und konzentriert sich mit seinem Team von Ingenieuren auf Zukunftsthemen wie die intelligente Vernetzung von Achsen und Fahrwerk, Elektromobilität und Leichtbau.

Alexandre Charpiot: Aber es geht auch anders: Mit unserer neuen SAF Adaptive Air Damping wird der Stoßdämpfer überflüssig. Damit entfällt ein Verschleißteil. Die Luftdämpfung ist ein gutes Beispiel dafür, wie durch den engen Austausch von Vertrieb und Entwicklung die Anforderungen unserer Kunden in neue Produkte einfließen.

Olaf Drewes: Unser gemeinsames Ziel ist es auf jeden Fall, Fuhrparkunternehmern mit digitalen Methoden mehr Effizienz und Sicherheit zu ermöglichen. Wenn man die Information hat, wann eine bestimmte Wartung fällig wird, dann kann man die Abläufe in einem zweiten Schritt auch automatisieren. Das geht vom Werkstatt-Termin bis hin zur automatischen Bestellung von Ersatzteilen.

Alexandre Charpiot: Da fehlt mir jetzt aber das Zwischenmenschliche. Unser Ersatzteil-Geschäft lebt ja auch von der kompetenten Beratung. Das muss kein Widerspruch sein.

Olaf Drewes: IT-gestützte Systeme können auch bei der Beratung unterstützen. Und mit dem Datenschutz, den wir über intelligent vernetzte Sensoren gewinnen, können wir in Zukunft auch neue Produkte noch zielgenauer auf Kundenwünsche und Einsatzbereiche hin entwickeln.

„Mit dem Datenschutz, den wir über intelligent vernetzte Sensoren gewinnen, können wir in Zukunft neue Produkte noch zielgenauer auf Kundenanforderungen und Einsatzbereiche hin entwickeln.“

Olaf Drewes, Director Advanced Research & Technology

Impressum



Verantwortlich

SAF-HOLLAND S.A.
68- 70 Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxemburg
Luxemburg

Redaktion

Stephan Haas, SAF-HOLLAND GmbH
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND GmbH
Nicole Kügler, SAF-HOLLAND GmbH
Redaktionsbüro delta eta –
Paschek & Winterhagen GbR

Gestaltung

3st kommunikation GmbH

Digital

3st digital GmbH

Video/Digital

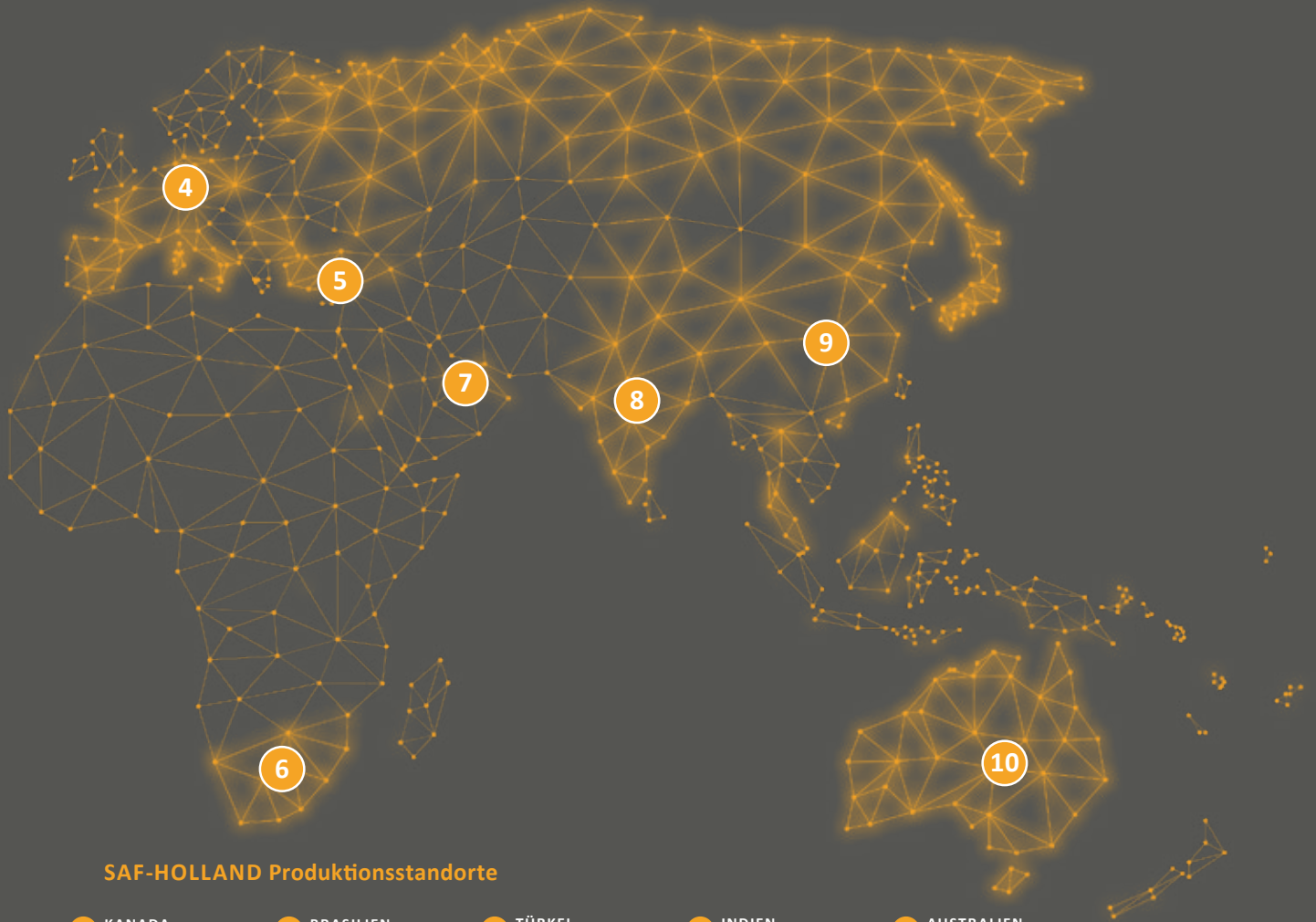
Content4Marketing

Fotografie

Matthias Haslauer, Hamburg

Der Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen auch im Internet unter gb2017.corporate.safholland.com (Deutsch) und ar2017.corporate.safholland.com (Englisch) zum Download zur Verfügung.

SAF-HOLLAND Produktionsstandorte & Tochtergesellschaften



SAF-HOLLAND Produktionsstandorte

- | | | | | |
|--|---|-----------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| 1 KANADA
Woodstock | 3 BRASILIEN
Alvorada | 5 TÜRKEI
Düzce | 8 INDIEN
Chennai | 10 AUSTRALIEN
Melton |
| 2 USA
Cincinnati, OH
Dumas, AR
Warrenton North, MO
Warrenton South, MO
Wylie, TX | 4 DEUTSCHLAND
Bessenbach/
Frauengrund
Bessenbach/
Keilberg
Singen | 6 SÜDAFIKA
Johannesburg | 9 CHINA
Baotou
Xiamen | |
| | 7 VEREINIGTE
ARABISCHE
EMIRATE
Dubai | | | |

SAF-HOLLAND Tochtergesellschaften

- | | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------------------|---|
| AUSTRALIEN
Melton | DEUTSCHLAND
Bessenbach | JAPAN
Tokio | POLEN
Piła | SÜDAFIKA
Johannesburg | USA
Muskegon |
| BRASILIEN
Jaguariúna
Alvorada | FRANKREICH
Ablis | KANADA
Woodstock | RUMÄNIEN
Ghimrav-Brasov | THAILAND
Bangkok | VEREINIGTE
ARABISCHE
EMIRATE
Dubai |
| BULGARIEN
Sofia | INDIEN
Chennai | MALAYSIA
Kuala Lumpur | RUSSLAND
Moskau | TSCHECHISCHE
REPUBLIK
Napajedla | |
| CHINA
Hongkong
Peking
Xiamen | ITALIEN
Verona | MEXIKO
Mexiko-Stadt | SPANIEN
Barcelona | TÜRKEI
Düzce | |

JAHRESBERICHT

Das Geschäftsjahr 2017

An unsere Aktionäre



INHALTSVERZEICHNIS

04

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 04 — Vorwort des CEO
- 08 — Management Board
- 10 — Bericht des Board of Directors
- 14 — SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

19

KONZERNLAGEBERICHT

- 20 — SAF-HOLLAND im Überblick
- 25 — Ziele und Strategien
- 27 — Steuerungsgrößen
- 29 — Forschung und Entwicklung
- 32 — Corporate Governance
- 43 — Konjunktur und Branchenumfeld
- 45 — Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2017
- 46 — Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 61 — Chancen- und Risikobericht
- 70 — Nachtragsbericht
- 71 — Prognosebericht
- 76 — Alternative Performance Measures

77

NACHHALTIGKEIT

- 78 — Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern



Sie finden unseren Geschäftsbericht auch online unter:
gb2017.corporate.safholland.com

83

KONZERNABSCHLUSS

- 84 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 85 — Konzernbilanz
- 86 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 87 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 88 — Konzernanhang
- 143 — Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
- 145 — Mandate des Board of Directors/
Management Boards
- 147 — Prüfungsvermerk
- 152 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

153

WEITERE INFORMATIONEN

- 154 — Erläuterung Finanzkennzahlen und
Alternative Performance Measures
- 157 — Abkürzungsverzeichnis
- 160 — Finanzkalender und Kontakt
- 161 — Impressum

VORWORT DES CEO



Detlef Borghardt, Chief Executive Officer (CEO)

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

das Geschäftsjahr 2017 war für uns ein herausforderndes Jahr. Dennoch übertraf SAF-HOLLAND sein ursprüngliches Umsatzziel mit einem Zuwachs von 96,9 Mio. Euro auf 1.138,9 Mio. Euro deutlich. Der Konzern erreichte, wenngleich am unteren Ende der geplanten Bandbreite, auch seine operativen Ergebnisziele.

Darüber hinaus unternahmen wir wichtige Schritte in Richtung der Umsetzung unserer mittelfristigen Strategieziele 2020. Mit Nachdruck arbeiteten wir an Lösungen für den smarten Trailer, an Beiträgen im Umfeld des Autonomen Fahrens sowie an zahlreichen Digitalisierungsprojekten. Und wir haben uns auf den Weg gemacht, unser Wachstum durch Akquisitionen und Joint Ventures zu ergänzen – ebenfalls ein wichtiges Ziel unserer Strategie 2020.

Die Weltwirtschaft verzeichnete im Jahr 2017 ein stärkeres Wachstum als zunächst erwartet. Die meisten großen Volkswirtschaften entwickelten sich positiv. Die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte kehrten im Geschäftsjahr 2017 größtenteils auf ihren langfristigen Wachstumskurs zurück, auch wenn einige wichtige Regionalmärkte wie Brasilien kaum vorankamen und die Nutzfahrzeugproduktion in der Türkei spürbar zur Schwäche neigte. Die dynamisch anspringende Nachfrage nach Trucks und Trailern in den USA in der zweiten Jahreshälfte 2017 war für uns nicht nur Anlass zur Freude.

Stark unterschiedlich entwickelten sich die einzelnen Segmente unseres Konzerns. Während sich die Regionen EMEA/I und APAC/China sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig hervorragend aufgestellt zeigten, blieb die Ergebnisentwicklung in der Region Amerika spürbar hinter der ursprünglichen Planung zurück.

Die unerwartete, dynamische Erholung der Truck- und Trailermärkte in Nordamerika im zweiten Halbjahr 2017, die mit den bereits fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen unserer im Frühjahr gestarteten US-Werkskonsolidierung zusammenfiel, stellte uns vor große produktions-technische und logistische Herausforderungen.

Die eingeleiteten Maßnahmen, um in diesem anspruchsvollen Umfeld eine zeitgerechte und fehlerfreie Belieferung unserer Kunden durchzuführen, führten zu erheblichen operativen Mehraufwendungen, die unser Ergebnis im Geschäftsjahr 2017 belasteten. Wir erreichten daher bei der Steuerungsgröße des bereinigten EBIT im Konzern das untere Ende des ursprünglich geplanten Margenkorridors von 8 bis 9%.

Es stand für uns außer Frage, den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden den Vorrang zu geben und wir taten unser Möglichstes. Dies ist die Basis für unsere langfristige erfolgreiche Zusammenarbeit und Beziehung mit unseren Kunden in der Erstausrüstung, bei den Flotten ebenso wie im Ersatzteilgeschäft.

Operativ konnten im abgelaufenen Jahr in den USA dennoch wichtige Meilensteine erreicht werden. Mit dem Umzug der Fertigung der Standorte Holland im September und Muskegon zum Ende Dezember hat der Konzern die im Zuge der US-Werkskonsolidierung geplanten Verlagerungsmaßnahmen wie vorgesehen zum Jahresende 2017 abgeschlossen.

Im laufenden Geschäftsjahr 2018 wird es darum gehen, die Logistikprozesse und Fertigungsabläufe des von sieben auf fünf Standorte konzentrierten Produktionsverbunds wieder optimal zu verzahnen und, nach erfolgreicher Anlaufphase, die mit der Umstrukturierung des Werkverbunds geplanten Kostenvorteile und Effizienzsteigerungen zu realisieren. Die Ertragskraft der Region soll sich damit schrittweise und nachhaltig verbessern. Dies steht 2018 im Mittelpunkt unseres Management Action Plans (MAP) für die Region.

Der chinesische Nutzfahrzeugmarkt verzeichnete im Jahr 2017 erneut hohe Zuwachsraten. Der Absatz von Trucks und Trailern profitierte dabei maßgeblich von verschärften regulatorischen Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften. Dies führt zu einer höheren Nachfrage nach Leichtbaulösungen und modernen Achs- und Luftfederungssystemen mit Scheibenbremstechnologie, also auf unseren Spezialgebieten. Im Premium-Bereich erwarten wir daher hohes Wachstum. Die großen Flottenbetreiber investieren in die Modernisierung ihres Fahrzeugbestands.

Diese Entwicklung birgt für SAF-HOLLAND große Chancen und dafür haben wir uns strategisch aufgestellt: Mit dem bereits in Angriff genommenen Bau eines neuen Produktionszentrums auf 46.000 Quadratmetern Fertigungsfläche in Yangzhou, machen wir einen großen Schritt auf dem Weg, den Umsatz in der Region APAC/China bis 2020 auf deutlich über 100 Mio. Euro voranzubringen. Das neue Werk soll in der ersten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen.

Auch mit der Geschäftsentwicklung in unserer Kernregion EMEA/I sind wir sehr zufrieden. Trotz eines nur leicht wachsenden Truck- und Trailermarkts in der Region konnten wir unseren Umsatz um 7,6% steigern, Marktanteile verbessern und uns mit neuen Produkten positionieren. Der Anlauf unseres neuen Werks in der Türkei in Düzce verlief trotz schwieriger Rahmenbedingungen sehr erfolgreich. Inzwischen sind die Kapazitäten im Zweischichtbetrieb gut ausgelastet, wozu die steigende Nachfrage aus den Anrainerstaaten maßgeblich beitrug.

Und 2017 stand auch im Lichte neuer Produktentwicklungen und Zukunftstrends. Wir verbinden unsere mechanischen Komponenten zunehmend mit Sensorik und Elektronik und schlagen damit ein neues Kapitel auf, auf dem Weg hin zu zukünftigen, ergänzenden Geschäftsmodellen, wie zum Beispiel der präventiven Wartung.

Wie aktiv unser Unternehmen bereits heute bei diesen Zukunftsthemen ist und welche Chancen sich daraus ergeben, dazu erfahren Sie mehr in den, wie wir hoffen, für Sie eindrücklichen Beiträgen im Magazinteil unseres neuen digitalen Geschäftsberichts. Hier haben wir auf spannende audiovisuelle Inhalte großen Wert gelegt. Dem möchte ich an dieser Stelle nicht vorweggreifen und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Durchsicht.

Und lassen Sie mich einen Blick auf die Zukunft werfen. Im Geschäftsjahr 2018 wollen wir weiter wachsen und den Umsatz organisch um 4 bis 5% ausweiten auf rund 1.180 bis 1.195 Mio. Euro. Wir nähern uns damit dem Ziel unserer Strategie 2020, die Umsatzerlöse bis 2020 aus eigener Kraft auf 1.250 Mio. Euro zu steigern, weiter an.

Externes Wachstum ist und bleibt ein Kernbestandteil unserer Strategie. Inklusiv Akquisitionen haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis 2020 auf eine Umsatzgrößenordnung von 1,5 Mrd. Euro Umsatz zu wachsen. Wir sehen uns bei unseren M&A-Aktivitäten auf einem guten Weg. Wir haben, nachdem wir 2016 das Angebot für HALDEX zurückgezogen hatten, Finanzdisziplin gewahrt und uns nicht treiben lassen.

Im ersten Quartal 2018 konnten wir einen weiteren Baustein unserer Wachstumsstrategie 2020 setzen: Mit der jüngsten Übernahme der Mehrheit an der italienischen V.ORLANDI S.p.A. haben wir unsere Position als Nummer zwei bei Sattelkupplungen in Europa verstärkt und zudem unser Spezialitätengeschäft mit Kupplungssystemen und -komponenten ausgebaut. Regional ergänzt uns der Zukauf besonders bei Anhängerkupplungen in den Märkten außerhalb Europas wie zum Beispiel in China, im Mittleren Osten und in Australien. Und wir arbeiten an weiteren Projekten, die uns regional oder technologisch voranbringen können.

Die erwarteten zusätzlichen Beiträge aus dieser jüngsten Übernahme werden ergänzend zu unserer organischen Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2018 beitragen.

Wichtig ist uns profitables Wachstum. Die bereinigte EBIT-Marge soll im Gesamtjahr 2018 wieder mindestens 8% erreichen und wird aus heutiger Sicht in einer Bandbreite von 8 bis 8,5% erwartet. In der Region Amerika erwarten wir für das erste Halbjahr 2018 nochmals operative Mehraufwendungen, sehen aber im Jahresverlauf eine sukzessive Ergebnisverbesserung.

Unser Mittelfristziel 2020 ist klar definiert: Insgesamt 1,5 Mrd. Euro Umsatz bei einer bereinigten EBIT-Marge von mindestens 8%. Dabei soll der Umsatzanteil der Schwellenländer in Richtung 30% ansteigen, denn in diesen Märkten erwarten wir in den kommenden Jahren die höchsten Zuwachsraten in der Transportindustrie.

Meine Damen und Herren, das insgesamt solide Ergebnis des Geschäftsjahrs 2017 war ganz maßgeblich auf das Know-how und das hohe Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit zurückzuführen. Sie alle haben mit ihrer hohen Leistungsbereitschaft zu diesem Erfolg beigetragen. Und sie haben die Kollegen aus anderen Regionen des Konzerns, die sich zum Teil einem schwierigen Jahr mit besonders anspruchsvollen Aufgaben gegenübersehen, bereitwillig und entschlossen unterstützt.

Die SAF-HOLLAND-Gruppe hat gezeigt, dass Sie alle an einem Strang ziehen. Dafür bedanke ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, auch im Namen meiner Kollegen im Management Board sowie meiner Kolleginnen und Kollegen aus dem Board of Directors ausdrücklich. Wir danken auch Ihnen als Entwicklungspartner, Kunde und Lieferant von SAF-HOLLAND ganz besonders für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Und wir freuen uns über die langfristige Verbundenheit unserer Anteilseigner. Bleiben Sie uns im Jahr 2018 gewogen und begleiten Sie uns auf unserem Weg.

Ihr



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO),
Mitglied im Board of Directors und
Mitglied des Management Boards

MANAGEMENT BOARD



Steffen Schewerda – Alexander Geis – Detlef Borghardt – Dr. Matthias Heiden – Guoxin Mao – Arne Jörn (von links nach rechts)

DETLEF BORGHARDT

**Chief Executive Officer (CEO) und President
Region APAC/China**

Seit 1. Juli 2011 CEO von SAF-HOLLAND und seit 1. Januar 2016
President Region APAC/China

Zuvor bei Alusuisse-Lonza in zahlreichen Führungspositionen

Dipl.-Ingenieur für Fahrzeugbau der FH Hamburg

ALEXANDER GEIS

President Region EMEA/I

Seit 1. Januar 2016 President Region EMEA/I

Seit 1995 bei SAF-HOLLAND, u. a. im Vertrieb und später verant-
wortlich für das Aftermarketgeschäft

MBA-Abschluss der University of Maryland

GUOXIN MAO

President Region China

Seit 1. Juli 2016 President Region China

Zuvor führende Positionen in der Automobil- und Nutzfahrzeug-
industrie, u. a. General Motors und IVECO

Abschluss in Mechanical & Electrical Engineering der Shanghai
Tongji Universität und Executive MBA der Singapur Nanyang
Universität

DR. MATTHIAS HEIDEN

Chief Financial Officer (CFO) ab 1. März 2017

Seit 1. März 2017 Chief Financial Officer (CFO) bei SAF-HOLLAND

Zuvor leitende Finanzfunktionen bei SAP, u. a. CFO SAP Deutsch-
land, Mittel- und Osteuropa

Dr. rer. Oec. und Dipl.-Kaufmann der Universität des Saarlandes
sowie ausgebildeter Bankkaufmann

STEFFEN SCHEWERDA

President Region Amerika

Seit 1. Januar 2016 President Region Amerika.

Seit 1997 in verschiedenen Führungspositionen bei SAF-HOLLAND,
u. a. als President Trailer BU

Abschluss als Dipl.-Ing. der Universität Aachen und MBA der Uni-
versität Augsburg und Pittsburgh

ARNE JÖRN

Chief Operating Officer (COO) bis 28. Februar 2018

Von 17. Oktober 2016 bis 28. Februar 2018 Chief Operating Officer
(COO) bei SAF-HOLLAND

Zuvor u. a. leitende operative Funktionen bei NORGREN, Valeo
und STILL

Dipl.-Ingenieur Maschinenbau der Universität Braunschweig und
REFA-Ingenieur im Bereich Industrial Engineering

BERICHT DES BOARD OF DIRECTORS



Martina Merz, Vorsitzende des Board of Directors

Sehr geehrte Damen und Herren
liebe Aktionäre und Anleger,

die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte kehrten 2017 wieder auf ihren langfristigen Wachstumskurs zurück. Vor allem der nordamerikanische Markt verzeichnete in der zweiten Jahreshälfte sehr starke Zuwachsraten. Diese Entwicklung war zu Jahresbeginn weder von Marktbeobachtern noch von uns so erwartet worden. In der Folge konnten wir unser Umsatzziel für das Geschäftsjahr 2017 deutlich übertreffen. Allerdings stellte uns diese Entwicklung auch vor große Herausforderungen, da die Marktbelebung in den USA mit den bereits weit fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen der laufenden Werkskonsolidierung und den sich daraus ergebenden temporären Kapazitätseinschränkungen zusammenfiel. Daraus entstanden operative Mehraufwendungen, die bei der bereinigten EBIT-Marge nur zum Erreichen des unteren Endes der avisierten Bandbreite führten.

Dennoch sind wir mit den Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017 insgesamt zufrieden. Nach Abschluss der US-Werkskonsolidierung und Anlauf des neuen Produktionsverbunds gehen wir mit effizienteren Strukturen in die

nächsten Jahre. Darüber hinaus konnten wir unsere Stellung in den für uns relevanten Märkten weiter verbessern und Marktanteile hinzugewinnen.

ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DEM BOARD OF DIRECTORS UND DEM MANAGEMENT BOARD

Das Board of Directors nahm die ihm nach Satzung und Gesetz obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2017 gewissenhaft wahr. Dabei beriet das Board of Directors das Management Board regelmäßig bei der Leitung der Geschäfte und überwachte die Führung der Geschäfte. Das Management Board informierte das Board of Directors zeitnah, regelmäßig und umfassend über alle wesentlichen Vorgänge und Entwicklungen in schriftlicher wie auch mündlicher Form. Im Mittelpunkt standen hierbei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Darüber hinaus stimmten das Board of Directors und das Management Board die strategische Ausrichtung des SAF-HOLLAND Konzerns eng miteinander ab. Marktent-

wicklungen, aber auch Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage wurden gemeinsam diskutiert und erörtert. Zustimmungspflichtige Angelegenheiten wurden vom Management Board rechtzeitig vorgelegt und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors genehmigt.

Das Board of Directors befasste sich auch mit der nicht-finanziellen Berichterstattung. Im Rahmen der Corporate Social Responsibility (CSR) Thematik und der CSR-Berichterstattung erörterte das Board of Directors auch die Aspekte zu unternehmerischen Verantwortung und mögliche Auswirkungen der Geschäftspolitik von SAF-HOLLAND auf die Gesellschaft. Dabei wurden vor allem Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung diskutiert.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN

Eines der wesentlichen Themen der Beratungen des Board of Directors im Berichtsjahr waren mögliche Akquisitionen. So beschäftigte sich das Gremium eingehend mit einer Reihe von Akquisitionszielen und erörterte neben den finanziellen Gesichtspunkten insbesondere die strategischen Zielsetzungen, die mit einer Übernahme verfolgt wurden. Im Mittelpunkt der Erörterungen standen zum einen Anbieter, die das Produkt- und Technologieportfolio von SAF-HOLLAND erweitern beziehungsweise ergänzen könnten, und zum anderen Unternehmen mit einer starken Präsenz in den Wachstumsregionen, in denen SAF-HOLLAND gemäß den Zielsetzungen der Strategie 2020 seine Präsenz in kommenden Jahren deutlich ausbauen will.

MARTINA MERZ ÜBERNIMMT VORSITZ DES BOARD OF DIRECTORS

Ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten lag auf organisatorischen Anpassungen infolge der personellen Veränderungen innerhalb des Board of Directors. Nachdem der langjährige Vorsitzende des Boards, Bernhard Schneider, mit Ablauf der Hauptversammlung 2017 aus dem Gremium ausschied, wurde Martina Merz, bis dahin stellvertretende Vorsitzende, in der Sitzung am 27. April 2017 zur neuen Vorsitzenden und Dr. Martin Kleinschmitt zum stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors gewählt. Sam Martin schied ebenfalls mit Ablauf der Hauptversammlung 2017 aus dem Board of Directors aus. Mit der Wahl durch die Hauptversammlung 2017 trat Carsten Reinhardt neu in das Board of Directors ein. Jack

Gisinger, der dem Board bereits seit dem 6. Dezember 2016 als assoziiertes Mitglied angehörte, wurde von der Hauptversammlung bestätigt. Im Zuge dieser Veränderungen wurde auch das Audit Committee (Prüfungsausschuss) neu zusammengesetzt und ein Remuneration Committee (Vergütungsausschuss) gegründet. Zudem hat das Board of Directors eine neue Geschäftsordnung beschlossen.

SITZUNGEN DES BOARD OF DIRECTORS

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2017 regelmäßig zusammen. Insgesamt fanden fünf Präsenzsitzungen statt; zwei Sitzungen wurden in Form von Telefonkonferenzen durchgeführt. In jedem Quartal wurde mindestens eine Sitzung abgehalten. Mit der Ausnahme eines Mitglieds, welches bei einer Telefonkonferenz verhindert war, nahmen stets alle Mitglieder des Board of Directors an allen Sitzungen teil.

In der Sitzung am 14. März 2017 beschäftigte sich das Board of Directors schwerpunktmäßig mit dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2016. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committee und nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Darüber hinaus wurde die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2017 verabschiedet, darunter die beiden Punkte, der Hauptversammlung die erneute Wahl von PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 und eine auf 0,44 Euro je Aktie erhöhte Dividendenzahlung vorzuschlagen. Zudem wurde die Tagesordnung der außerordentlichen Hauptversammlung 2017 verabschiedet, die insbesondere den Vorschlag beinhaltete, den Umfang des genehmigten Kapitals mit Bezugsrechtsausschluss von 10% auf 20% des Grundkapitals zu erhöhen.

In der zweiten Sitzung des Board of Directors am 27. April 2017, die unmittelbar im Anschluss an die ordentliche und außerordentliche Hauptversammlung stattfand, stand die Wahl von Martina Merz zur Vorsitzenden und von Dr. Martin Kleinschmitt zum stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors im Mittelpunkt. Zudem wurden Carsten Reinhardt und Martina Merz neu in das Audit Committee gewählt. Dr. Martin Kleinschmitt nimmt weiterhin die Funktion des Vorsitzenden des Audit Committee wahr und erfüllt die Anforderungen als Financial Expert (Finanzexperte). Die Bildung eines Remuneration Committee wurde beschlossen.

Die Sitzung des Board of Directors am 8. Mai 2017 beschäftigte sich neben dem Bericht zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2017 vor allem mit möglichen Akquisitionsziele. Ein weiterer Schwerpunkt war der Bericht des Management Boards über die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bei SAF-HOLLAND. In diesem Zusammenhang wurden aktuelle Entwicklungsprojekte und Produkteinführungen, die Prozesse im Forschungs- und Entwicklungsbereich, das Forschungs- und Entwicklungsbudget (F&E-Budget) sowie die künftigen Ziele diskutiert.

Die Sitzung am 8. und 9. August 2017 wurde jeweils im Rahmen einer Telefonkonferenz abgehalten. Neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf des zweiten Quartals 2017 stand erneut die Erörterung von potenziellen Akquisitionen auf der Tagesordnung. Weitere Themen waren der Vorschlag des Remuneration Committee hinsichtlich der Vergütung für das Management Board und ein Update zur Geschäftsentwicklung in China.

Die Sitzung am 5. Oktober 2017 wurde ebenfalls als Telefonkonferenz abgehalten. Neben dem aktuellen Geschäftsverlauf im dritten Quartal 2017 erörterte das Board of Directors zudem die Tagesordnung für die anstehende Strategiesitzung im November 2017 und die Geschäftsentwicklung in China. Des Weiteren wurden Personalfragen diskutiert, insbesondere Veränderungen im Management von Tochtergesellschaften, die der Zustimmung durch das Board of Directors bedurften.

Vom 6. bis 8. November 2017 hielt das Board of Directors eine dreitägige Sitzung ab. Neben dem Bericht zum Geschäftsverlauf des dritten Quartals 2017 stand insbesondere die Strategie des Unternehmens im Mittelpunkt der Erörterungen. Gemeinsam mit dem gesamten Management Board wurden die bisher erreichten Fortschritte im Rahmen der Strategie 2020 diskutiert und die Prioritäten für die nächsten Jahre definiert. Im Rahmen dieser dreitägigen Sitzung trafen sowohl das Remuneration Committee als auch das Audit Committee zu Beratungen zusammen.

Die letzte Sitzung des Jahres fand am 7. Dezember 2017 statt. Traditionell lag der Fokus auf dem Budget für das kommende Jahr, der Mittelfristplanung und den Performancezielen für das Management Board. Das Board of Directors billigte zudem den Plan für die Errichtung eines neuen Werks in China und der damit verbundenen erhöhten Investitionsplanung für das Jahr 2018.

AUDIT COMMITTEE

Das Board of Directors wird in seiner Arbeit vom Audit Committee unterstützt. Das Audit Committee tagte im Berichtsjahr dreimal. Es befasste sich dabei vorrangig und ausführlich mit dem Jahresabschluss und den Quartalszahlen, dem Risikomanagement sowie den Ergebnissen der Revisions- und Compliance-Prüfungen. Die Inhalte dieser Sitzungen wurden dem Board of Directors vorgetragen und – soweit erforderlich – zur Entscheidung vorgelegt.

REMUNERATION COMMITTEE

Darüber hinaus gründete das Board of Directors im abgelaufenen Geschäftsjahr das Remuneration Committee, das am 8. Mai 2017 zu seiner ersten Sitzung zusammenkam. Das Remuneration Committee tagte insgesamt dreimal im Berichtsjahr. Es befasste sich dabei unter anderem mit den Themen Festsetzung und Überprüfung der Vergütung für das Management Board. In der Wahrnehmung dieser Aufgabe wurden auch die Dienste eines auf Vergütungsfragen spezialisierten externen Beraters in Anspruch genommen. Die Mitglieder des Remuneration Committee sind Martina Merz als Vorsitzende, Jack Gisinger, Anja Kleyboldt, Dr. Martin Kleinschmitt und Carsten Reinhardt.

NOMINATION COMMITTEE

Die Gründung eines Nomination Committee wurde in 2017 vorbereitet. Das Committee wird die Arbeit Anfang 2018 aufnehmen.

CORPORATE GOVERNANCE

Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine in Luxemburg ansässige Société Anonyme (S.A.), die ausschließlich in Deutschland börsennotiert ist. Als solche unterliegt die SAF-HOLLAND S.A. nicht dem deutschen, sondern dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht. Wir sind nicht zur Einhaltung der deutschen Corporate Governance Regelungen verpflichtet, die für börsennotierte deutsche Gesellschaften gelten. Wir haben uns dennoch entschlossen, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen einer guten Unternehmensführung in einem bestimmten Umfang zu entsprechen, da für die SAF-HOLLAND S.A. der Deutsche Corporate Governance Kodex eine wichtige Grundlage verantwortungsvoller Unternehmensführung darstellt.

Auch im Berichtsjahr 2017 widmete sich das Board of Directors intensiv dem Thema Corporate Governance. Die Entsprechenserklärung 2017 zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex hat das Board of Directors von SAF-HOLLAND am 14. März 2017 abgegeben. Die am 15. März 2018 abgegebene aktuelle Entsprechenserklärung kann ebenfalls auf der Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG UND BILANZSITZUNG

PricewaterhouseCoopers Société Coopérative (PwC) prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2017 aufgestellten Konzernabschluss. Der Abschlussprüfer erteilte den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk und stellte fest, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme der SAF-HOLLAND Gruppe vermittelt. Der Prüfer bestätigte, dass der Konzernlagebericht einschließlich der Corporate Governance Erklärung mit dem Konzernabschluss im Einklang steht.

Den Mitgliedern des Board of Directors lagen der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie die Berichte und Abschlussunterlagen des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Gemeinsam mit dem Audit Committee wurden der Abschluss, die Berichte und die Unterlagen durch das Board of Directors umfassend geprüft. In seiner Sitzung am 14. März 2018 besprach das Audit Committee die Ergebnisse der Abschlussprüfung mit PwC. Der Abschlussprüfer trug die wesentlichen Prüfungsergebnisse vor und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung. In seiner Sitzung am 15. März 2018 hat das Board of Directors den vorgelegten Konzernabschluss besprochen, diesem zugestimmt und ihn verabschiedet. Dem Vorschlag des Management Boards zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich das Board of Directors an und schlägt der Hauptversammlung am 26. April 2018 vor, für das Geschäftsjahr 2017 eine leicht erhöhte Dividende von 0,45 Euro (Vj. 0,44) je Aktie auszuschütten.

MANDATSVERLÄNGERUNGEN DER MITGLIEDER DES BOARD OF DIRECTORS

Das Mandat von Detlef Borghardt als Mitglied des Board of Directors wurde von der ordentlichen Hauptversammlung am 27. April 2017 bestätigt und bis zum Ende der Hauptversammlung verlängert, die über das Geschäftsjahr 2019 beschließt.

Das Board of Directors dankt den Anteilseignern für ihre Verbundenheit und spricht allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie dem Management Board seinen Dank für den großen Einsatz und die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2017 aus.

Luxemburg, 15. März 2018



Martina Merz
Vorsitzende des Board of Directors

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG

SAF-HOLLAND AKTIE ENTWICKELT SICH DEUTLICH BESSER ALS SDAX UND DAX

Nachdem SAF-HOLLAND Aktionäre bereits 2016 auf eine Wertsteigerung von 9,2% zurückblicken konnten, verzeichnete unsere Aktie im Jahr 2017 in einem insgesamt freundlichen Kapitalmarktumfeld einen Kursanstieg von 31,5%. Ausgehend von dem Schlusskurs des Jahres 2016 von 13,64 Euro tendierte die SAF-HOLLAND Aktie im Geschäftsjahr 2017 stetig aufwärts. Getragen von einem insgesamt freundlichen Marktumfeld und positiven Unternehmensnachrichten, wie die Erhöhung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 und die sehr soliden Ergebnisse im ersten und zweiten Quartal 2017, erreichte die Aktie am 19. September 2017 ein Zwischenhoch bei 17,50 Euro. Im Anschluss an die Anpassung der Jahresprognose am 9. Oktober 2017, bei der zwar die Umsatzprognose deutlich nach oben genommen, die Erwartungen für die adjustierte EBIT-Marge aber tendenziell auf das untere Ende des geplanten Korridors spezifiziert wurden, setzte eine spürbare temporäre Korrektur ein. Bis zum Jahresende erholte sich der Kurs deutlich, entwickelte einen Aufwärtstrend und führte am 27. Dezember 2017 zu einem Jahreshoch von 18,08 Euro (Tagesschlusskurs). Die Aktie beschloss das Handelsjahr 2017 knapp darunter bei 17,94 Euro. Inklusiv der Dividende in Höhe von 0,44 Euro je Aktie summierte sich die Gesamtrendite für SAF-HOLLAND Aktionäre im Jahr 2017 auf beachtliche 34,8%. Damit schnitt SAF-HOLLAND deutlich besser ab als der relevante Branchenindex, der DAXsector Automobile, der im Jahr 2017 lediglich einen Anstieg von 12,0% erzielte. Auch gegenüber dem SDAX (24,9%) und dem DAX (12,5%) erzielte die SAF-HOLLAND Aktie eine klare Outperformance.

HANDELSVOLUMEN IN DER SAF-HOLLAND AKTIE WEITER VERBESSERT

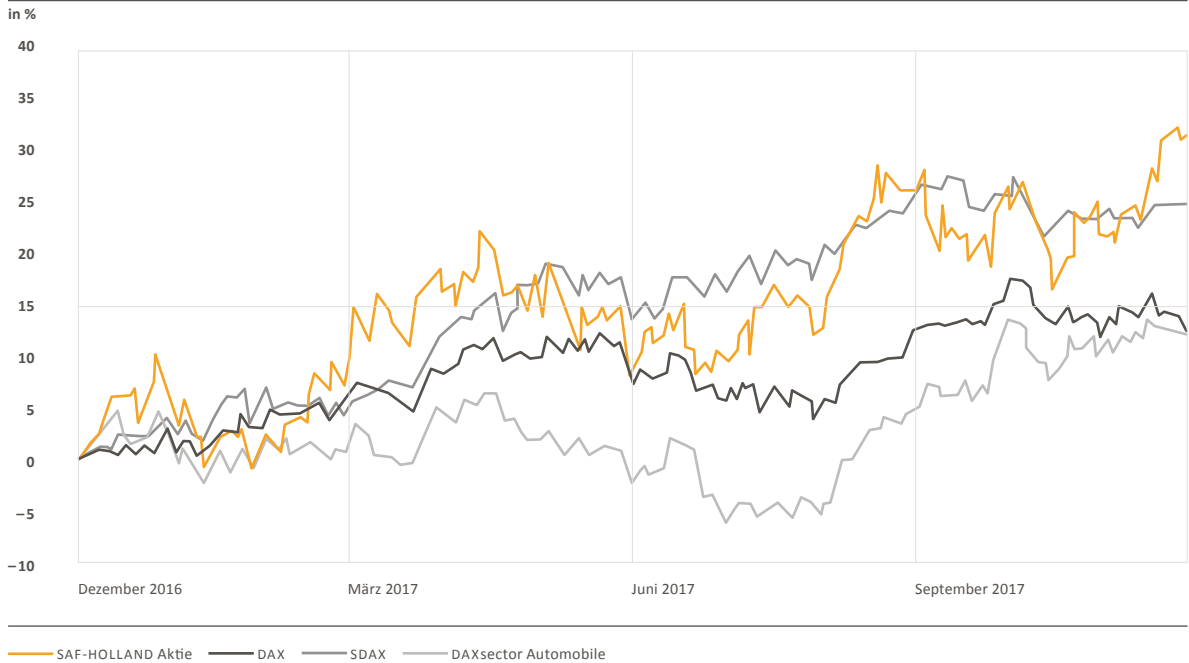
Die Handelstätigkeit in der Aktie, ein wichtiges Investitionskriterium besonders für institutionelle Anleger, entwickelte sich im Jahr 2017 durchaus erfreulich. Im Jahresverlauf 2017 stieg der börsentägliche Umsatz in der SAF-HOLLAND Aktie um 11,0% auf 1,8 Mio. Euro (Vj. 1,6). Gleichzeitig bedingte der höhere Aktienkurs, dass die Anzahl der börsentäglich im Durchschnitt gehandelten SAF-HOLLAND Aktien auf 116.300 Stück (Vj. 148.600) zurückging. Damit zeichnet sich die Aktie durch eine für einen SDAX-Wert relativ hohe Liquidität aus. Wie bereits in den Vorjahren lag das Handelsvolumen der SAF-HOLLAND Aktie an den alternativen Handelsplätzen, den sogenann-

ten Darkpools (wie zum Beispiel BATS Chi-X Europe, Turquoise und Chi-X), im Jahr 2017 auf einem sehr hohen Niveau. Dort handeln vor allem Investmentbanken, Brokerfirmen und institutionelle Investoren direkt miteinander. Im Jahr 2017 entfiel auf diese alternativen Handelsplätze ein Umsatzanteil von rund 56% (Vj. 55%), der damit erneut höher als der Anteil der regulären deutschen Börsenplätze war.

POSITION IN INDEXRANGLISTEN

Auf Basis des Jahresschlusskurses lag die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND am 29. Dezember 2017 bei rund 814 Mio. Euro. Damit nahm das Unternehmen in der Indexrangliste der Deutschen Börse AG zum 31. Dezember 2017, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX beziehungsweise SDAX entschieden wird, in Bezug auf die Marktkapitalisierung des Streubesitzes Position 71 ein (Vj. 68). Die SAF-HOLLAND Aktie schnitt bei der Kursentwicklung deutlich besser als der DAX ab. Zahlreiche Börsengänge (IPOs) und Abspaltungen von Tochtergesellschaften größerer Konzerne (Spin-Offs), die mit vergleichsweise höheren Marktkapitalisierungen und dementsprechend stärkeren Handelsvolumina an die Börse gebracht wurden, konnten in den Indizes vor SAF-HOLLAND einschlagen. Die SAF-HOLLAND Aktie zählt weiterhin zu den gewichtigeren Werten des SDAX. Beim Handelsvolumen kam die SAF-HOLLAND Aktie auf Rang 79 (Vj. 67). Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Anteil langfristig orientierter Investoren, wie Lebensversicherungen oder Pensionskassen, bei SAF-HOLLAND vergleichsweise hoch ist.

Wertentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie im Vergleich zu DAX, SDAX und DAXsector Automobile



INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

SAF-HOLLAND ERHÄLT DEUTSCHEN INVESTOR RELATIONS PREIS

Im Juni 2017 wurden SAF-HOLLAND zwei der begehrten Deutsche Investor Relations Preise durch den Deutschen Investor Relations Verband e.V. (DIRK) in Zusammenarbeit mit der WirtschaftsWoche und WeConvene Extel verliehen. SAF-HOLLAND erhielt dabei sowohl eine Auszeichnung für die beste Investor-Relations-Arbeit eines Unternehmens im SDAX als auch eine Auszeichnung für den besten Investor-Relations-Manager im SDAX. Wir sehen diese Preise als Anerkennung für unsere Leistungen in den vergangenen Jahren und als Ansporn, auch künftig eine serviceorientierte und proaktive Kommunikation sowohl mit den Kapitalmarktteilnehmern als auch mit den Vertretern der Wirtschaftsmedien zu pflegen.

ERSTER DIGITALER GESCHÄFTSBERICHT MEHRFACH AUSGEZEICHNET

Der SAF-HOLLAND Geschäftsbericht 2016, den wir erstmals in digitaler Form erstellten, erhielt eine Vielzahl von Auszeichnungen und Preisen, unter anderem von FOX FINANCE und iNova. Darüber hinaus war der Bericht im Automotive Brand Contest 2017 „Winner“ in der Kategorie „Digital“.

Im Rahmen unserer Investor-Relations-Aktivitäten informieren wir kontinuierlich über unser Geschäftsmodell, die laufende Geschäftsentwicklung im Unternehmen und

den derzeitigen Umsetzungsstand unserer strategischen Zielsetzungen. Gerade auch Marktthemen, wie aktuelle Trends in den internationalen Truck- und Trailermärkten und neue technologische Ansätze im Zeitalter der Digitalisierung der Transportmärkte, werden aktiv aufgegriffen. Die Investoren- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss und die regelmäßigen Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen sind Beispiele für unsere Aktivitäten. Investor Relations hat den weiteren Aufgabenschwerpunkt auf den aktiven Austausch mit Investoren, Analysten, Journalisten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern im Rahmen von persönlichen Gesprächen, Investorenkonferenzen, Roadshows oder regelmäßigen Twitter-Meldungen gelegt.

Im Jahr 2017 hat SAF-HOLLAND seine Investor-Relations-Aktivitäten gezielt weiterentwickelt. Im Rahmen von insgesamt sieben Roadshows und elf Kapitalmarkt-konferenzen im In- und Ausland präsentierten Mitglieder des Management Boards und/oder des Investor-Relations-Teams den aktuellen Geschäftsverlauf, die Wachstumsperspektiven und die strategische Zielsetzung des Unternehmens. Wie bereits in den Vorjahren lag der Schwerpunkt der Aktivitäten – neben Deutschland – auf den großen internationalen Finanzzentren, wie London und den USA. Im Geschäftsjahr 2017 sind die Schweiz, Frankreich, die Niederlande und Skandinavien ebenfalls als Ziele zu nennen. Das Interesse der Kapitalmarktteilnehmer an SAF-HOLLAND zeigte sich in einer hohen Zahl an Unternehmensbesuchen von Investoren und Analysten. SAF-HOLLAND ermöglichte den Besuchern Einblicke

in die Fertigung oder ins Engineering. Neben den Werksbesichtigungen standen die Zukunftsaussichten des Unternehmens und Technologietrends, insbesondere die Themen Gewichtseinsparungen und Digitalisierung, im Mittelpunkt des Interesses.

Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zu der Aktie, der Unternehmensanleihe und den Wandelschuldverschreibungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Webseite von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht. Kennzahlen und aktuelle Finanznachrichten sowie Berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen stehen an dieser Stelle zur Verfügung. Darüber hinaus finden sich dort alle relevanten Informationen rund um die Hauptversammlung.

ZUMEIST POSITIVE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

SAF-HOLLAND wird sowohl von nationalen als auch internationalen Banken und Research-Häusern beobachtet und analysiert. Detaillierte Unternehmensanalysen werden regelmäßig erstellt. Ende 2017 hatten insgesamt 14 Broker die Aktie von SAF-HOLLAND in der Coverage. Davon empfahlen neun Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten für SAF-HOLLAND eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Vier Empfehlungen lauteten „halten“ oder die Aktie wurde als neutral bewertet. Ein Analyst stufte die Aktie auf „verkaufen“ ein. Die Kursziele der aktiv und regelmäßig zum Unternehmen berichtenden Analysten lagen in einer Spanne zwischen 16,50 Euro und 22,00 Euro. Das durchschnittliche Kursziel betrug rund 17,79 Euro.

Aktuelle Analysteneinstufungen

09.11.2017	Bankhaus Lampe	Buy
07.12.2017	Berenberg	Buy
02.11.2017	Commerzbank	Hold
10.05.2017	Deutsche Bank	Hold
10.08.2017	equinet	Accumulate
17.10.2017	Exane BNP Paribas	Neutral
09.11.2017	Hauck & Aufhäuser	Buy
25.07.2017	HSBC	Hold
06.12.2017	Kepler Cheuvreux	Buy
10.11.2017	Macquarie Capital	Outperform
29.11.2017	M.M. Warburg	Buy
22.12.2017	Montega	Buy
18.01.2017	ODDO BHF	Buy
31.05.2017	Quirinbank	Sell

AKTIONÄRSSTRUKTUR: GRÖßERER ANTEIL INSTITUTIONELLER INVESTOREN

Die SAF-HOLLAND Aktien sind breit gestreut. Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich 100% der Aktien der Gesellschaft im Streubesitz. Der Aktionärskreis setzt sich vorwiegend aus institutionellen Anlegern, wie Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen, aber auch privaten Investoren aus dem In- und Ausland zusammen. Zu den größeren Anteilseignern zählen in erster Linie Kapitalanlagegesellschaften aus Großbritannien, den USA, Frankreich, Skandinavien und den Benelux-Staaten.

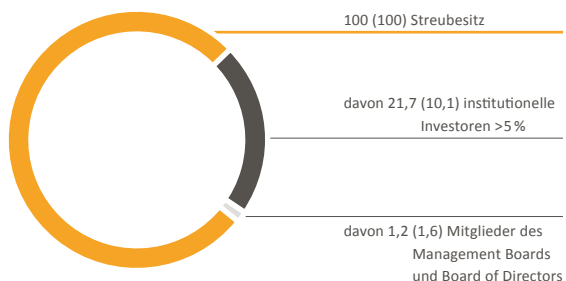
Auf Basis der uns vorliegenden Stimmrechtsmitteilungen hielten zum Jahresende 2017 vier institutionelle Investoren Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der Gesellschaft. JP Morgan Asset Management und Kempen Oranje Participaties haben ihre Beteiligungen während des Geschäftsjahrs 2017 neu aufgebaut. NN Group N.V. wurde durch die Übernahme von Delta Lloyd N.V. zum SAF-HOLLAND Aktionär.

Name des Anteilseigners	%-Anteile der gemeldeten Stimmrechte
NN Group N.V.	6,56%
JP Morgan Asset Management	5,08%
Kempen Oranje Participaties	5,07%
FMR LLC	5,03%

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Anteil der institutionellen Investoren mit Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der Gesellschaft verdoppelt. Mitglieder des Management Boards und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hielten zusammen 1,2% der ausstehenden Aktien.

Aktionärsstruktur 2017

in %



Stand: 31. Dezember 2017

HAUPTVERSAMMLUNG 2017 BESCHLIESST ERHÖHUNG DER DIVIDENDE AUF 0,44 EURO JE AKTIE

Die ordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 27. April 2017 beschloss die Ausschüttung einer um 10% erhöhten Dividende von 0,44 Euro (Vj. 0,40) je Aktie für das Geschäftsjahr 2016. Dies entsprach einer Ausschüttungssumme von rund 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) beziehungsweise einer Ausschüttungsquote von 46,4% (Vj. 38,6%) des Periodenergebnisses. SAF-HOLLAND setzte damit seine nachhaltige Dividendenpolitik fort, zwischen 40 und 50% des Nettoergebnisses an die Aktionäre auszuschütten. Bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2016 der SAF-HOLLAND Aktie ergab sich eine Dividendenrendite von unverändert 3,2% (Vj. 3,2%).

AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG VERLÄNGERT GENEHMIGTES AKTIENKAPITAL UND ERMÄCHTIGUNG ZUM AKTIENRÜCKKAUF

Die außerordentliche Hauptversammlung, die unmittelbar im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung stattfand, beschloss die Verlängerung des genehmigten Aktienkapitals der Gesellschaft. Demnach wurde die Ermächtigung für den verbliebenen Betrag des bestehenden Genehmigten Kapitals I in Höhe von 119.588,52 Euro (11.958.852 Aktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro) um fünf Jahre verlängert. Für einen Teilbetrag dieses verbliebenen Betrages in Höhe von 45.361,11 Euro (4.536.111 Aktien) wurde die Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses eingeräumt. Zudem verlängerte die außerordentliche Hauptversammlung die Ermächtigung der Gesellschaft zum Aktienrückkauf von bis zu 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung für einen Zeitraum von fünf Jahren.

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.394.302 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Jahreshoch/-tief ¹	18,08 Euro/13,50 Euro
Jahreschlusskurs ¹	17,94 Euro
Marktkapitalisierung	814,4 Mio. Euro

¹ XETRA-Schlusskurs

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE

Seit 2012 ist SAF-HOLLAND mit einer Unternehmensanleihe im Prime Standard für Corporate Bonds der Frankfurter Wertpapierbörse präsent. Das Nominalvolumen der Anleihe beläuft sich auf 75,0 Mio. Euro. Der Bond ist mit einer Laufzeit bis zum 26. April 2018 und einem Zinskupon von 7,0% ausgestattet. Das Unternehmen plant den Bond bei Fälligkeit abzulösen.

Zum 29. Dezember 2017 notierte die Anleihe bei 101,90% und näherte sich damit weiter dem Rückzahlungspreis von 100,0% bei Endfälligkeit an.

SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

Im Jahr 2014 emittierte SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro, die im Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse notiert werden. Die Wandelschuldverschreibungen sind am 12. September 2020 endfällig und mit einem jährlichen Zinssatz von 1,0% ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2017 wurden erstmalig vier Wandelschuldverschreibungen in 33.190 Aktien der SAF-HOLLAND S.A. gewandelt, wodurch sich das Grundkapital der Gesellschaft um 331,90 Euro erhöhte.

Aufgrund der auf der Hauptversammlung 2017 beschlossenen Bardividendenzahlung an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. wurden der Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis gemäß den Anleihebedingungen angepasst. Mit Wirkung zum 28. April 2017 beträgt der angepasste Wandlungspreis 12,0517 Euro (zuvor 12,1823 Euro) und das angepasste Wandlungsverhältnis 8.297,5846 (zuvor 8.208,6306).

Analog zur Entwicklung des Aktienkurses von SAF-HOLLAND verzeichnete die Wandelschuldverschreibung im Jahr 2017 eine erfreuliche Kursentwicklung. Nach einem Schlusskurs von 121,6% per Jahresende 2016 notierte die Wandelschuldverschreibung am 29. Dezember 2017 bei 139,0%. Das entspricht einem Kursanstieg von 14,3%. Zwischenzeitlich hatte die Anleihe im Mai einen Jahreshöchststand von über 145% erreicht.

Die Kurse, die wichtigsten Kennzahlen sowie die Anleihebedingungen der Unternehmensanleihe und der Wandelschuldverschreibung stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter dem Menüpunkt „Aktie & Anleihen“ zur Verfügung.

UNTERNEHMENS-RATING MIT BBB UND STABILEM AUSBLICK BESTÄTIGT

Am 5. April 2017 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes erneut das BBB Investmentgrade Rating von SAF-HOLLAND und stufte den Ratingausblick für die kommenden zwölf Monate als stabil ein. In der Analyse begründete Euler Hermes das Investmentgraderating mit den positiven Wachstumsperspektiven, der Zunahme des weltweiten Transportvolumens sowie den sehr guten Marktpositionen der SAF-HOLLAND Gruppe. Hierbei wurden die Positionierungen der Achs- und Federungssysteme von SAF-HOLLAND in den Kernmärkten Europa sowie der Sattelkupplungen in Nordamerika genannt. Euler Hermes wertete ebenfalls positiv, dass sich die Ertragskraft und die Rentabilität stetig verbessert haben. Euler Hermes berücksichtigte bei der Bewertung auch ein leicht erhöhtes Geschäftsrisiko durch Abhängigkeit von zyklischen Branchen. Euler Hermes bestätigte der SAF-HOLLAND S.A. ein geringes Finanzrisiko durch die sehr gute Finanzstruktur und die finanzielle Flexibilität. Euler Hermes sah eine Modifikation des Ankerratings als nicht erforderlich an, da die operationellen Risiken adäquat gehandhabt werden und im Einklang mit dem Ankerrating stehen. Euler Hermes erwartet, dass sich diese Kennzahlen in den kommenden Jahren noch weiter verbessern könnten, vor allem angesichts der auf Wachstum in neuen Märkten ausgerichteten Strategie 2020.

KONZERNLAGEBERICHT

- 20 — SAF-HOLLAND im Überblick**
 - 20 Kurzprofil
 - 20 Geschäftsmodell: Direkter Zugang zum Endkunden
 - 20 Standorte und Märkte: Weltweite Präsenz in allen wichtigen Nutzfahrzeugmärkten
 - 22 Produkte und Kunden: Maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden
 - 22 Führende Position in oligopolistischem Marktumfeld
 - 23 Organisationsstruktur
 - 23 Rechtliche Konzernstruktur
 - 24 Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

- 25 — Ziele und Strategien**
 - 25 Wachstumsstrategie 2020

- 27 — Steuerungsgrößen**
 - 27 Finanzielle Steuerungsgrößen
 - 27 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
 - 28 Konzerninternes Steuerungssystem
 - 28 Branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren

- 29 — Forschung und Entwicklung**
 - 29 Weiterer Ausbau unserer Technologieführerschaft
 - 29 SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT
 - 30 SAF Adaptive Air Damping
 - 30 RECOLUBE
 - 30 ELI-te™
 - 31 Anzahl der Prioritätsanmeldungen im Geschäftsjahr 2017 weiter gesteigert

- 32 — Corporate Governance**
 - 32 Leitung und Kontrolle
 - 32 Board of Directors
 - 33 Ausschüsse des Board of Directors
 - 33 Nomination Committee
 - 33 Management Board
 - 34 Vergütungssystem
 - 36 Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
 - 36 Compliance-System basiert auf umfassendem Verhaltenskodex
 - 37 Diversität bei SAF-HOLLAND
 - 39 Hauptversammlung
 - 39 Transparenz
 - 39 Rechnungslegung und Abschlussprüfung
 - 40 Eigengeschäfte von Führungskräften
 - 40 Aktienbesitz von Mitgliedern des Board of Directors und Management Board
 - 40 Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006

- 43 — Konjunktur und Branchenumfeld**
 - 43 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen: Beschleunigtes Wachstum der Weltwirtschaft
 - 43 Entwicklung der weltweiten Truckmärkte insgesamt positiv und US-Truckmarkt im Jahresverlauf 2017 deutlich stärker als erwartet
 - 44 Nachfrage nach Trailern in Europa auf hohem Niveau
 - 44 US-Trailermarkt entwickelt sich im Jahresverlauf 2017 deutlich stärker als erwartet
 - 44 Sonderkonjunktur in China aufgrund regulatorischer Vorschriften

- 45 — Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2017**
 - 45 Umstrukturierung des nordamerikanischen Werksverbunds
 - 45 Eröffnung des neuen Werks in der Türkei
 - 45 Anpassung der Jahresprognose

- 46 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage**
 - 46 Prognostizierter und tatsächlicher Geschäftsverlauf im Vergleich
 - 47 Umsatz- und Ertragslage
 - 54 Segmentberichterstattung
 - 57 Vermögenslage
 - 59 Finanzlage
 - 60 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage im Geschäftsjahr 2017 durch die Geschäftsleitung

- 61 — Chancen- und Risikenbericht**
 - 61 Grundlagen des Risikomanagementsystems des SAF-HOLLAND Konzerns
 - 61 Zentral aufgestelltes internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem mit konzernweiter Zuständigkeit
 - 61 Internes Kontrollsystem erfüllt alle gesetzlichen Anforderungen
 - 61 Gesamtrisikosituation bei SAF-HOLLAND präsentiert sich 2017 insgesamt verbessert
 - 62 Übersicht über die Risiken
 - 67 Übersicht über die Chancen

- 70 — Nachtragsbericht**
 - 70 Großauftrag für Achs- und Federungssysteme und Investition in neues Produktionszentrum in China
 - 70 Übernahme der Mehrheit am Kupplungssystemspezialisten V.ORLANDI S.p.A
 - 70 Lagerbrand bei SAF-HOLLAND-Tochtergesellschaft in Russland – Schadenshöhe begrenzt
 - 70 COO scheidet aus

- 71 — Prognosebericht**
 - 71 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenkonjunktur
 - 73 Prognose zu Unternehmensentwicklung

- 76 — Alternative Performance Measures**

SAF-HOLLAND IM ÜBERBLICK

KURZPROFIL

Die SAF-HOLLAND S.A. mit Sitz in Luxemburg ist der größte unabhängige börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa. Der SAF-HOLLAND Konzern zählt mit 1.138,9 Mio. Euro Umsatz und durchschnittlich 3.565 Mitarbeitern im Jahr 2017 zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw, Busse und Campingfahrzeuge. Die Produktpalette umfasst neben Achs- und Federungssystemen unter anderem Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden, welche unter den Marken SAF, Holland und NEWAY vertrieben werden. SAF-HOLLAND beliefert die Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (Original Equipment Manufacturers, OEM) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarketgeschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Servicenetzwerke der Hersteller (Original Equipment Suppliers, OES) und mithilfe von Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. SAF-HOLLAND ist, als einer von nur wenigen Zulieferern in der Truck- und Trailerindustrie, international breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent. Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran.

GESCHÄFTSMODELL: DIREKTER ZUGANG ZUM ENDKUNDEN

Rund 62 % seines Umsatzes erwirtschaftet SAF-HOLLAND mit OEM-Kunden aus der Trailerindustrie. Mit seinen Produkten entfällt auf SAF-HOLLAND ein Anteil von insgesamt rund einem Drittel am Gesamtwert eines Standardtrailers. Neben den Trailerherstellern zählt SAF-HOLLAND auch die Endkunden, d.h. die Flottenbetreiber, zu seinen Kunden. Bei zahlreichen Produkten, wie zum Beispiel bei Achs- und Federungssystemen, bestimmen die Endkunden überwiegend selbst über die Spezifikationen des Trailers und entscheiden somit auch über die Auswahl des Zulieferers. Dadurch ist SAF-HOLLAND im steten Austausch mit seinen Kunden und stellt sicher, dass das Unternehmen immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält. Auf das Geschäft mit OEM-Kunden aus der Truckindustrie entfallen rund 13 % des Konzernumsatzes.

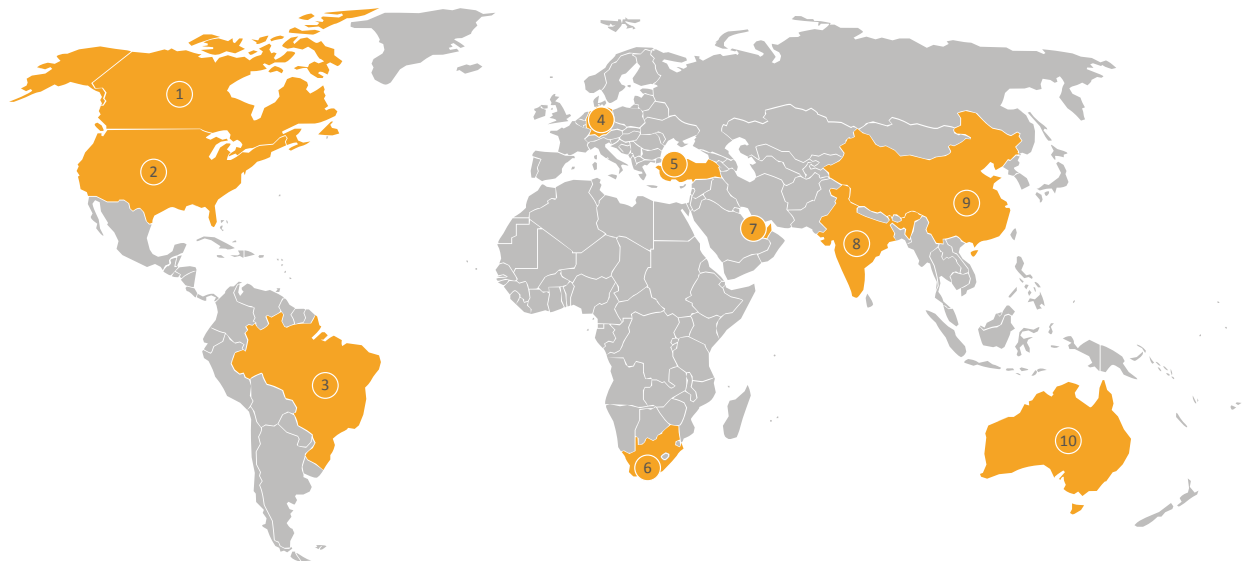
Das Produktportfolio von SAF-HOLLAND zeichnet sich durch seinen Fokus auf Produkte aus, die in Bezug auf Qualität, Leistungsfähigkeit, Innovation und Sicherheitsstandards von entscheidender Bedeutung für die Hersteller von Trucks und Trailern sind. Vor allem mit seinen Leichtbaukomponenten und den damit einhergehenden Gewichtseinsparungen setzt SAF-HOLLAND Standards in der Industrie und ermöglicht damit den Endkunden die Optimierung ihrer Gesamtbetriebskosten.

Neben dem Erstausrüstungsgeschäft (Original Equipment Manufacturers, OEM) ist das Ersatzteilgeschäft (Original Equipment Suppliers, OES) ein weiterer wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells, das knapp 25 % des Konzernumsatzes ausmacht. SAF-HOLLAND verfügt über das größte und dichteste Ersatzteil- und Servicenetzwerk in Europa und Nordamerika. Durch Kooperationen stehen weltweit rund 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen zur Verfügung. Die garantierte schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist für Flottenbetreiber eines der wesentlichen Kriterien bei der Auswahl ihrer Lieferanten und stellt gleichzeitig eine hohe Eintrittsbarriere für potenzielle Wettbewerber dar. Da das Ersatzteilgeschäft dem Erstausrüstungsgeschäft mit einem zeitlichen Versatz folgt, können zyklische Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft ausgeglichen werden, was zur Ausgewogenheit des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND beiträgt.

STANDORTE UND MÄRKTE: WELTWEITE PRÄSENZ IN ALLEN WICHTIGEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTEN

SAF-HOLLAND ist in der Branche einer der Anbieter mit der größten geografischen Diversifizierung. Mit insgesamt 17 Fertigungsstandorten verteilt über sechs Kontinente ist das Unternehmen in allen wichtigen Truck- und Trailermärkten der Welt präsent. Neben Werken in den regional fokussierten Märkten Nordamerikas, Europas und China verfügt SAF-HOLLAND darüber hinaus über Produktions- und Montagestätten in Ländern wie Brasilien, Südafrika, der Türkei, Indien, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

SAF-HOLLAND Produktionsstandorte



1 Kanada
Woodstock

2 USA
Cincinnati, OH
Dumas, AR
Warrenton North, MO
Warrenton South, MO
Wylie, TX

3 Brasilien
Alvorada

4 Deutschland
Bessenbach/
Frauengrund
Bessenbach/
Keilberg
Singen

5 Türkei
Düzce

6 Südafrika
Johannesburg

7 Vereinigte Arabische Emirate
Dubai

8 Indien
Chennai

9 China
Baotou
Xiamen

10 Australien
Melton

Mit rund 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händlern und Werkstätten in über 80 Ländern hat SAF-HOLLAND zudem eines der dichtesten Ersatzteil- und Servicenetze in der Branche. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika ist SAF-HOLLAND flächendeckend vertreten.

Die wesentlichen Absatzmärkte des Konzerns sind derzeit noch Europa und Nordamerika. Im Berichtsjahr wurden in diesen beiden Regionen circa 90% des Umsatzes erzielt. Die Aktivitäten von SAF-HOLLAND außerhalb dieser etablierten Absatzmärkte konzentrieren sich überwiegend auf die sogenannten BRIC-Staaten, den Mittleren Osten und Australien. Unter anderem in China und Brasilien ist SAF-HOLLAND zusätzlich zum Truck- und Trailerbereich auch im Segment der Busfederungen aktiv.

PRODUKTE UND KUNDEN: MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN

Zu unseren wesentlichen Produkten gehören Achs- und Federungssysteme, Königszapfen und Stützwinden für Trailer, Sattelkupplungen für Trucks und Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse. Während sich das Geschäft mit Trailerkomponenten auf mehrere hundert Erstausrüster sowie auf eine Vielzahl von Flottenbetreibern verteilt, konzentriert sich der Kundenkreis bei Truckkomponenten auf eine deutlich kleinere Anzahl an global tätigen Truckherstellern sowie kleinere regionale Anbieter und Hersteller von Spezialfahrzeugen.

Weltweit vertreibt SAF-HOLLAND seine Produkte im Erstausrüstungsgeschäft unter drei Dachmarken: SAF, Holland und NEWAY. Die Marke SAF kennzeichnet Achs- und Federungssysteme für Trailer. Das Logo Holland tragen Produkte der Schlepp- und Hebeteknik. NEWAY steht für Federungen bei Zugfahrzeugen und Bussen. Auf lokaler Ebene, hauptsächlich im Mittleren Osten und Ostafrika, setzen wir darüber hinaus die Marke TRILEX ein.

Über das weltweite Ersatzteil- und Servicenetz adressiert SAF-HOLLAND Ersatzteihändler und Werkstätten, aber auch die großen Flottenbetreiber. Das Sortiment umfasst Originalersatzteile für Trucks und Trailer, aber auch Produkte der Marken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GoldLine. Diese Marken sind speziell für Märkte konzipiert, in denen es einen großen Anteil von Fahrzeugen mit hohem Lebensalter gibt und in denen das Hauptaugenmerk der Kunden auf Robustheit und günstigen Preisen liegt. Darüber hinaus werden auch Ersatzteile von Drittanbietern angeboten.

Die Markenwelt von SAF-HOLLAND

		
Trailer-Achs- und Federungssysteme	Schlepp- und Hebeteknik	Federungen für Spezialfahrzeuge und Busse
▼ Innovative, flottenoptimierte Achs-, Brems- und Federungssysteme für Trailer zur größtmöglichen Steigerung der Transporteffizienz.	▼ Zuverlässige, flottenbewährte Lösungen für sichere und einfache Schlepp- und Hebeaufgaben durch wegweisende Technik und weltweite Kompetenz.	▼ Robuste, flottenerprobte und leistungsstarke Luftfederungen mit herausragenden Konstruktionsmerkmalen und breiter Einsatzerfahrung in Spezialfahrzeugen und Bussen.

		
SAF-HOLLAND ORIGINAL PARTS	SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GOLDLINE QUALITY PARTS	
▼ ist die Aftermarket-Marke für unsere Premium-Produkte, die für höchste Anforderungen entwickelt und getestet wurden.	▼ sind die Aftermarket-Marken für unsere Qualitätsprodukte, die für den Industriestandard entwickelt und getestet wurden.	

FÜHRENDE POSITION IN OLIGOPOLISTISCHEM MARKTUMFELD

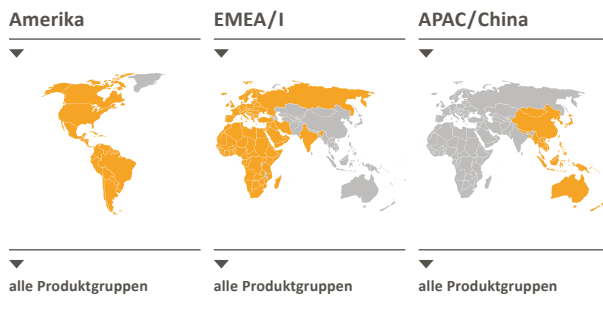
In den etablierten Kernmärkten von SAF-HOLLAND, Europa und Nordamerika, bestehen weitgehend oligopolistische Wettbewerbsstrukturen. In fast allen Produktgruppen vereinen die drei größten Anbieter jeweils rund 80 bis 90 % des Marktvolumens auf sich.

In den Kernmärkten ist SAF-HOLLAND in allen relevanten Marktsegmenten einer der drei führenden Anbieter. In Europa ist SAF-HOLLAND Marktführer bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND zudem eine führende Marktposition bei Sattelkupplungen sowie bei Stützwinden und Königszapfen. Zudem verfügt das Unternehmen weltweit über das dichteste Servicenetzwerk.

ORGANISATIONSSTRUKTUR

Die Konzernstruktur von SAF-HOLLAND ist in die drei Regionen EMEA/I, Amerika und APAC/China organisiert. Diese regionale Aufteilung entspricht auch den berichtspflichtigen Segmenten des Konzerns. Die Regionen decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jedes Segment hat volle Ergebnisverantwortung und verfügt über alle erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben zur Unterstützung der Geschäftsbereiche sind innerhalb des Konzerns zentral organisiert.

Regional fokussierte Aufstellung

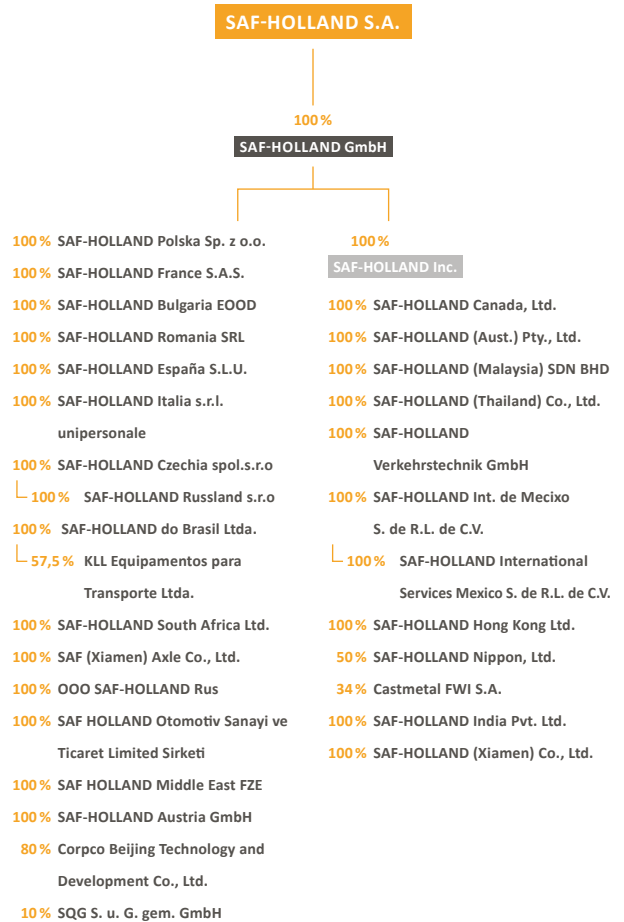


RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

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

Rechtliche Konzernstruktur

Angaben in %



Neben den Beteiligungen an den jeweiligen Landesgesellschaften hält SAF-HOLLAND seit 2006 eine strategische Kapitalbeteiligung von gut einem Drittel an der französischen Castmetal FWI S.A. Die weiteren Anteile des Joint Ventures hält die SAFE-Gruppe, ein Hersteller von technischen Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen. SAF-HOLLAND bezieht von dem Joint Venture Gusskomponenten für Sattelkupplungen und Federungssysteme für den nordamerikanischen Markt.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Einer der Haupteinflussfaktoren auf das Geschäft von SAF-HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Getragen vom Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitender Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft nimmt das Güteraufkommen weltweit kontinuierlich zu. In Schwellenländern ermöglicht der Ausbau der Straßennetze zusätzlich ein überdurchschnittlich starkes Wachstum des Warenverkehrs. Die demografischen und wirtschaftlichen Entwicklungen führen somit zu einer höheren Nachfrage nach Zugmaschinen, Aufliegern und Bussen, wovon SAF-HOLLAND entsprechend profitiert.

Regulatorische Vorgaben können unseren Produktabsatz fördern. So werden die Anforderungen an die Belastung der Straßen, den Kraftstoffverbrauch und die Emissionen von Nutzfahrzeugen weltweit immer weiter verschärft. Dies erhöht auch den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen. Diese Entwicklung kommt SAF-HOLLAND zugute, denn unsere Komponenten zählen zu den leichtesten im Markt. Ähnliches gilt in Bezug auf die Sicherheitsvorgaben. Auch in diesem Bereich werden international zunehmend strengere Bestimmungen erlassen. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da unsere Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

ZIELE UND STRATEGIEN

WACHSTUMSSTRATEGIE 2020

Mit der im Jahr 2015 vorgestellten Wachstumsstrategie 2020 hat SAF-HOLLAND das Geschäft auf die globalen Megatrends der Transportwirtschaft ausgerichtet. Das erwartete, starke Wachstum des weltweiten Konsums, angetrieben von Faktoren wie der zunehmenden Weltbevölkerung und der steigenden Kaufkraft, vor allem der Mittelschicht, führt zu einem wachsenden Güterbedarf und somit stetig steigenden Transportvolumina. Dies erfordert hohe Investitionen in Transportmittel, insbesondere in Lkw und Trailer, die am Anfang und am Ende einer jeden Lieferkette stehen. Dieses strukturelle Marktwachstum vollzieht sich im Wesentlichen in den Schwellenländern, insbesondere in den asiatisch-pazifischen Märkten, dem Mittleren Osten und Afrika.

Im Rahmen der Strategie 2020 wird sich SAF-HOLLAND von einem internationalen Unternehmen zu einem globalen Konzern entwickeln.

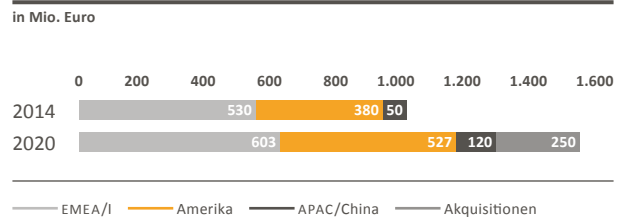
Über die Erschließung neuer regionaler Märkte jenseits der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika soll insbesondere die Präsenz des Konzerns in den Schwellenländern deutlich verstärkt werden. Dazu gehört auch ein Produktportfolio, das regionale Lösungen im Hinblick auf Robustheit, Verlässlichkeit und Kundenanforderungen bietet.

Ein weiteres strategisches Ziel ist der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts über alle Regionen hinweg. Mittelfristig soll das Ersatzteilgeschäft mindestens ein Viertel des Konzernumsatzes ausmachen.

Entsprechend den in der Strategie 2020 festgelegten Zielen strebt SAF-HOLLAND an, den Konzernumsatz organisch von rund 960 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 auf circa 1.250 Mio. Euro im Jahr 2020 zu steigern. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen organischen Umsatzwachstum von circa 4%. Durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen soll ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von rund 250 Mio. Euro erzielt werden, so dass der Konzernumsatz bis 2020 in Summe auf circa 1.500 Mio. Euro ausgeweitet werden soll.

Der Umsatzanteil der Regionen außerhalb der heutigen Kernmärkte Europa und Nordamerika soll bis zum Jahr 2020 in Richtung 30% ausgebaut werden.

Umsatzziele im Rahmen der Strategie 2020



Die bereinigte EBIT-Marge soll entsprechend den Zielsetzungen bis 2020 ein Niveau von durchschnittlich mindestens 8% erreichen.

Bezogen auf das Ergebnis je Aktie erwartet SAF-HOLLAND für 2020 eine Zunahme um etwa 75% gegenüber 2014 auf rund 1,20 Euro. Die erhöhte Aktienanzahl durch Wandlungsrechte aus den 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen ist dabei berücksichtigt.

Trotz des starken Wachstums soll die Kapitaleffizienz des Konzerns auf hohem Niveau bleiben. Das durchschnittliche jährliche Investitionsvolumen wird in den kommenden Jahren bei etwa 2 bis 3% vom Umsatz erwartet. Um das, vor allem bei modernen Achs- und Federungssystemen für Trailer, erwartete hohe organische Wachstum der kommenden Jahre in China umzusetzen, baut der SAF-HOLLAND Konzern seine Fertigungskapazitäten in der Region deutlich aus. Dafür erhöht der Konzern seine Investitionen im Jahr 2018 und investiert einen hohen einstelligen Millionenbetrag in ein neues zentrales Produktionszentrum. Mit der Investition in ein zentrales, hoch effizientes Produktionszentrum in China bereiten wir unser Wachstum der kommenden Jahre vor und setzen damit einen der Kernbausteine unserer Wachstumsstrategie 2020 um. Entsprechend wird für das Geschäftsjahr 2018 ein Investitionsvolumen von voraussichtlich 38 bis 40 Mio. Euro antizipiert.

Das Verhältnis von Net Working Capital zu Umsatz soll ebenfalls weitgehend stabil bei rund 12% liegen. Beim Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) wird weiterhin ein Wert von höchstens 2,0 angestrebt, wobei bei größeren Akquisitionen auch ein vorübergehender Anstieg auf rund 2,5 möglich ist.

Drei Jahre nach Formulierung der Wachstumsstrategie 2020 befindet sich SAF-HOLLAND auf einem guten Weg, die gesetzten Ziele zu erreichen. Mit dem im Geschäftsjahr 2017 erzielten organischen Umsatz (ohne KLL) von 1.138,8 Mio. Euro hat der Konzern seine Erlöse gegenüber dem Basisjahr 2014 bereits um 18,6% ausgeweitet. Das entspricht – trotz des insgesamt schwierigen Marktumfelds in diesem Zeitraum – einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von mehr als 5%. Auf der Akquisitionseite hat SAF-HOLLAND 2016 mit der Übernahme von KLL, einem der führenden Anbieter von Luftfederungssystemen für Lkw und Busse sowie von Achsen und mechanischen beziehungsweise Luftfederungssystemen für Trailer in Brasilien, einen ersten wichtigen Schritt zur Stärkung der Präsenz in den Schwellenländern vollzogen. KLL trug im Geschäftsjahr 2017 rund 11,9 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei. Akquisitionen müssen einen strategischen und finanziellen Mehrwert bieten. SAF-HOLLAND sieht sich diesen Prinzipien auch bei möglichen künftigen Übernahmen im besten Interesse seiner Aktionäre verpflichtet.

Auch hinsichtlich der Profitabilität und Kapitaleffizienz hat SAF-HOLLAND die Ziele bisher erfüllt. Die bereinigte EBIT-Marge erreichte in den Jahren 2015 bis 2017 jeweils mindestens 8%. Die Investitionsquote lag zwischen 2,4 und 2,6%. Der Verschuldungsgrad lag zwischen 0,9 und 1,1 und die Net-Working-Capital-Quote zwischen 10,9 und 12,0%.

Die Finanzierungsgrundlage für die im Rahmen der Strategie 2020 vorgesehenen Akquisitionen hat SAF-HOLLAND in den vergangenen zwei Jahren mit der Aufnahme von Fremdkapital, wie der Ausweitung der Kreditlinien und der Begebung eines Schuldscheindarlehens, geschaffen.

STEUERUNGSGRÖSSEN

FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

Zur Bewertung der aktuellen Geschäftsentwicklung und zur Ableitung künftiger Strategie- und Investitionsentscheidungen stützt sich das Management Board des SAF-HOLLAND Konzerns in erster Linie auf Finanzkennzahlen. Die wichtigsten Steuerungsgrößen beruhen auf der Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie der Vermögenslage des Konzerns bzw. sind davon abgeleitet. Dabei handelt es sich um:

- Umsatz
- Bereinigtes EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle

Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten) bzw. daraus abgeleitet die bereinigte EBIT-Marge

- Ergebnis je Aktie
- Net Working Capital (kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige nicht zinstragende Verbindlichkeiten und sonstige lang- und kurzfristige Rückstellungen) bzw. die Net Working Capital Quote (Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals)

Finanzielle Steuerungsgrößen

in Mio. Euro

	Ziel 2020	2017	2016	2015	2014	2013
Umsatz	1.250–1.500	1.138,9	1.042,0	1.060,7	959,7	857,0
Bereinigtes EBIT	≥ 100 - 120	91,2	90,4	94,0	70,7	59,3
in % vom Umsatz	≥ 8 %	8,0	8,7	8,9	7,4	6,9
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	~1,20	0,82	0,85	0,99	0,69	0,54
Net Working Capital	150–180	120,6	110,3 ²	116,6 ¹	102,7	76,1
in % vom Umsatz	12	11,0	10,9	12,0	10,9	9,4

¹ Ohne Berücksichtigung von Forderungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro, die auf den Grundstücksverkauf in Wörth, Deutschland, zurückgehen.

² Angepasst aufgrund der Effekte aus einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

SAF-HOLLAND plant, ermittelt und überwacht die Größen Umsatz und bereinigtes EBIT bzw. bereinigte EBIT-Marge sowohl auf Konzernebene als auch auf Segmentebene. Dagegen erfolgt die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie und Net Working Capital ausschließlich auf Konzernebene.

Weitere wichtige finanzielle Leistungsindikatoren, die bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt werden, sind:

- Investitionsvolumen (Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte)
- Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung dividiert durch EBITDA)
- Eigenkapitalquote (Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme)
- Liquidität (Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstigen kurzfristigen Geldanlagen und frei verfügbaren Kreditlinien)
- Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

— Freier Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte)

- Return on Investment (Rendite aus einer Investition)
- Forderungsreichweite (Days Sales Outstanding, DSO)

NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Neben diesen finanziellen Steuerungsgrößen nutzt SAF-HOLLAND als Entscheidungshilfe auch nicht-finanzielle Leistungsindikatoren. Dabei handelt es sich vor allem um Daten zur Arbeitssicherheit, Liefertreue, Qualität, Absatz, Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch gezielt gegensteuernd angegangen werden.

Zudem berücksichtigt SAF-HOLLAND auch Nachhaltigkeitsaspekte als Steuerungsgrößen. Dazu zählen Mitarbeiterbelange, wie zum Beispiel Fluktuationsraten, Betriebszugehörigkeit und Fortbildungsmaßnahmen, sowie Umweltbelange, wie zum Beispiel Emissionswerte, Energieverbrauch und Abfallmengen. Nähere Einzelheiten hierzu finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern“ ab Seite 78.

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

SAF-HOLLAND erstellt intern jährlich eine Mittelfristplanung für einen Planungszeitraum von fünf Jahren sowie ein Jahresbudget. Auf Basis der aktuellen Geschäftsentwicklung wird zudem vierteljährlich ein regelmäßiger Forecast für das jeweilige Geschäftsjahr aufgestellt.

Das Management Board und das Board of Directors überwachen die Zielerreichung der finanziellen Steuerungskennzahlen anhand eines Soll-Ist-Abgleichs sowie mit Hilfe von Forecasts. Darüber hinaus werden auch die erzielten Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig in den Sitzungen des Management Boards und des Board of Directors überprüft und analysiert.

BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHINDIKATOREN

Die wesentlichen unternehmensspezifischen Frühindikatoren sind Auftragseingang und -bestand. Diese werden auf Basis der jeweiligen Konzerngesellschaften erhoben und dienen als Indikator für die zu erwartende Auslastung sowie die voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Entsprechend beobachtet und analysiert das Management auch kontinuierlich Statistiken und Prognosen zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung sowie zur Entwicklung in den globalen Truck- und Trailermärkten in den jeweiligen relevanten Ländern und Regionen. Dazu zählen insbesondere Produktions- und Zulassungszahlen sowie Auftragseingänge.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

WEITERER AUSBAU UNSERER TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

Zur langfristigen Absicherung unserer Technologie messen wir unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten eine große strategische Bedeutung bei. Unser Ziel ist es, mit innovativen Technologien und Lösungen unseren Entwicklungsvorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern abzusichern beziehungsweise weiter auszubauen und von unseren Kunden als Vorreiter bei der Umsetzung neuer Technologien wahrgenommen zu werden.

Im Geschäftsjahr 2017 stiegen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten um 3,6% auf 20,4 Mio. Euro (Vj. 19,7). Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4,2 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert. Die Aktivierungsquote lag somit im vergangenen Jahr bei 17,1% (Vj. 15,8%). Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote von 2,2% (Vj. 2,2%). Zum Ende des Geschäftsjahrs 2017 beschäftigten wir insgesamt 175 (Vj. 192) Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Versuch.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2017	2016	2015	2014	2013
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (in Mio. Euro)	24,6	23,4	24,6	21,9	19,1
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,2	2,2	2,3	2,3	2,2
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	175	192	191	171	164

Neben der Entwicklung neuer Produkte liegt ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an spezielle Kundenwünsche oder regionale Marktanforderungen. Daher sind unsere Teams aus Entwicklern und Ingenieuren nicht nur in Deutschland und den USA aktiv, sondern weltweit präsent. Durch die direkte Nähe zu unseren Kunden stellen wir sicher, dass die speziellen Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in Produktvariationen einfließen.

SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT

Unser Ziel ist es, unseren Kunden innovative Produkte anzubieten, die ihre Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) senken und somit einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten. Entsprechend stehen seit vielen Jahren die Themen Gewichtsreduzierung durch den Einsatz von Leichtbaukomponenten, Langlebigkeit und Sicherheit im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Im Geschäftsjahr 2017 haben wir mit dem Thema Digitalisierung einen weiteren Schwerpunkt für unsere Entwicklungsaktivitäten definiert und eigens dafür ein spezielles Team, vorwiegend bestehend aus amerikanischen und europäischen Experten, aufgestellt.

Digitalisierung bedeutet für SAF-HOLLAND zum einen die Kombination unserer mechanischen Produkte mit Sensorik und Elektronik, d.h. die Integration von elektronischer Intelligenz in unsere Achsen, Federungen und Sattelkupplungen.

Diese Verbindung ist zwingend erforderlich, um in einem ersten Schritt automatisiertes Fahren und im nächsten Schritt autonomes Fahren Realität werden zu lassen. Daher haben wir im Geschäftsjahr 2017 die Entwicklung einer Reihe von neuen, innovativen Produkten entscheidend vorangetrieben, mit denen sich bisher manuell ausgeführte Arbeiten weitgehend automatisieren lassen. Dies spart Zeit und ermöglicht den Flottenbetreibern, ihre Betriebskosten zu senken. Bei SAF-HOLLAND stehen alle Initiativen zur Verbindung von Mechanik und Elektronik unter dem Motto SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT.

Ein weiterer Aspekt der Digitalisierung ist die intelligente Verknüpfung unserer Systeme und die Auswertung der dabei gewonnenen Daten. Damit lässt sich unter anderem der Verschleiß von Komponenten, wie zum Beispiel von Bremsbelägen, überwachen und dadurch verursachte Schäden am Trailer vermeiden. Damit einher geht eine Optimierung der Wartungsintervalle und die entsprechende Minimierung der Stillstandzeiten. Zudem erhalten Flottenbetreiber so in Echtzeit genaue Informationen über die Position des Trailers, die Beladung und den Zustand der Ladung. Damit können sie ihre Strecken- und Serviceplanung noch weiter optimieren.

SAF ADAPTIVE AIR DAMPING

Im Juli 2017 stellte SAF-HOLLAND das neuartige System SAF Adaptive Air Damping (adaptives Luftdämpfungssystem) vor. Das System kombiniert im Fahrwerk von Sattelaufiegern die Funktionen von Luftfeder und Stoßdämpfer und macht damit hydraulische Stoßdämpfer überflüssig. Das entspricht einer Gewichtseinsparung von rund sechs Kilogramm pro Achse beziehungsweise 18 Kilogramm bei einem Drei-Achs-Trailer und ermöglicht eine entsprechend höhere Zuladung. Bei SAF Adaptive Air Damping erfolgt die Dämpfung über zwei Luftfederventile und einen Bypass zwischen dem Rollbalg und dem Tauchkolben. Je höher die Achslast, desto mehr Luft strömt durch die Ventile. Durch die entstehende zusätzliche Reibung wird die Dämpfung härter. Im Gegensatz zu herkömmlichen Stoßdämpfern, die immer die gleiche, auf maximale Beladung ausgelegte Dämpfung haben, verhindert die stufenlos adaptive Luftdämpfung bei geringer Beladung oder bei Leerfahrten eine Überdämpfung des Trailers. Dann herrscht im System ein nur geringer Überdruck von 0,5 bar im Vergleich zu 5 bis 6 bar bei voller Beladung. Entsprechend wird die Dämpfung weicher. Die adaptive Luftdämpfung trägt somit zusätzlich zu einer erhöhten Sicherheit bei. Da sich die Dämpfung automatisch dem Beladungszustand anpasst, ist sie zudem besonders reifen- und ladungsschonend.

Weitere Vorteile des adaptiven Luftdämpfungssystems sind die geringeren Wartungskosten, da das System nahezu wartungsfrei arbeitet. Zudem leistet das neue System auch einen Beitrag zum Umweltschutz, da die Dämpfung kein Öl verlieren kann. Die Luftdämpfung wurde speziell für Curtainsider und Cooler entwickelt. Weitere Anwendungen für Auflieger mit hohem Leer- beziehungsweise Lastverhältnis könnten folgen. Die Markteinführung des neuen Systems ist für das dritte Quartal 2018 geplant.

Anfang Dezember 2017 wurde das SAF Adaptive Air Damping System mit der Goldmedaille und damit der höchsten Auszeichnung in der Kategorie Zubehör bei den Solutrans Innovation Awards 2017 in Lyon ausgezeichnet. Die Solutrans Innovation Awards, 2011 ins Leben gerufen, würdigen alljährlich die innovativsten Lösungen für die Transportwirtschaft in den Kategorien Karosseriebau und Zulieferer.

RECOLUBE

Bereits seit Anfang 2017 ist die automatische Schmierpumpe RECOLUBE von SAF-HOLLAND im Markt erhältlich. Fünf voneinander unabhängige Pumpenelemente versorgen die Sattelkupplung automatisch mit Fett und geben über den integrierten Schmierverteiler die optimale Menge direkt an die Stellen ab, wo Schmierstoff benötigt wird. Die Vertei-

lung des Fettes auf der Platte erfolgt über Schmiernuten. Dies geschieht im normalen Fahrbetrieb etwa alle andert-halb Stunden. Dabei wird nur so viel Schmiermittel wie nötig verbraucht, überflüssige Öle oder Fette landen somit nicht mehr auf der Straße und belasten die Umwelt. Das System enthält den Fettvorrat für etwa 100.000 gefahrene Kilometer beziehungsweise ein Jahr Betriebszeit. Ein Display im Fahrerhaus der Zugmaschine zeigt den aktuellen Füllstand des Systems elektronisch an und ermöglicht die direkte Funktionsüberwachung über das Cockpit. Ist der Fettvorrat aufgebraucht, lässt sich die Pumpe schnell und unkompliziert nachfüllen.

Die automatische und effiziente Verteilung des hochwertigen Schmiermittels ist nicht nur umweltschonend, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll. Zudem entfällt mit RECOLUBE das regelmäßige Schmieren der Sattelkupplung per Hand durch den Fahrer oder die Werkstatt. Seit Januar 2017 ist RECOLUBE Standardausrüstung bei schweren Trucks von MAN.

ELI-TE™

Ein wichtiger Sicherheitsaspekt beim Ankuppeln ist die sichere Verbindung des Aufliegers mit der Zugmaschine. Daher muss der Fahrer vor der Abfahrt direkt an der Sattelkupplung kontrollieren, ob der Auflieger korrekt angekuppelt ist. SAF-HOLLAND hat mit ELI-te™ (Electronic Lock Indicator – tech enhanced) ein automatisches System entwickelt, bei dem Sensoren beim Ankuppeln mit einem elektrischen Signal die richtige Position von Zapfen und Schloss prüfen. Mit Hilfe eines kleinen Computers, der unter der Sattelkupplung angebracht ist, signalisiert das System dem Fahrer die sichere Verbindung über vier hell aufleuchtende LED-Lampen. Ist dies nicht der Fall, warnt ein rotes Blinklicht, welches auch seitlich vom Fahrerhaus aus deutlich zu sehen ist. Dies erleichtert dem Fahrer die Sichtkontrolle erheblich.

SAF-HOLLAND hat das ELI-te™ System bereits Ende 2016 in Nordamerika in den Markt eingeführt und erhielt Anfang 2017 den renommierten „HDT Top 20 Product Award“ des Fachmagazins Heavy Duty Trucking (HDT). Mit der Auszeichnung werden jährlich die 20 besten Produkteinführungen in Puncto Innovation und Kundennutzen im nordamerikanischen Markt geehrt.

Nach der Markteinführung in Nordamerika arbeitet SAF-HOLLAND nun daran, das ELI-te™ System weiterzuentwickeln und das gewonnene Know-how auf andere Anwendungen zu übertragen. So ist die sichere Verbindung des Aufliegers mit der Zugmaschine vor allem im Hinblick auf das automatisierte Ankuppeln von entscheidender Bedeu-

tung. In einem ersten Schritt evaluiert ein SAF-HOLLAND Projektteam deshalb die Anwendung des ELI-te™ Systems an Ladeterminals und in Logistikzentren, wo Kupplungsvorgänge besonders häufig durchgeführt werden.

ANZAHL DER PRIORITÄTSANMELDUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2017 WEITER GESTEIGERT

Ausdruck unserer Innovationskraft und der Effektivität unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist die Anzahl der Prioritätsanmeldungen. Die erste Anmeldung bei einem Patentamt wird als Prioritätsanmeldung bezeichnet. Mit 50 getätigten Neuanmeldungen verzeichneten wir im vergangenen Jahr eine Steigerung von 38,9% zu dem Vorjahr. Davon tätigte die SAF-HOLLAND GmbH 46 Prioritätsanmeldungen und die SAF-HOLLAND Inc. vier.

Anzahl an Prioritätsanmeldungen

	2017	2016	2015	2014	2013
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	50	36	30	41	26

CORPORATE GOVERNANCE

LEITUNG UND KONTROLLE

SAF-HOLLAND ist eine Société Anonyme (S.A.) nach luxemburgischem Recht. Leitung und Kontrolle der Gesellschaft sind somit anders organisiert als bei deutschen Aktiengesellschaften. Während das deutsche Gesellschaftsrecht ein zweistufiges Modell bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat vorsieht, orientiert sich die Leitungsstruktur der S.A. am einstufigen Prinzip des angloamerikanischen Board-Systems.

BOARD OF DIRECTORS

Die Geschäfte der SAF-HOLLAND S.A. werden vom Board of Directors geführt. SAF-HOLLAND S.A. ist eine Finanzholdinggesellschaft. Das Board of Directors fokussierte sich stark auf die strategische Ausrichtung des SAF-HOLLAND Konzerns sowie die Überwachung der Geschäftstätigkeit der einzelnen operativen direkten und indirekten Tochtergesellschaften. Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hat das Management Board laufend beraten, kontrolliert und überwacht. Das Board of Directors wurde vom Management Board regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle wesentlichen Belange des SAF-HOLLAND Konzerns informiert. Das Management Board berichtete über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns, die Entwicklung der Geschäfte, über wichtige Finanzkennzahlen sowie über die Entwicklung auf den Märkten.

Das Board of Directors befasste sich auch mit der nicht-finanziellen Berichterstattung. Im Rahmen der Corporate Social Responsibility (CSR) Thematik und der CSR-Berichterstattung erörterte das Board of Directors auch die Aspekte der unternehmerischen Verantwortung und mögliche Auswirkungen der Geschäftspolitik von SAF-HOLLAND auf die Gesellschaft. Dabei wurden vor allem Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung diskutiert.

Gemäß der Anforderung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat sich die Vorsitzende des Board of Directors bereit erklärt, in einem angemessenen Rahmen mit Investoren über aufsichtsratspezifische Themen Gespräche zu führen.

Das Board kann sich sowohl aus externen Mitgliedern als auch aus operativ tätigen Managern der Gesellschaft zusammensetzen. Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus sechs Mitgliedern. Fünf von ihnen, da-

runter die Vorsitzende Martina Merz, sind externe Mitglieder. Den sechsten Sitz im Gremium hat Detlef Borghardt, der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND, inne. Somit ist ein Mitglied des Board of Directors direkt in das Tagesgeschäft des SAF-HOLLAND Konzerns eingebunden. Das Board of Directors ernannte aus seinen Reihen eine Vorsitzende und einen stellvertretenden Vorsitzenden. Gemäß der Satzung entscheidet das Board mit einfacher Mehrheit der bei einer Sitzung anwesenden oder vertretenen Mitglieder. Mindestens die Hälfte der Mitglieder muss dabei anwesend oder vertreten sein (Quorum).

Das Board of Directors muss laut Satzung der SAF-HOLLAND S.A. in der Regel mindestens drei unabhängige Mitglieder umfassen. Zum 31. Dezember 2017 waren drei der sechs Mitglieder im Sinne der Satzung der Gesellschaft als unabhängig zu klassifizieren. Als unabhängig wurden Martina Merz, Anja Kleyboldt und Carsten Reinhardt eingestuft. Bei der Abwägung, ob ein Mitglied des Board of Directors als abhängig oder unabhängig zu klassifizieren ist, orientiert sich die Gesellschaft an den Empfehlungen der Europäischen Kommission vom 15. Februar 2005 zu den Aufgaben von nicht geschäftsführenden Direktoren/Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Gesellschaften. Mit Dr. Martin Kleinschmitt und Jack Gisinger sind zwei ehemalige Mitglieder des Management Boards im Board of Directors vertreten. Detlef Borghardt ist als Chief Executive Officer von SAF-HOLLAND als abhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. auszuweisen.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 27. April 2017 schieden Bernhard Schneider und Sam Martin aus dem Board of Directors aus. Bernhard Schneider gehörte dem Gremium seit 2007 an (seit 2009 als dessen Vorsitzender), Sam Martin seit 2011. Das Board of Directors wählte im Anschluss an die Hauptversammlung Martina Merz, die seit April 2016 stellvertretende Vorsitzende war, zur neuen Vorsitzenden des Board of Directors. Dr. Martin Kleinschmitt wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors gewählt.

Board of Directors

Stand zum 31. Dezember 2017

Name	Funktion	Erstmalige Bestellung	Mandat bis
Martina Merz ¹	Vorsitzende des Board of Directors (seit 27. April 2017) Non-Executive Director	24. April 2014	April 2019
Dr. Martin Kleinschmitt ^{2,3}	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors (seit 27. April 2017) Non-Executive Director	25. April 2013	April 2019
Detlef Borghardt ³	Mitglied des Board of Directors Executive Director	1. Oktober 2011	April 2020
Jack Gisinger ^{2,3}	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2020
Anja Kleyboldt ¹	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	26. April 2012	April 2019
Carsten Reinhardt ¹	Mitglied des Board of Directors Non-Executive Director	27. April 2017	April 2020

¹ Unabhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A.

² Ehemaliges Mitglied des Management Boards von SAF-HOLLAND. Jack Gisinger war bis 31. Dezember 2015 Mitglied im Management Board; Dr. Martin Kleinschmitt war vom 1. Januar bis 28. Februar 2017 als Interim-CFO der SAF-HOLLAND Gruppe tätig.

³ Abhängiges Mitglied im Sinne der Satzung der SAF-HOLLAND S.A.

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors im Geschäftsjahr 2017 findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 10.

AUSSCHÜSSE DES BOARD OF DIRECTORS

Für seine Tätigkeit hat das Board of Directors zwei Ausschüsse – das Audit Committee und das Remuneration Committee – eingerichtet. Das Audit Committee ist mit dem Prüfungsausschuss und das Remuneration Committee mit dem Vergütungsausschuss eines deutschen Aufsichtsrats vergleichbar.

Das Audit Committee setzte sich zum 31. Dezember 2017 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Dr. Martin Kleinschmitt (Vorsitzender)
- Martina Merz
- Carsten Reinhardt

Herr Dr. Kleinschmitt verfügt über besondere Kenntnisse in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. Zwei der drei Mitglieder des Audit Committee sind unabhängige Mitglieder des Board of the Directors.

Das durch Beschluss vom 27. April 2017 eingerichtete Remuneration Committee setzte sich zum 31. Dezember 2017 aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Martina Merz (Vorsitzende)
- Jack Gisinger
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Anja Kleyboldt
- Carsten Reinhardt

Drei der fünf Mitglieder des Remuneration Committee sind unabhängige Mitglieder des Board of Directors.

NOMINATION COMMITTEE

Das Board of Directors hat die Gründung eines Nomination Committee im Jahr 2017 vorbereitet. Es wird die Arbeit Anfang 2018 aufnehmen.

MANAGEMENT BOARD

Die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH ist das oberste operative Leitungsorgan des SAF-HOLLAND Konzerns. Sie handelt wie ein Vorstand und übt die operative Unternehmensführung des Konzerns aus. Die weltweiten Konzernaktivitäten werden darüber hinaus zusätzlich durch ein Management Board koordiniert, in dem neben der Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH auch weitere Mitglieder des Managements aus den verschiedenen Regionen des Konzerns vertreten sind. Die Mitglieder des Management Boards werden von der SAF-HOLLAND S.A. ernannt. Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. und die Ge-

schäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH bzw. das Management Board pflegen eine enge, kontinuierliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sind die Verantwortlichkeiten im Management Board entsprechend der Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns nach Regionen gegliedert. Die Regionen Amerika, EMEA/I und China sind jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die Region APAC/China wird bis auf weiteres vom Chief Executive Officer geführt. Zum Jahresende 2017 setzte sich das Management Board von SAF-HOLLAND aus den folgenden sechs Mitgliedern zusammen:

Management Board

Stand zum 31. Dezember 2017

Detlef Borghardt*	Chief Executive Officer (CEO) President Region APAC/China
Dr. Matthias Heiden*	Chief Financial Officer (CFO) (seit 1. März 2017)
Arne Jörn*	Chief Operating Officer (COO) (bis 28. Februar 2018)
Alexander Geis*	President Region EMEA/I
Guoxin Mao	President Region China
Steffen Schewerda*	President Region Amerika

* Geschäftsführer der SAF-HOLLAND GmbH

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN IM MANAGEMENT BOARD IM GESCHÄFTSJAHR 2017

Am 1. März 2017 übernahm Dr. Matthias Heiden die Position des Chief Financial Officers (CFO) und trat damit die Nachfolge von Wilfried Trepels an, der SAF-HOLLAND zum Jahresende 2016 verlassen hatte. In der Übergangszeit hatte Dr. Martin Kleinschmitt interimsmäßig die Funktion des CFO wahrgenommen.

VERGÜTUNGSSYSTEM

MANAGEMENT BOARD

Die Vergütung des SAF-HOLLAND Management Board für 2017 orientiert sich an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Geschäftsumfeld bietet.

Das Vergütungspaket setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

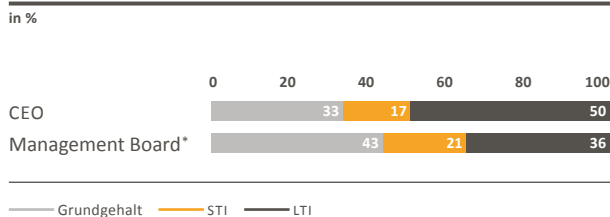
- einem festen Jahresgrundgehalt, das monatlich gezahlt wird,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und
- einer langfristigen, variablen Vergütung (Long Term Incentive, LTI), die sich auf die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung im vierjährigen Performancezeitraum bezieht.

SAF-HOLLAND hat kein Stock-Option-Programm aufgelegt. Das Gehalt, die STI- und LTI-Komponente werden dem Management Board Mitgliedern in der Währung ihres Heimatlands ausbezahlt.

Die Mitglieder des Management Boards sind nicht verpflichtet, Aktien der Gesellschaft zu halten oder während ihrer Bestellung einen Teil ihrer Vergütung in Aktien der Gesellschaft zu investieren.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Boards betrug im Geschäftsjahr 2017 4.046.881,00 Euro (Vj. 3.300.056,00). Hiervon entfielen 1.734.445,00 Euro (Vj. 1.579.711,00) auf die Grundvergütung, 838.906,00 Euro (Vj. 1.067.741,00) auf STI- und 1.473.530,00 Euro (Vj. 652.604,00) auf LTI-Auszahlungen an die Mitglieder des Management Boards.

Ist-Vergütungsstruktur 2017



* ohne CEO

Die variablen Vergütungsbestandteile des Chief Executive Officer, Chief Financial Officer und Chief Operating Officer basieren ausschließlich auf dem Erreichen von Konzernzielen bzw. der Kursentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie. Die variable Vergütung der Präsidenten der Regionen berücksichtigt darüber hinaus auch das Erreichen der Budgetziele der jeweiligen Region.

Für die variablen Vergütungsbestandteile bestimmt das Board of Directors Zielgrößen, die auf den Budgetvorgaben der SAF-HOLLAND für das jeweilige Geschäftsjahr beruhen. Die Höhe der variablen Vergütung hängt von der Erreichung

bestimmter Zielgrößen (Key Performance Indicators) durch den SAF-HOLLAND Konzern ab.

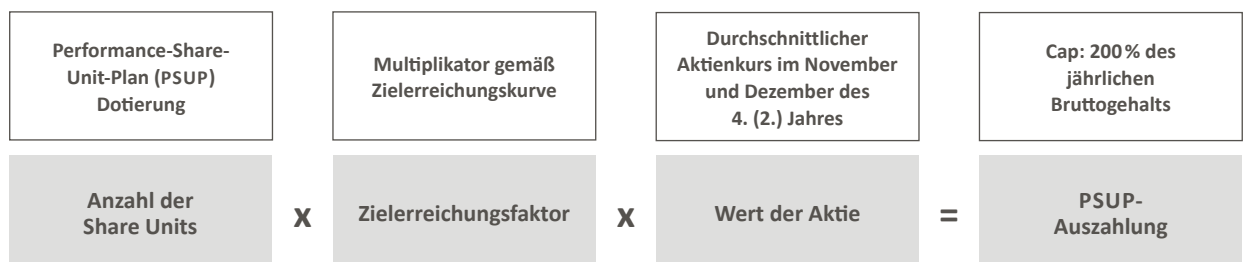
Für die einzelnen Komponenten der Vergütung des Management Boards des Geschäftsjahres 2017 gelten folgende Kriterien:

- Das feste Jahresgrundgehalt wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der variablen kurzfristigen Bonuskomponente (Short Term Incentive: STI) wurde auf Basis des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2016 ermittelt. Dabei hängt die STI-Vergütung von dem Erreichen dreier festgesetzter Zielgrößen ab: dem Konzernumsatz, dem Net Working Capital sowie dem bereinigten EBIT. Für die Zielerreichung der finanziellen Ziele gilt eine Untergrenze von 70%. Wenn die Summe der gewichteten individuellen Zielerreichung für die finanziellen Ziele unter 70% (Schwellenwert) liegt, gibt es keine anteilige Auszahlung des Zielbonus. Für die Erreichung der finanziellen Ziele gilt eine Obergrenze von 125%. Die Höhe der zu zahlenden Vergütung aus dem STI 2016 wurde in der Sitzung des Board of Directors im März 2017 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung des STI 2016 erfolgte nach der ordentlichen Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. im April 2017.
- Die Höhe der variablen LTI-Komponente wurde auf Basis des LTI-Plans 2013 ermittelt, der am 1. Januar 2013 in Kraft trat. Das Zuteilungsdatum der Tranche 2013 war im

April 2017. Es wurden 2013 191.106 Share Units zugeteilt. Ziel dieses Plans ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. und der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Performance-Share-Unit-Plan berücksichtigt sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, welches der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Zielerreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge) während der Performanceperiode zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt:



Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Eine Auszahlung aus dem Performance-Share-Unit-Plan (PSUP) ist auf 200% des bei Auszahlung aktuellen Bruttogehalts des Teilnehmers begrenzt.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „Adjusted EBIT“ erreicht hat.

Eine Übersicht aller aktienbasierter Vergütungsprogramme findet sich auf Seite 140 des Geschäftsberichts.

VERGÜTUNG DES CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO, VORSTANDSVORSITZENDER)

Die minimale und maximale Vergütung des Chief Executive Officer (CEO, Vorstandsvorsitzenden), die mit den variablen Vergütungskomponenten erreicht werden kann, beträgt für das Jahr 2017 im Minimum 0% und im Maximum 261% der Basisvergütung des Jahres 2017.

BOARD OF DIRECTORS

Die Mitglieder des Board of Directors erhalten ausschließlich eine fixe Vergütung. Erfolgsabhängige oder aktienbasierte Vergütungskomponenten werden nicht gewährt. Für den Vorsitz oder die Mitgliedschaft in einem Ausschuss wird keine separate Vergütung gewährt.

Die Vergütung der einzelnen Board of Directors Mitglieder ist im Folgenden dargelegt:

Vergütung des Board of Directors

in Euro

		2017	2016
Bernhardt Schneider	Vorsitzender des Board of Directors (bis 27. April 2017)	32.054	100.000
Martina Merz	Vorsitzende des Board of Directors (ab 27. April 2017)	80.931	40.000
Dr. Martin Kleinschmitt	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors	53.643	60.000
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors	–	–
Jack Gisinger	Mitglied des Board of Directors	40.000	–
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors	40.000	40.000
Sam Martin	Mitglied des Board of Directors	12.821	40.000
Carsten Reinhardt	Mitglied des Board of Directors	27.287	–

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Als luxemburgische Société Anonyme mit ausschließlicher Börsennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND nicht den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das Board of Directors, das Management Board als auch die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH fühlen sich gleichwohl der verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung, geschäftlichen Integrität, Nachhaltigkeit und der Einhaltung ethischer Werte verpflichtet. SAF-HOLLAND folgt daher den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner jeweils geltenden Fassung auf freiwilliger Basis, soweit dies mit dem luxemburgischen Gesellschaftsrecht beziehungsweise der monistischen Struktur der Gesellschaft vereinbar ist. Die bestehenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wider, die wir auf freiwilliger Basis jährlich abgeben.

Die vom Board of Directors am 15. März 2018 abgegebene Entsprechenserklärung zu der aktuellen Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 ist auf unserer Internetseite unter <http://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueber-uns/corporate-governance/corporate-governance> dauerhaft zugänglich.

COMPLIANCE-SYSTEM BASIERT AUF UMFASSENDEM VERHALTENSKODEX

Für SAF-HOLLAND hat unternehmerische Integrität höchste Priorität. Deshalb verstehen wir unter Compliance nicht nur die Einhaltung der geltenden nationalen und internationalen Gesetze und Vorschriften. Wir fühlen uns auch ethischen und moralischen Werten verpflichtet. Für diesen Zweck haben wir eine Compliance-Einheit implementiert, die unsere Mitarbeiter dabei unterstützt, diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Die Leiterin der Abteilung Compliance & Legal Affairs berichtet direkt an den Chief Financial Officer und betreut das Compliance-Management. Ausgestaltung und Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems sind auch Gegenstand von Prüfungen der Internen Revision.

Unser Verhaltenskodex (Code of Conduct) fasst unsere Compliance-Anforderungen zusammen, die sowohl für SAF-HOLLAND als Unternehmen, unser Management als auch jeden einzelnen Mitarbeiter verbindlich sind.

Insbesondere – aber nicht abschließend – regelt der Verhaltenskodex (Code of Conduct):

- Das Verbot gesetzeswidriger Geschäftspraktiken, wie zum Beispiel kartellrechtswidrige Absprachen, Bestechung, Korruption oder Insidergeschäfte.
- Das Verbot gesetzeswidriger Diskriminierung, Kinder- oder Zwangsarbeit sowie die Verletzung des geistigen Eigentums Dritter.
- Das Recht aller Mitarbeiter auf faire Behandlung, Chancengleichheit und Arbeitsschutz.

Der Verhaltenskodex steht unseren Mitarbeitern in den beiden Konzernsprachen Englisch und Deutsch zur Verfügung. Bei Fragen oder Verdachtsfällen können sich die Mitarbeiter jederzeit an die Leiterin der Abteilung Compliance & Legal Affairs wenden.

Weitere, die Compliance betreffende Sachverhalte, wie zum Beispiel der Umgang mit Zuwendungen oder Insiderinformationen, werden über konzernweit verbindliche Richtlinien oder Memos geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen werden die entsprechenden Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert.

Das Board of Directors hat für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien gesorgt und wirkt auf deren Beachtung durch die Konzernunternehmen hin (Compliance). Das Audit Committee des Board of Directors hat sich mit dem Compliance-Management-System befasst. Im Geschäftsjahr 2017 wurden die Weichen gestellt, dass die Mitarbeiter/innen mit Beginn des Jahres 2018 die Möglichkeit haben, geschützt Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen zu geben. Auch für Dritte wurde diese Möglichkeit zwischenzeitlich eingeräumt.

DIVERSITÄT BEI SAF-HOLLAND

DIVERSITÄT ALS ERFOLGSFAKTOR

Im Rahmen unserer weltweiten Konzernaktivitäten zählen Menschen vieler Nationen und Kulturen mit vielfältigen historischen, sozialen und kulturellen Hintergründen und Lebensweisen zu unseren Mitarbeitern. Mit Standorten und Vertriebsrepräsentanzen unter anderem in Dubai, der Türkei, Russland, Südafrika, China, Indien, Thailand, Malaysia, Brasilien, Mexiko, Kanada und in den USA sind nahezu alle Konfessionen in der Belegschaft unseres Konzerns vertreten.

Die Bedeutung von Vielfalt in der Unternehmenskultur und der Personalpolitik ist für SAF-HOLLAND als Konzern, der auf den weltweiten Transportmärkten unter den unterschiedlichsten lokalen Bedingungen aktiv ist, ganz entschei-

dend. SAF-HOLLAND ist der festen Überzeugung, dass vielfältige Menschen gleichzeitig vielfältige Chancen und Ideen bedeuten.

Durch zahlreiche Maßnahmen engagiert sich SAF-HOLLAND für Diversität im Arbeitsleben, in dem Mitarbeiter mit unterschiedlichster Herkunft neue Blickwinkel und kreative Ansätze schaffen.

- Auszubildende besuchen für jeweils zwei Wochen Werkstätten der Lebenshilfe, um dort den Umgang mit Schwerbehinderten zu erlernen und damit ihre soziale Kompetenz zu stärken.
- 2017 wurde ein internationales Traineeprogramm gestartet, in dem Hochschulabgänger mit unterschiedlichsten kulturellem Hintergrund (z. B. aus China und Vietnam) an verschiedenen wechselnden Standorten der SAF-HOLLAND Gruppe ein Trainingsprogramm durchlaufen.
- Im Rahmen unseres Mitarbeiterentwicklungsprogramms nehmen insbesondere Führungskräfte an einem entsprechenden „Multi-Culture-Workforce-Training“ teil.

ZIELGRÖSSE FÜR DEN ANTEIL VON FRAUEN IN MANAGEMENTPOSITIONEN

Seit Mai 2015 gilt in Deutschland das Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen. Als eine Gesellschaft luxemburgischen Rechts unterliegt SAF-HOLLAND S.A. nicht den Vorgaben des deutschen Gesetzes. Lediglich die deutschen Standorte der SAF-HOLLAND GmbH fallen unter dessen Anwendungsbereich. Dennoch fühlt sich der Konzern bei der Besetzung von Managementpositionen im Unternehmen dem Grundsatz der Vielfalt (Diversity) verpflichtet und strebt insbesondere eine Steigerung des Frauenanteils in verschiedenen Bereichen des Konzerns an.

Mit einem Anteil von 33 % übersteigt die Anzahl der Frauen im Board of Directors (BoD) bei SAF-HOLLAND S.A. die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von mindestens 30% in Aufsichtsräten. Seit dem 27. April 2017 steht mit Frau Martina Merz zudem eine Frau dem Board of Directors vor. Darüber hinaus hat sich SAF-HOLLAND für die deutschen Standorte des Konzerns auch für die erste und zweite Führungsebene unterhalb des Management Boards (Vice Presidents und Directors) Ziele für den Anteil von Frauen gesetzt. Bis Mitte 2022 strebt das Unternehmen auf diesen Managementebenen eine Frauenquote von jeweils 12,5% an. Diese Zielgröße vergleicht sich mit einem Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft in Deutschland von rund 12%. Zum Jahresende 2017 lag der Anteil von Frauen in Top-Management-Positionen bei 5,0% (Vj. 5,6%). Die Suche und Einstellung von Frauen gestaltet sich gerade in der Nutzfahrzeugbranche mit einer erfahrungsgemäß geringen Repräsentanz von Frauen als herausfordernd. Auch die in

der Branche übliche technische Orientierung und die damit verbundenen qualifizierenden technischen Studiengänge sind von einem eher unterdurchschnittlichen Frauenanteil geprägt.

DIVERSITÄT BEI DER ZUSAMMENSETZUNG DER ORGANE DER GESELLSCHAFT (DIVERSITÄTSKONZEPT)

Management Board

Die Zusammensetzung des Management Boards orientiert sich an der fachlichen Qualifikation der Mitglieder für das zu übernehmende Aufgabengebiet, ausgewiesener Führungserfahrung sowie den bisher gezeigten Leistungen und Kenntnissen. Neben diesen Kriterien achtet das Board of Directors bei zukünftigen Neubesetzungen auch auf eine Vielfalt (Diversität) des Management Boards. Hierunter versteht das Board of Directors sich gegenseitig ergänzende, unterschiedliche Profile mit Kenntnis verschiedener Kulturkreise sowie unter angemessener Berücksichtigung beider Geschlechter:

- Die Mitglieder des Management Boards sollen über eine langjährige Führungserfahrung verfügen und möglichst Erfahrung aus unterschiedlichen Berufen mitbringen.
- Das Management Board soll über eine fundierte Erfahrung auf den Gebieten Produktion, Finanzen und Vertrieb verfügen. Daneben sollte ein Mitglied nach Möglichkeit über zusätzliche Erfahrung in der Digitalisierung verfügen.
- Je ein Mitglied soll langjährige Kenntnisse in den drei Hauptregionen/Märkten (Amerika, EMEA/I, APAC/China) gesammelt haben.
- Mindestens zwei Mitglieder sollen eine technische Ausbildung sowie langjährige Erfahrung im Automotive- oder Nutzfahrzeuggbereich haben.
- Es ist gewünscht, bei zukünftigen Besetzungen qualifizierte Frauen verstärkt zu berücksichtigen.

Das Board of Directors entscheidet bei allen Besetzungen unter Berücksichtigung aller Umstände im Einzelfall, welche Persönlichkeit dem Management Board neu beitrifft. So wurden bei der Kandidatensuche zur Neubesetzung der CFO-Position im Geschäftsjahr 2017 gezielt Frauen angesprochen, letztendlich fiel die Wahl aufgrund seines Digitalisierungshintergrundes sowie seiner umfangreichen Erfahrungen auf einen männlichen Kandidaten. Gerade unter Diversitätsaspekten bringt Dr. Matthias Heiden als neuer CFO mit seinen langjährigen Erfahrungen in der Software-Industrie eine wichtige Ergänzung ein, die das Unternehmen auf seinem Weg in die Digitalisierung zukunftsweisend aufstellt und voranbringt.

Board of Directors

Das Board of Directors soll sich so zusammensetzen, dass seine Mitglieder über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Erfahrungen und Fähigkeiten verfügen:

- Dem Board of Directors soll mindestens ein Mitglied angehören, das über vertiefte Kenntnisse und Erfahrungen aus dem Unternehmen selbst verfügt.
- Es soll mindestens ein Mitglied über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und/oder Abschlussprüfung verfügen (Financial Expert).
- Es soll mindestens ein Mitglied über Erfahrungen aus der Nutzfahrzeugindustrie verfügen.
- Dem Board of Directors sollen mindestens zwei Mitglieder angehören, die über besonderen Sachverstand in den für das Unternehmen wichtigen internationalen Märkten verfügen.
- Dem Board of Directors sollen weiterhin mindestens zwei Frauen angehören.
- Die Altersgrenze für ein Mitglied des Board of Directors beträgt im Regelfall 70 Jahre.
- Die Mitglieder des Board of Directors werden von der Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. jeweils für einen Zeitraum von höchstens drei Jahren bestellt, gesetzlich sind bis zu sechs Jahre vorgesehen, wobei eine auch mehrfache Wiederwahl für jeweils drei weitere Jahre durch entsprechenden Beschluss der Hauptversammlung möglich ist. Im Regelfall sollen Mitglieder dem Board of Directors insgesamt nicht länger als zwölf Jahre angehören.

Die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurden bei der Erstellung des Diversitätskonzeptes, bei der Zusammensetzung des Management Boards und des Board of Directors entsprechend berücksichtigt.

Entgelttransparenzgesetz

Zur Bekämpfung des Entgeltunterschieds („Gender-Pay-Gap“) zwischen Frauen und Männern hat der Deutsche Bundestag im Jahr 2017 das Gesetz zur Förderung der Transparenz von Entgeltstrukturen zwischen Frauen und Männern (Entgelttransparenzgesetz) beschlossen. Das Gesetz stellt klar, dass unabhängig vom Geschlecht für die gleiche oder gleichwertige Arbeit auch dasselbe Entgelt bezahlt werden muss. Dafür sieht das Gesetz unter anderem einen individuellen Auskunftsanspruch für Beschäftigte in Unternehmen mit mehr als 200 Beschäftigten und eine Berichtspflicht zum Stand der Gleichstellung und der Entgeltgleichheit für lagerichtspflichtige Arbeitgeber mit mehr als 500 Beschäftigten vor.

Vor diesem Hintergrund hat SAF-HOLLAND im Jahr 2017 in Deutschland eine Überprüfung der Entgeltgleichheit für Männer und Frauen bei gleichwertiger Arbeit durchgeführt. Dazu wurde bei allen Beschäftigten untersucht, ob sowohl männliche als auch weibliche Mitarbeiter bei Ausübung einer gleichwertigen Tätigkeit in den gleichen Entgeltgruppen des Entgelttarifabkommens der bayerischen Metall- und Elektroindustrie eingruppiert sind. Ebenfalls erfolgte eine Überprüfung der Entgeltbestandteile und Entgelthöhen. Bei der Überprüfung der Eingruppierung von gleichwertigen Tätigkeiten, der Entgeltbestandteile sowie der Entgelthöhen wurden zwischen den Geschlechtern keine wesentlichen Unterschiede festgestellt. Lediglich in einigen wenigen Einzelfällen wurden Mitarbeiter aufgrund ihrer unterschiedlichen Betriebszugehörigkeit beziehungsweise Erfahrungen divergent eingruppiert. Diesbezüglich wurden Zeitschienen für zukünftige Höhergruppierungen definiert.

Mit dem Ziel, auch weibliche Beschäftigte zu gewinnen, wird auch weiterhin die Information und Beratung von Schülern und Studenten an allen Schulen und Hochschulen in der Region über mögliche Berufe im Unternehmen, vor allem aber auch im gewerblich/technischen Bereich, intensiviert. Hierzu zählen Veranstaltungen wie Berufsmessen, Girls Day, Metall-Infotruck, Jugend und Technik-AG sowie Jugend forscht.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Hauptversammlung fasst Beschlüsse mit der einfachen Mehrheit des anwesenden stimmberechtigten Kapitals, soweit das Gesetz keine anderweitigen Mehrheiten vorsieht. Änderungen der Satzung der Gesellschaft bedürfen einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden bzw. vertretenen Stimmrechte. Zudem muss für Änderungen der Satzung mindestens 50% des ausgegebenen Aktienkapitals bei der Hauptversammlung anwesend sein (Quorum). Ist dies nicht der Fall, kann eine weitere Hauptversammlung einberufen werden, bei der das Quorum nicht erforderlich ist. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April statt.

Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des Abschlussprüfers, den sie auch bestellt. Die Hauptversammlung beschließt zudem wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors, Mandatsverlängerungen und die Schaffung von genehmigtem bzw. bedingtem Kapital.

Die Einberufung der Hauptversammlung wird einschließlich Tagesordnung und damit einhergehender Unterlagen auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht. Maßgeblicher Stichtag für die Legitimation der Aktionäre ist das Ende des 14. Tages vor der Hauptversammlung (Record Date). Aktionäre können ihr Stimmrecht auch durch einen Bevollmächtigten eigener Wahl, einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft oder schriftlich ausüben.

TRANSPARENZ

Die SAF-HOLLAND S.A. fühlt sich einer umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Kommunikation gegenüber seinen Aktionären und der Öffentlichkeit verpflichtet. Alle Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc- und Pressemeldungen, Investorenpräsentationen sowie meldepflichtigen Veränderungen von Stimmrechtsanteilen stehen auf der Website von SAF-HOLLAND in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung. Zusätzlich bietet die Website die Möglichkeit, sich über den Konzern, seine Organisationsstruktur, die Finanzierungsstruktur, die Satzung, die Mitglieder des Board of Directors und des Management Boards sowie anstehende und frühere Hauptversammlungen zu informieren. Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattung sind im Finanzkalender abrufbar. Bei wichtigen Ereignissen veranstalten wir Conference Calls für Analysten und Investoren bzw. Journalisten.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte der SAF-HOLLAND S.A. werden vom Board of Directors in Zusammenarbeit mit dem Management Board nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind.

Der Konzernabschluss wurde von dem durch die Hauptversammlung 2017 gewählten Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Société Cooperative, Luxemburg, geprüft. Die Prüfung des Konzernabschlusses wurde nach den Vorschriften der von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) für Luxemburg angenommenen internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durchgeführt. Vor Erteilung des Prüfungsmandats versichert der Abschlussprüfer dem Board of Directors seine Unabhängigkeit und Objektivität. Der Abschluss wird vom Board of Directors geprüft, gebilligt und spätestens 90 Tage nach dem Bilanzstichtag veröffentlicht.

EIGENGESCHÄFTE VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Führungskräfte der Gesellschaft sind nach Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 über Marktmissbrauch (Marktmissbrauchsverordnung) verpflichtet, der SAF-HOLLAND S.A. und der Commission du Surveillance du Secteur Financier (CSSF) Eigengeschäfte mit Aktien oder Schuldtiteln der SAF-HOLLAND S.A. oder damit verbundenen Derivaten oder anderen damit verbundenen Finanzinstrumenten zu melden, wenn der Wert des Erwerbs oder der Veräußerung innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit den Führungskräften in enger Beziehung stehen. SAF-HOLLAND veröffentlicht diese Transaktionen unverzüglich, nachdem sie dem Unternehmen mitgeteilt wurden.

Im Berichtsjahr 2017 gingen uns eine Meldung über Eigengeschäfte von Führungskräften sowie insgesamt drei Meldungen über Geschäfte von Personen, die mit Führungskräften in enger Beziehung stehen, zu. Alle Meldungen wurden und werden unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/mitteilungen> auf unserer Homepage eingestellt.

AKTIENBESITZ VON MITGLIEDERN DES BOARD OF DIRECTORS UND MANAGEMENT BOARDS

In Summe hielten die Mitglieder des Board of Directors und des Management Boards der SAF-HOLLAND S.A. zum Stichtag 1,2% der ausstehenden Aktien.

ANGABEN NACH ARTIKEL 11 ABS. 1 UND 3 DES LUXEMBURGISCHEN ÜBERNAHMEGESETZES VOM 19. MAI 2006

- a) Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 16 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.

- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (aktuelle Fassung der Transparenzrichtlinie) wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1,2}	%-Anteile der Stimmrechte ¹
NN Group N.V.	2.973.432	6,56 %
JP Morgan Asset Management	2.306.047	5,08 %
Kempen Oranje Participaties N.V.	2.297.543	5,07 %
FMR LLC	2.283.397	5,03 %

¹ Zum 31. Dezember 2017

² Gesamtzahl SAF-HOLLAND Aktien: 45.394.302

- d) Es existieren keine Aktionäre, welche über besondere Kontrollbefugnisse verfügen.

- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.

- f) Die Satzung der Gesellschaft sieht keine Stimmrechtsbeschränkungen vor.

- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2017 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, (die aktuelle Fassung der Transparenzrichtlinie) führen.

- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 7.1 und 7.4 in Verbindung mit Artikel 17.10 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes (Code of Commerce) vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften, wie abgeändert, durch eine einfache Mehrheit (d. h. 50% der bei der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und mit oder ohne Angabe eines Grundes abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. Eine Wiederwahl als Mitglied des Board of Directors ist möglich. Die Amtszeit sollte jedoch zwölf Jahre nicht übersteigen. Im Falle des Ausscheidens eines Mitglieds des Board of Directors können die verbleibenden Mitglieder mit einfacher Mehrheit ein Ersatzmitglied bis zur nächsten Gesellschafterversammlung hinzuwählen.

Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von zwei Dritteln der auf der Gesellschafterversammlung anwesenden oder vertretenen Stimmrechte unter der Voraussetzung, dass 50% des Aktienkapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen. Sollte das Anwesenheitsquorum in der ersten Gesellschafterversammlung nicht erreicht werden, kann eine zweite Gesellschafterversammlung zum gleichen Zwecke einberufen werden, bei der kein Anwesenheitsquorum vorgeschrieben ist.

- i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe, Einziehung und zum Rückkauf von Aktien sind im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Die Gesellschaft hat im Oktober 2012 eine Unternehmensanleihe mit einem Nominalbetrag in Höhe von 75 Mio. Euro und mit einem Zinssatz von 7% begeben, welche 2018 fällig wird. Die Anleihebedingungen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 5 (3) b) der Anleihebedingungen im Einzelnen definiert, vor, dass jeder Anleihegläubiger das Recht hat, nach seiner Wahl alle oder einzelne seiner Schuldverschreibungen zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum Wahl-Rückzahlungstag fällig zu stellen. Der Wahl-Rückzahlungstag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechselereignis bestimmt, in einer Mitteilung den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der mindestens 60 Kalendertage, aber nicht mehr als 90 Kalendertage nach der Bekanntmachung der Mitteilung liegen darf.

Die Gesellschaft hat eine Wandelschuldverschreibung in Höhe von 100,2 Mio. Euro mit einem Zinssatz von 1%, welche 2020 fällig wird, ausgegeben. Die Anleihebedingungen der Wandelschuldverschreibung sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 10 (7) der Anleihebedingungen näher definiert, vor, dass jeder Inhaber einer solchen Wandelschuldverschreibung, nach seiner Wahl, sämtliche oder Teile seiner Wandelschuldverschreibung, welche nicht vorher umgewandelt oder zurückgekauft wurden, zum Wirkungstichtag fällig stellen kann.

Der Wirkungstichtag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechsel bestimmt, den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der frühestens 40 und spätestens 60 Kalendertage nach der Bekanntmachung des Kontrollwechsels liegen darf. Die Gesellschaft wird Wandelschuldverschreibungen, welche ein Gläubiger gekündigt hat, an dem Wirkungstichtag zu ihrem Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen zurückzahlen. Der

Wandlungspreis wird gemäß § 10 (3) der Anleihebedingungen bei jeder Ausübung von Wandlungsrechten an oder vor dem Wirkungstichtag durch die Berechnungsstelle angepasst.

Am 7. Dezember 2017 entschied das Board of Directors, erstmalig vier Wandelschuldverschreibungen in 33.190 Aktien umzuwandeln, die danach ausgegeben wurden. Dies führte zu einer Erhöhung des Stammkapitals um 331,90 Euro.

Die Gesellschaft hat ein Schuldscheindarlehen in mehreren Tranchen in einer Gesamthöhe von 200 Mio. Euro, welche zu unterschiedlichen Zeitpunkten fällig werden, ausgegeben. Die Vertragsbedingungen der jeweiligen Darlehen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 13 (3) und (4) der jeweiligen Vertragsbedingungen im Einzelnen beschrieben, vor, dass jeder Kreditgeber seinen Teil an dem Darlehen im Ganzen fällig stellen und die sofortige Rückzahlung zum Nennbetrag zuzüglich gegebenenfalls aufgelaufener Zinsen und aller nach dem jeweiligen Darlehensvertrag weiteren geschuldeten Beträge verlangen kann.

Die derzeit laufenden Kreditvereinbarungen mit unterschiedlichen Banken (Konsortialkredite) enthalten ebenfalls Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels. Dies betrifft gezogene und nicht gezogene Linien im Gesamtumfang von 156 Mio. Euro. Die Gesellschaft hat die Zahlstelle unverzüglich nach dem Kontrollwechsel von dem Ereignis in Kenntnis zu setzen. Die Kreditgeber haben das Recht, nach ihrer Wahl alle ausstehenden Kreditlinien zuzüglich aufgelaufener Zinsen und aller nach dem jeweiligen Darlehensvertrag weiteren geschuldeten Beträge über die Zahlstelle fällig zu stellen, sofern sie dies innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen der Zahlstelle anzeigen. Die Zahlstelle ist verpflichtet, dies der Gesellschaft binnen zehn Tagen anzuzeigen.

Die SAF-HOLLAND S.A. dient außerdem für zwei Darlehensverträge zusammen mit der SAF-HOLLAND Inc. vom 13. Juni 2016 als Garantiegeberin für die SAF-HOLLAND GmbH als Darlehensnehmerin gegenüber der IKB Deutsche Industriebank AG. Die Darlehen in Höhe von jeweils 25 Mio. Euro sind spätestens bis zum 26. Juni 2026 zu tilgen.

Darüber hinaus bestehen keine weiteren bedeutenden Vereinbarungen, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden.

k) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors oder den Mitgliedern des Management Boards, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Board of Directors oder die Mitglieder des Management Boards vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund oder aufgrund eines Übernahmeangebots beendet wird.

Es bestehen allerdings Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und einigen wenigen Angestellten in entsprechenden Fachabteilungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Angestellten vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis in der jeweiligen Tätigkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, mittelbar bedingt durch eine Übernahme endet. Diese Vereinbarungen sind von finanziell untergeordneter Bedeutung für die Gesellschaft und beinhalten eine Verlängerung der gesetzlichen Kündigungsfrist um weitere drei Monate oder/sowie die Zusicherung einer Abfindung in Höhe eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehaltes je Beschäftigungsjahr. Die Höhe der Aufwendungen, die in diesem Zusammenhang entstehen kann, ist in der Summe und in Relation zu einem Übernahmeangebot als sehr gering zu erachten.

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN: BESCHLEUNIGTES WACHSTUM DER WELTWIRTSCHAFT

Die Weltwirtschaft verzeichnete im Jahr 2017 ein stärker als erwartetes Wachstum. Nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) lag das globale Wachstum im Jahr 2017 mit 3,7% ein halbes Prozent über dem Wert des Jahres 2016. Fast alle wichtigen Volkswirtschaften verzeichneten ein stärkeres Wachstum. Die wesentlichen Gründe waren die weltweit noch relativ expansive Geldpolitik, die weitgehend niedrigen Rohstoffpreise und die Zunahme der Investitionsvolumina.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Eurozone wuchs im Geschäftsjahr 2017 um 2,4%. Zu Jahresbeginn hatte der IWF nur einen leichten Anstieg von 1,6% prognostiziert. Zu der guten Entwicklung trugen vor allem die Volkswirtschaften der Länder Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien bei. Auch die Wirtschaft in den Vereinigten Staaten wuchs mit 2,3% stärker als erwartet. Die U.S. Notenbank erhöhte im Jahr 2017 dreimal die Leitzinsen, ohne dass dies sichtbare konjunkturschwächende Effekte hatte. Auch die großen Schwellenländer, die BRIC-Staaten, verzeichneten eine insgesamt günstige wirtschaftliche Entwicklung. Das Wirtschaftswachstum lag in China mit 6,8% und in Indien mit 6,7% auf einem sehr hohen Niveau. Brasilien verzeichnete ein Wachstum von 1,1%. Russland erzielte ein BIP-Zuwachs von 1,8%. Beide Länder kehrten zu positiven Entwicklungen zurück, nachdem sie im Jahr 2016 noch in einer Rezession steckten.

ENTWICKLUNG DER WELTWEITEN TRUCKMÄRKTE INSGESAMT POSITIV UND US TRUCK MARKT IM JAHRESVERLAUF 2017 DEUTLICH STÄRKER ALS ERWARTET

Aufgrund der positiven konjunkturellen Entwicklungen in den meisten Volkswirtschaften und des wiedererstarteten Welthandels zeigten die weltweiten Truckmärkte im Jahr 2017 eine deutlich bessere Entwicklung als zu Jahresbeginn erwartet.

Die zum Jahresende 2016 einsetzende Erholung der Auftragseingänge für Trucks in Nordamerika setzte sich im Geschäftsjahr 2017 nahtlos fort und gewann im Jahresverlauf unerwartet stark an Dynamik. Die zunehmende Erholung bei den Auftragseingängen führte ab Jahresmitte 2017 auch zu einem spürbaren Zuwachs bei den Produktionszahlen. Nach einem Rückgang zum Jahresauftakt (–21%) und einer Stabilisierung im zweiten Quartal 2017 (+4%) legte die Pro-

duktion von Class-8-Trucks im dritten Quartal 2017 (+35%) und vierten Quartal 2017 (+40,5%) jeweils deutlich zu. Für das Gesamtjahr 2017 ergab sich somit ein Produktionszuwachs von 12%. Damit wurden die Erwartungen von ACT zu Jahresbeginn, als noch ein Produktionsminus von etwa 11% in Aussicht gestellt wurde, weit übertroffen. Zuwächse verzeichneten dabei die Märkte in den USA (+12%) und insbesondere in Kanada (+32%), während die Produktion in Mexiko aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen um 10% rückläufig war.

Diese Entwicklungen bestätigten auch die Analysen von National Sources, LMC Automotive und ACT Research. Der nordamerikanische Truck-Sales-Markt war im zweiten Halbjahr sprunghaft angestiegen. Nach einer negativen Entwicklung der Truck-Sales-Zahlen im Jahr 2016 von –9,4% erhöhten sich diese im Jahr 2017 auf unerwartete 3,7%.

Im Jahr 2017 verzeichnete der gesamte westeuropäische Truck-Sales-Markt mit 2,4% ein weiteres Wachstum und das trotz des sehr starken Vorjahres 2016 mit einer Wachstumsrate von 9,8%. Auch nach Angaben des Branchenverbands European Automobile Manufacturers Association (ACEA) legten die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen aller Art im Jahr 2017 EU-weit um 3,2% zu. Im Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, stiegen die Neuzulassungen im Jahr 2017 um 0,5%. Die Wachstumsdynamik war im Jahresverlauf etwas abgeschwächt. Während die Zulassungen schwerer Lkw im ersten Halbjahr noch um 2,2% zunahmen, ergab sich im zweiten Halbjahr 2017 ein annähernd unveränderter Absatz. In unserem Kernmarkt Europa lag die stabile Marktentwicklung auf hohem Niveau im Rahmen unserer Erwartungen.

Der zentral- und osteuropäische Truck-Sales-Markt wuchs nach Auswertungen von National Sources, LMC Automotive und ACT Research sehr stark um 13,2% im Jahr 2017 nach einem im Vergleich zum Vorjahr relativ schwachen Wachstum von 1,6%. Diese starke wirtschaftliche Erholung war zu Jahresbeginn in diesem Ausmaß nicht prognostiziert worden.

Auch der asiatische Markt verzeichnete mit einem Anstieg von 30,0% ein außerordentliches Wachstum an Truckumsätzen im Jahr 2017. Bereits im Jahr 2016 war der asiatische Truck-Sales-Markt um signifikante 19,5% angestiegen.

Analog der Veröffentlichung von National Sources, LMC Automotive und ACT Research verzeichneten die Mercosur-Staaten im Jahr 2017 ein Wachstum von 13,8% im Truck-Sales-Markt nach wiederholten negativen Entwicklungen mit einem Rückgang von 29,2% im Jahr 2016. Nach starken

Verlusten in den vergangenen Jahren konnte der brasilianische Markt 2017 erstmals wieder deutlich zulegen. Die hohen prozentualen Zuwachsraten sind aufgrund der niedrigen Vergleichsbasis zu relativieren. So stieg die Produktion schwerer Lkw nach Schätzungen des Herstellerverbandes Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) im Jahr 2017 um 52%.

Auch in Australien, einem für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt, entwickelte sich der Absatz von Nutzfahrzeugen 2017 deutlich besser als ursprünglich erwartet. So legten die Zulassungen schwerer Lkw im vergangenen Jahr um 22% zu. Zu Jahresbeginn hatte LMC Automotive nur einen Anstieg von 2,5% prognostiziert.

NACHFRAGE NACH TRAILERN IN EUROPA AUF HOHEM NIVEAU

Aufbauend auf der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Europa investierten im vergangenen Jahr viele Flottenbetreiber in den Ausbau und die Erneuerung ihrer Transportkapazitäten. Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts Clear International Consulting verzeichnete der westeuropäische Trailermarkt im Jahr 2017 im fünften Jahr in Folge Produktionszuwächse. Nach dem starken Wachstum in den Jahren 2014 bis 2016 schwächte sich diese Dynamik im Jahresverlauf 2017 allerdings ab. Einem soliden ersten Halbjahr folgte eine gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht rückläufige Entwicklung im zweiten Halbjahr 2017. Für das Gesamtjahr 2017 rechnet Clear International Consulting noch mit einem minimalen Produktionsplus von 0,1%, was einem hohen absoluten Niveau entspricht. Damit wurden die Prognosen zu Jahresbeginn, die einen Rückgang von 2% erwartet hatten, leicht übertroffen. Für Osteuropa schätzte Clear International Consulting, dass die Trailerproduktion im Jahr 2017 ebenfalls in etwa die Vorjahreshöhe erreichte.

US-TRAILERMARKT ENTWICKELT SICH IM JAHRESVERLAUF 2017 DEUTLICH STÄRKER ALS ERWARTET

Auch die zum Jahresende 2016 einsetzende Erholung der Auftragseingänge für Trailer in Nordamerika setzte sich im Geschäftsjahr 2017 nahtlos fort und gewann im Jahresverlauf unerwartet stark an Dynamik. Die Erholung der Trailerproduktion fiel im Jahr 2017 mit einem Zuwachs von 2,0% (FTR) dennoch nur moderat aus, da der Trailermarkt im Jahr 2016 von den hohen Auftragsbeständen aus den Vorjahren profitiert hatte und daher die Produktion weitgehend stabil geblieben war.

SONDERKONJUNKTUR IN CHINA AUFGRUND REGULATORISCHER VORSCHRIFTEN

Der chinesische Nutzfahrzeugmarkt verzeichnete im Jahr 2017 erneut sehr hohe Zuwachsraten. Gemäß den Daten des Herstellerverbands CAAM (China Association of Automobile Manufacturers) stieg der Absatz schwerer Lkw in China im vergangenen Jahr um 53%. Auch der Absatz von Trailern, dem für SAF-HOLLAND deutlich relevanteren Marktsegment in China, lag im Jahr 2017 auf einem sehr hohen Niveau. Der Absatz von Trucks und Trailern profitierte maßgeblich von verschärften regulatorischen Vorschriften, insbesondere der Transportgesetzgebung GB 1589, die das maximale Gewicht und die Länge einer Truck- und Trailerkombinationen beschränkt. Gleichzeitig traten für das Segment der Automobiltransporter Abmessungsbegrenzungen und Beladungsvorschriften in Kraft, die zu einer deutlichen Verringerung der pro Sattelzug transportierbaren Anzahl von Fahrzeugen führen. Experten gehen davon aus, dass in der Folge die vorhandenen Transportkapazitäten in diesem Segment zwischen 20 bis 40% ausgebaut werden müssen. Zudem schreibt die stufenweise in Kraft tretende neue Verordnung GB 7258 aus Sicherheitsgründen die Verwendung von Scheibenbremstechnologie und Luftfederung bei allen Gefahrgut transportierenden Lkw und Trailern vor. Das Bussegment verzeichnete in China im Jahr 2017 dagegen erneut einen Absatzrückgang von 15%. Ursächlich dafür ist unter anderem der Strukturwandel im Fernreiseverkehr, welcher zu einem Nachfragerückgang nach Fahrten mit Überlandbussen führt.

WESENTLICHE EREIGNISSE

UMSTRUKTURIERUNG DES NORDAMERIKANISCHEN WERKSVERBUNDS

Im Januar 2017 gab SAF-HOLLAND die Konsolidierung und Restrukturierung seines nordamerikanischen Werksverbands bekannt. Diese zielte darauf ab, die Struktur an die veränderte Marktlage anzupassen und die Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Aktivitäten langfristig sicherzustellen. Abgezielt wurde dabei auch auf die Optimierung der internen Logistikprozesse sowie die Zentralisierung der Produktion, die eine Aufstellung nahe an den Standorten der Kunden vorsieht, um somit die Lieferzeiten zu verringern und die Kundennähe zu verbessern. Im Mittelpunkt der Maßnahmen stand die Zusammenlegung der Fertigung von zuvor sieben auf fünf Produktionsstandorte in den USA. Im Zuge dessen wurde die Produktion an den Standorten Muskegon (MI) und Holland (MI) in die Gruppenstandorte Dumas (AR), Cincinnati (OH), Warrenton (MO) und Wylie (TX) integriert. Dabei wurde die Produktion einzelner Produktgruppen, die bislang noch über verschiedene Standorte des Konzerns verteilt war, weitestgehend an einem Standort konzentriert. Die verbleibenden Standorte sind geografisch so gelegen, dass die wichtigen Truck- und Trailerkunden unter logistischen Gesichtspunkten besser beliefert werden können und die Kundenforderungen nach standortnaher Belieferung entsprechend umgesetzt wurden.

ERÖFFNUNG DES NEUEN WERKS IN DER TÜRKEI

Ende März 2017 eröffnete SAF-HOLLAND ein neues Werk im türkischen Düzce. Die Investitionen für das 11.000 m² umfassende Werk summierten sich auf rund 5 Mio. Euro. Auf Sicht von zwei bis drei Jahren soll das Produktionsvolumen in der Türkei auf bis zu 35.000 Achsen jährlich ausgebaut werden. Mittelfristig ist eine Verbreiterung der in der Türkei produzierten Produktpalette geplant, unter anderem auf Sattelkupplungen. Darüber hinaus soll auch das lokale Ersatzteilgeschäft deutlich ausgebaut werden.

Mit der Fertigung vor Ort strebt SAF-HOLLAND eine Steigerung des Marktanteils in dem strategisch wichtigen türkischen Markt an. Mittelfristig soll der Standort auch zu einer Basis für die schnelle und kostengünstige Belieferung der anliegenden Absatzmärkte im Mittleren Osten und Nordafrika ausgebaut werden. Mit dem neuen Werk in der Türkei hat SAF-HOLLAND eine weitere Voraussetzung für das im Rahmen der Strategie 2020 erklärte Ziel geschaffen, vom künftigen Wachstum der Transportindustrie in den neuen aufstrebenden Märkten zu profitieren.

ANPASSUNG DER JAHRESPROGNOSE

Am 9. Oktober 2017 passte SAF-HOLLAND seine Geschäftsjahresprognose 2017 im Rahmen der Veröffentlichung einer Insiderinformation gemäß Artikel 17 MAR an. Aufgrund des hohen organischen Wachstums in den ersten neun Monaten des Jahres und der erwarteten weiteren Geschäftsentwicklung in den verbleibenden Monaten des Geschäftsjahres 2017 hob das Unternehmen seine Prognose für den organischen Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2017 auf eine Bandbreite von 1.125 bis 1.135 Mio. Euro (Vj. 1.042) an. Zuvor hatte der Konzern einen tendenziell an das obere Ende der Spanne von 1.060 bis 1.090 Mio. Euro heranlaufenden Umsatz erwartet.

Aufgrund temporärer Mehraufwendungen, die durch die starke Nachfrage zahlreicher Erstausrüstungskunden in Nordamerika während der laufenden US-Werkskonsolidierung bedingt waren, revidierte SAF-HOLLAND in diesem Zusammenhang auch seine Ergebniserwartung. Zwar wurde das Ziel für die EBIT-Marge unverändert in einer Bandbreite von 8 bis 9 % beibehalten. Nachdem zuvor eine tendenziell in der Mitte dieser Bandbreite liegende Marge prognostiziert worden war, ging SAF-HOLLAND nunmehr aber davon aus, dass die Marge tendenziell eher an das untere Ende der geplanten Spanne heranlaufen würde.

ERTRAGS-, VERMÖGENS-, FINANZLAGE

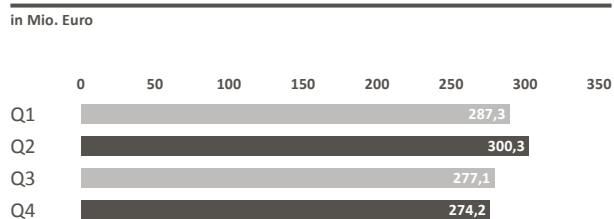
PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF IM VERGLEICH

ERHÖHTES UMSATZZIEL 2017 ÜBERTROFFEN, UNTERES ENDE DES ANGEPEILTEN MARGENKORRIDORS ERREICHT

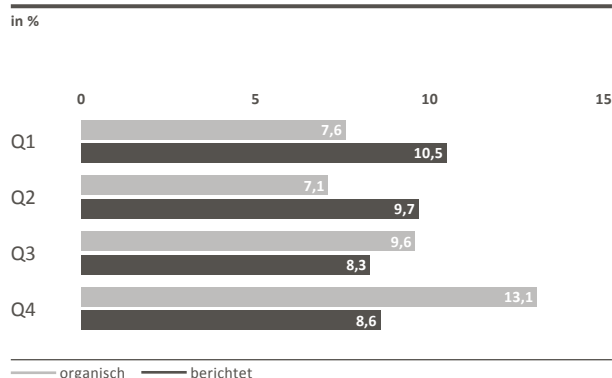
Der Umsatz des SAF-HOLLAND Konzerns ist im Geschäftsjahr 2017 um 9,3% auf 1.138,9 Mio. Euro gestiegen. Organisch ist der Umsatz ebenfalls um 9,3% auf 1.138,8 Mio. Euro gewachsen. Damit konnte SAF-HOLLAND das ursprüngliche Jahresziel, einen organischen Umsatz in der Spanne von 1.060 und 1.090 Mio. Euro zu erreichen, deutlich übertreffen. Alle Regionen des Konzerns trugen zur Übererfüllung des Umsatzziels des Konzerns bei.

Mit der Vorlage der Halbjahreszahlen im August 2017 hatte SAF-HOLLAND das Umsatzziel bereits leicht angepasst und erwartete in der Folge einen Umsatz am oberen Ende der avisierten Bandbreite von 1.060 Mio. Euro bis 1.090 Mio. Euro. In Folge der im Jahresverlauf unerwartet stark anziehenden Nachfrage aus Nordamerika, der steigenden Absatzzahlen in China, aber auch der soliden Umsatzentwicklung in der Region EMEA/I erhöhte SAF-HOLLAND am 9. Oktober 2017 das Umsatzziel auf eine Spanne von 1.125 Mio. Euro bis 1.135 Mio. Euro. Aufgrund der weiteren Beschleunigung des organischen Wachstums im vierten Quartal 2017 konnte selbst das obere Ende der erhöhten Umsatzprognose nochmals leicht übertroffen werden.

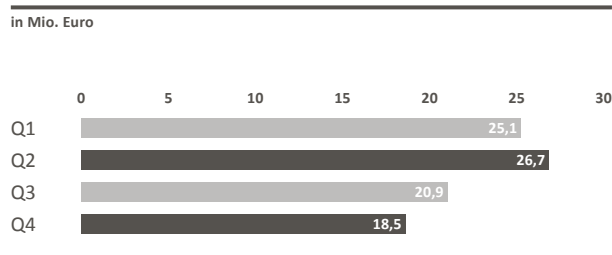
Umsatz nach Quartalen 2017



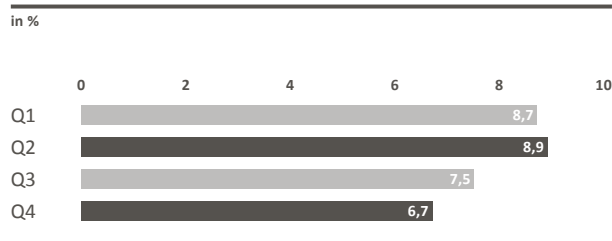
Umsatzwachstum nach Quartalen (ggü. Vorjahr) 2017



Bereinigtes EBIT nach Quartalen 2017



Bereinigte EBIT-Marge nach Quartalen 2017



Gleichzeitig erzielte der SAF-HOLLAND Konzern im Geschäftsjahr 2017 ein insgesamt solides operatives Ergebnis, das sowohl im dritten Quartal 2017 als auch im vierten Quartal 2017 von ungeplanten operativen Mehraufwendungen im Zuge der laufenden US-Werkskonsolidierung überlagert wurde. Die deutlich über den Erwartungen liegende Nachfrage zahlreicher Erstausrüstungskunden in Nordamerika, die mit den bereits fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen der laufenden Werkskonsolidierung und den sich daraus ergebenden temporären Kapazitätseinschränkungen zusammenfiel, führte ab Mitte des Jahres 2017 zu merklichen Produktionsineffizienzen.

In Summe ergaben sich im Geschäftsjahr 2017 in der Region Amerika neben einmaligen Restrukturierungskosten in Höhe von 10,9 Mio. Euro, die im bereinigten EBIT wieder adjustiert wurden, zudem ungeplante operative Mehraufwendungen im Zusammenhang mit den Werkszusammenlegungen in den USA in Höhe von 10,3 Mio. Euro, die sich gleichermaßen belastend auf das Bruttoergebnis wie auf das bereinigte EBIT auswirkten.

Infolge der unplanmäßigen Mehraufwendungen und der erwarteten weiteren Entwicklung im Segment Amerika im dritten Quartal 2017 passte SAF-HOLLAND am 9. Oktober 2017 sein Ergebnisziel an. Die Erwartung einer bereinigten EBIT-Marge von 8 bis 9% wurde bestätigt. Nachdem zuvor aber eine tendenziell in der Mitte dieser Bandbreite liegen-

de Marge prognostiziert worden war, ging SAF-HOLLAND nun davon aus, dass die Marge tendenziell eher das untere Ende der geplanten Spanne von 8 bis 9% erreichen werde.

Die zusätzlichen operativen Aufwendungen im Zusammenhang mit den Werksverlagerungen in den USA fielen im vierten Quartal 2017 mit 6,3 Mio. Euro höher aus als noch bei der Prognoseanpassung im Oktober 2017 angenommen. Die Regionen EMEA/I und APAC/China konnten diese Belastungen durch ihre über Plan liegende, starke Umsatz- und Ertragsentwicklung im vierten Quartal 2017 weitgehend kompensieren. Alles in allem erreichte der SAF-HOLLAND Konzern im Gesamtjahr 2017 mit einer bereinigten EBIT-Marge von 8,0% das untere Ende der prognostizierten Spanne von 8 bis 9% und lag somit im Zielkorridor.

	Ist-Werte 2016	Prognose 2017 (März 2017)	Anpassung August 2017	Anpassung Oktober 2017	Tatsächliche Geschäfts- entwicklung 2017
			Tendenziell oberes Zwischen 1.060 Mio. Euro und 1.090 Mio. Euro (organisch)	Zwischen 1.125 Mio. Euro und 1.135 Mio. Euro (organisch)	1.138,9 Mio. Euro berichtet (organisch: 1.138,8 Mio. Euro)
Umsatz	1.042,0 Mio. Euro				
		Tendenziell Mitte der Bandbreite von		Tendenziell unteres Ende der Bandbreite	
Bereinigte EBIT-Marge	8,7%	8 bis 9%	–	von 8 bis 9%	8,0%
Net Working Capital Quote	10,9%*	12 bis 13%	–	–	11,0%

* Die Net Working Capital Quote wurde für das Geschäftsjahr 2016 rückwirkend angepasst.

NET WORKING CAPITAL QUOTE NAHEZU AUF VORJAHRESNIVEAU

In Bezug auf die Kapitaleffizienz hat SAF-HOLLAND seine Zielsetzung für das Geschäftsjahr 2017 erreicht bzw. leicht übertroffen. Mit einer Net Working Capital Quote in Höhe von 11,0% (Vj. 10,9%) blieb der Konzern unterhalb der prognostizierten Bandbreite von 12 bis 13%. Zwar führte der um 9,3% gestiegene Umsatz zu einem Anstieg des Net Working Capital in Höhe von 10,3 Mio. Euro. Mit Hilfe seines aktiven Forderungs- und Vorratsmanagements konnte der Konzern die Net Working Capital Quote gegenüber dem guten Vorjahreswert dennoch stabil halten und den Zielkorridor unterschreiten.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

KONZERNUMSATZ ÜBERTRIFFT ERWARTUNGEN

Im Geschäftsjahr 2017 konnte SAF-HOLLAND seine Marktposition weiter ausbauen und den Konzernumsatz um 9,3% auf 1.138,9 Mio. Euro (Vj. 1.042,0) steigern. Der Gesamtumsatz, bereinigt um Währungseffekte und Konsolidierungseffekte, stieg ebenfalls um 9,3%. Die negativen Währungskurseffekte in Höhe von 9,1 Mio. Euro im Gesamtjahr 2017 wurden durch den zusätzlichen Umsatzbeitrag der brasilianischen Gesellschaft KLL Equipamentos para Transporte Ltda. (KLL) in Höhe von 9,2 Mio. Euro für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2017 ausgeglichen. SAF-HOLLAND erwarb im Jahr 2016 die Mehrheit an KLL. Die brasilianische Gesellschaft ist seit Oktober 2016 im Konsolidierungskreis des SAF-HOLLAND Konzerns enthalten. Dementsprechend wurde bei der Berechnung des organischen Umsatzwachstums im Konzern der Umsatzbeitrag von KLL, der auf die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2017 entfiel, bereinigt.

Beschleunigtes organisches Umsatzwachstum im vierten Quartal 2017

Im vierten Quartal 2017 hat das organische Umsatzwachstum gegenüber dem Vorquartal (Q3 2017: 9,6%) nochmals an Dynamik gewonnen. Auf organischer Basis erhöhten sich

die Umsatzerlöse um 13,1%. Die berichteten Umsatzerlöse stiegen um 8,6% auf 274,2 Mio. Euro (Vj. 252,6). Darin enthalten waren negative Effekte aus der Währungskursumrechnung in Höhe von 11,4 Mio. Euro.

Effekte auf den Konzernumsatz

	Q4 2017		2017	
	in Mio. Euro	Veränderung	in Mio. Euro	Veränderung
Umsatzerlöse der Vorjahresperiode	252,6	–	1.042,0	–
Organisches Wachstum	33,0	13,1%	96,8	9,3%
Währungseffekte	–11,4	–4,5%	–9,1	–0,9%
M&A (KLL)	0,0	0,0%	9,2	0,9%
Umsatzerlöse der Berichtsperiode 2017	274,2	8,6%	1.138,9	9,3%

Alle Regionen des Konzerns trugen zu dem überplanmäßigen Umsatzanstieg bei. Ausgehend von einer noch vergleichsweise niedrigen Basis erzielte SAF-HOLLAND in der Region APAC/China im Geschäftsjahr 2017 mit 37,8% die höchste berichtete Wachstumsrate im Geschäftsjahr 2017. Organisch belief sich der Umsatzanstieg auf 40,5%. Der Um-

satz in der Region EMEA/I wuchs auf berichteter Basis um 7,6% und auf organischer Basis um 7,7%. In der Region Amerika stieg der berichtete Umsatz um 6,7%. Bereinigt um Währungs- und Konsolidierungseffekte erzielte die Region Amerika ein Wachstum von 6,0%.

Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeld

	2017		2016	
	in Mio. Euro	Anteil	in Mio. Euro	Anteil
Erstausrüstungsgeschäft	861,3	75,6%	772,2	74,1%
Ersatzteilgeschäft	277,6	24,4%	269,8	25,9%
Gesamt	1.138,9	100,0%	1.042,0	100,0%

ERSTAUSRÜSTUNGSGESCHÄFT ALS WESENTLICHER UMSATZTREIBER

Die Umsatzerlöse im Erstausrüstungsgeschäft (OE) stiegen im Geschäftsjahr 2017 um 11,5% auf 861,3 Mio. Euro (Vj. 772,2). Zu dem zweistelligen Wachstum beigetragen hat die Konsolidierung von KLL, die 9,2 Mio. Euro zum Umsatz der Erstausrüstung beisteuerte. Der Umsatzanteil der Erstausrüstung am Konzernumsatz stieg demnach auf 75,6% (Vj. 74,1%).

Die Region APAC/China erzielte im Erstausrüstungsgeschäft im Geschäftsjahr 2017 prozentual die höchste Zuwachsrate im Konzern. Die Absatzentwicklung profitierte dort insbesondere von der gesetzgebungsgetriebenen deutlichen Nachfragebelegung im chinesischen Nutzfahrzeugmarkt.

Auch die Region Amerika verzeichnete ein überraschend starkes Wachstum, welches zu Jahresbeginn 2017 in dieser Form nicht erwartet worden war. Neben neu anlaufenden Produkten im Trailerbereich und dem verstärkt feststellbaren Trend bei den Kunden, komplett ausgestattete Achs- und Federungssysteme einzukaufen, hat vor allem die in diesem Ausmaß unerwartete Verbesserung des Marktumsfelds zur positiven Umsatzentwicklung des Erstausrüstungsgeschäfts in Nordamerika beigetragen. Auch in Brasilien war eine erste Erholung der Nachfrage zu beobachten.

Die Region EMEA/I konnte die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Erstausrüstung ebenfalls ausweiten. Die konjunkturbedingt anhaltend starke Nachfrage nach schweren Lkw und Trailern sowie die Ausweitung der Marktanteile begünstigten die positive Geschäftsentwicklung in der Region.

Von Oktober 2017 bis Dezember 2017 stieg der Umsatz im Erstausrüstungsgeschäft um 11,4% und erreichte 209,3 Mio. Euro (Vj. 187,9). Die Region APAC/China erzielte im vierten Quartal in der Erstausrüstung die höchste Zuwachsrate des Jahresverlaufs 2017. Die starke Markterholung in den USA setzte sich auch im vierten Quartal 2017 fort und führte im OE-Geschäft zu einer deutlichen Umsatzbelebung gegenüber dem Vorjahresvergleichsquartal. Zu konstanten Währungskursen erhöhte sich der Umsatz in der Erstausrüstung in den USA um 13,7%.

UMSATZENTWICKLUNG IM ERSATZTEILGESCHÄFT VON ENGPÄSSEN IN NORDAMERIKA BEEINTRÄCHTIGT

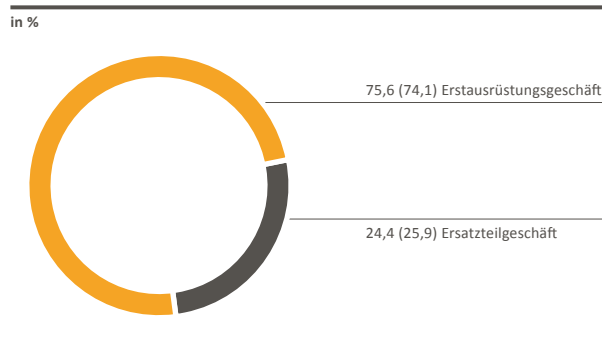
Im Ersatzteilgeschäft (Aftermarket) stiegen die Umsätze im Gesamtjahr 2017 um 2,9% auf 277,6 Mio. Euro (Vj. 269,8). Nachdem im dritten Quartal 2017 der Umsatz im Ersatzteilgeschäft, bedingt durch Engpässe in der Fertigung in der Region Amerika, leicht rückläufig war, verzeichnete der Aftermarket im vierten Quartal 2017 insgesamt wieder ein positives Wachstum von 0,4% auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 64,7).

Maßgeblich für den im Vergleich zum Vorjahr geringeren Anstieg der Erlöse im Ersatzteilgeschäft war, neben den negativen Währungskurseffekten, auch die unter Plan liegende Absatzentwicklung in der Region Amerika. Die unerwartet stark anziehende Nachfrage aus dem Erstausrüstungsgeschäft in Verbindung mit den temporären Kapazitätseinschränkungen infolge der laufenden US-Werkskonsolidierung führte zu spürbaren Engpässen bei der Belieferung des Aftermarkets. Dies bedingte im Ersatzteilgeschäft der Region Amerika bis zum Jahresende 2017 spürbare Auftragsüberhänge. Insgesamt stagnierte der Umsatz im Ersatzteilgeschäft in der Region auf Vorjahresniveau.

Die Region EMEA/I verzeichnete sowohl im Gesamtjahr 2017 als auch im vierten Quartal 2017 Umsatzsteigerungen im Ersatzteilgeschäft, getragen von der in den letzten Jahren erheblich gestiegenen Anzahl von SAF-HOLLAND Systemen im Markt, der Altersstruktur der Flotten und einer weiterhin positiven Nachfrageentwicklung nach Transportleistungen in den meisten Teilmärkten der Region.

Die Region APAC/China erzielte sowohl im Geschäftsjahr 2017 als auch im vierten Quartal 2017 prozentual das stärkste Wachstum. Ähnlich wie im Erstausrüstungsgeschäft lag die Ausgangsbasis im Ersatzteilgeschäft allerdings auf einem niedrigen Niveau. SAF-HOLLAND konzentrierte sich in der Region APAC/China auf den Aufbau der Kundenbasis in der Erstausrüstung und die Erweiterung der Produktpalette. Gleichzeitig wurde auch auf dem chinesischen Markt damit begonnen, das Netzwerk an Ersatzteil- und Servicestationen für das Aftermarketgeschäft aktiv auszubauen. So verfügte SAF-HOLLAND zum Jahresende bereits über mehr als 60 (Vj. 35) Servicepartner in China.

Anteil der Geschäftsbereiche am Konzernumsatz 2017



Gewinn- und Verlustrechnung

	2017		2016	
	in Mio. Euro	Umsatzanteil	in Mio. Euro	Umsatzanteil
Umsatzerlöse	1.138,9	100,0%	1.042,0	100,0%
Umsatzkosten	-933,8	-82,0%	-835,5	-80,2%
Bruttoergebnis	205,1	18,0%	206,5	19,8%
Sonstige betriebliche Erträge	1,6	0,1%	1,2	0,1%
Vertriebskosten	-62,1	-5,5%	-60,7	-5,8%
Allgemeine Verwaltungskosten	-53,6	-4,7%	-50,9	-4,9%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-20,4	-1,8%	-19,7	-1,9%
Betriebliches Ergebnis	70,6	6,2%	76,4	7,3%
Anteil am Ergebnis von nach der at-Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,1	0,2%	2,1	0,2%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	72,7	6,4%	78,5	7,5%
Finanzergebnis	-16,5	-1,4%	-13,5	-1,3%
Ergebnis vor Steuern	56,2	4,9%	65,0	6,2%
Ertragsteuern	-15,2	-1,3%	-21,5	-2,1%
Periodenergebnis	41,0	3,6%	43,5	4,2%
Anzahl der Aktien ¹	45.361.385		45.361.112	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,95		0,98	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,82		0,85	

¹ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

ERGEBNISENTWICKLUNG 2017 VON RESTRUKTURIERUNGSKOSTEN UND MEHRAUFWENDUNGEN FÜR DIE US-WERKSKONSOLIDIERUNG GEPRÄGT

Die insgesamt solide operative Ergebnisentwicklung des SAF-HOLLAND Konzerns im Geschäftsjahr 2017 wurde von temporären Belastungen der im Jahresverlauf 2017 durchgeführten US-Werkskonsolidierung überlagert (vgl. Segmentberichterstattung, Seite 55).

Für die Maßnahmen der Werkskonsolidierung in Nordamerika wendete SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2017 10,9 Mio. Euro an einmaligen Restrukturierungskosten auf, die vor allem Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Werkzeuge und Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassten. Davon entfielen 3,0 Mio. Euro auf das dritte Quartal und 1,6 Mio. Euro auf das vierte Quartal 2017. Die abschließende Zusammenlegung der beiden Produktionsstandorte in Brasilien erforderte 1,0 Mio. Euro an Restrukturierungskosten, während für die Umstrukturierung und Produktneuausrichtung des chinesischen Busfederungsspezialisten Corpco 0,7 Mio. Euro aufgewendet wurden.

Im Geschäftsjahr 2017 fielen im Konzern in Summe 13,2 Mio. Euro (Vj. 6,6) an einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten an. Im vierten Quartal 2017 wurden 1,7 Mio. Euro an einmaligen Restrukturierungsaufwendungen gebucht.

Vor dem Hintergrund der spürbar über den Erwartungen liegenden Nachfrage zahlreicher Erstausrüstungskunden in Nordamerika, die mit den bereits fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen der laufenden US-Werkskonsolidierung und den sich daraus ergebenden temporären Kapazitätseinschränkungen zusammenfielen, ergaben sich im Geschäftsjahr 2017 merkliche Produktionsineffizienzen. So erforderte die Bewältigung der hohen Mengen in der Fertigung temporär eine deutlich über der ursprünglichen Planung liegende Anzahl von Mitarbeitern sowie signifikant höhere Fracht- und Logistikkosten.

Dies führte in der Region Amerika in der zweiten Jahreshälfte 2017 zu ungeplanten operativen Mehraufwendungen in Höhe von 10,3 Mio. Euro, die aufwandswirksam gebucht wurden und das Bruttoergebnis beziehungsweise gleichermaßen das operative Ergebnis und das bereinigte EBIT belasteten. Allein im vierten Quartal 2017 wurden 6,3 Mio. Euro an operativen Mehraufwendungen notwendig. In diesem Betrag waren auch liefervertragliche Ausgleichszahlungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro enthalten, die zum Jahresende 2017 geleistet wurden.

Beim Ergebnisvergleich mit dem Vorjahr sind zudem Einmal-effekte im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot für Haldex und der Übernahme von KLL, die beide im Geschäftsjahr 2016 erfolgten, zu berücksichtigen. So enthielt das Vorjahresergebnis Transaktionskosten in Höhe von 4,1 Mio. Euro sowie Aufwendungen für die Absicherung der in Schwedi-

schen Kronen angebotenen Kaufpreissumme für Haldex in Höhe von 5,2 Mio. Euro. Dem stand ein Ertrag von 5,7 Mio. Euro aus dem Verkauf von Haldex-Aktien gegenüber.

AUFWENDUNGEN FÜR US-WERKSKONSOLIDIERUNG GRÖSSTENTEILS IM BRUTTOERGBNIS ERFASST

Der starke Umsatzanstieg im Zusammenwirken mit den durchgeführten Effizienzsteigerungsmaßnahmen erlaubte sowohl im Segment EMEA/I als auch im Segment APAC/China eine überproportionale Ergebnisverbesserung, die aber durch die Ergebnisbelastung aus der Werkskonsolidierung in Nordamerika auf der Ebene des Konzerns überlagert wurde.

Die oben beschriebenen Restrukturierungskosten und operativen Mehraufwendungen für die Konsolidierung des Werksverbunds in Nordamerika wurden nahezu vollumfänglich in den Umsatzkosten verbucht. Dementsprechend ging das Bruttoergebnis im Konzern, trotz der um 96,9 Mio. Euro gesteigerten Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2017, um 0,7% auf 205,1 Mio. Euro (Vj. 206,5) zurück. Die Bruttomarge sank auf 18,0% (Vj. 19,8%). Ohne die in den Umsatzkosten enthaltenen Restrukturierungskosten in Höhe von 10,9 Mio. Euro (Vj. 1,1) sowie ohne die operativen Mehraufwendungen in Höhe von 10,3 Mio. Euro hätte sich für das Geschäftsjahr 2017 eine nahezu unveränderte Bruttomarge ergeben. Nachteilig wirkte sich der Segmentmix zwischen Erstausrüstung und Ersatzteilgeschäft aus, da das Erstausrüstungsgeschäft deutlich stärker wuchs als das Ersatzteilgeschäft. Vor allem in Nordamerika stand dem anspringenden Wachstum im Erstausrüstungsgeschäft ein rückläufiger Umsatzanteil des ertragsstärkeren Aftermarketgeschäfts gegenüber. Die Bruttomarge wurde zudem sowohl in Europa als auch in Nordamerika von den im Jahresverlauf 2017 stetig gestiegenen Stahl- beziehungsweise Stahlschrottpreisen belastet. Die Preiserhöhungen können in der Regel erst mit deutlichem zeitlichem Verzug an die Kunden weitergegeben werden. Diesen Belastungsfaktoren standen positive Effekte aus den durchgeführten Kostenreduzierungs- und Produktivitätssteigerungsmaßnahmen an den Produktionsstandorten in Europa und Asien sowie aus der verstärkten Bündelung der Einkaufsvolumina innerhalb des Konzerns gegenüber.

Im vierten Quartal 2017 erzielte SAF-HOLLAND ein Bruttoergebnis von 46,4 Mio. Euro (Vj. 48,5) bei einer Bruttomarge von 16,9% (Vj. 19,2%). Ergebnisreduzierend wirkten neben den Restrukturierungskosten in Höhe von 1,7 Mio. Euro vor allem die notwendigen operativen Mehraufwendungen in Höhe von 6,3 Mio. Euro im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung. Die Kostensituation in der Region Amerika, die zudem von weiter gestiegenen Stahlpreisen begleitet wurde, konnte zum Teil durch die positive Entwicklung der Bruttomarge in den anderen Konzernsegmenten

kompensiert werden. In der Region EMEA/I erzielte SAF-HOLLAND im vierten Quartal 2017 zudem an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpfte positive Effekte auf den Materialaufwand in Höhe von 4,5 Mio. Euro.

STRIKTES KOSTENMANAGEMENT BEGRENZT DEN ANSTIEG DER BETRIEBLICHEN AUFWENDUNGEN

Die betrieblichen Aufwendungen, bestehend aus Vertriebskosten, allgemeinen Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten, erhöhten sich in Summe zwar um 3,6% auf 136,1 Mio. Euro (Vj. 131,3). Damit blieb der Zuwachs jedoch deutlich hinter dem Anstieg der Umsatzerlöse zurück. Gemessen am Konzernumsatz konnte die Gesamtaufwandsquote der betrieblichen Aufwendungen auf 11,9% (Vj. 12,6%) verringert werden. Dies war das Ergebnis eines strikten Kostenmanagements. Zu berücksichtigen ist an dieser Stelle aber auch, dass im Vorjahr Kosten im Zusammenhang mit dem Angebot für HALDEX enthalten waren.

Deutliche Effekte zeigte das Kostenmanagement insbesondere bei den Vertriebskosten. Diese stiegen im Geschäftsjahr 2017 nur um rund 2,3% auf 62,1 Mio. Euro (Vj. 60,7).

Auch die allgemeinen Verwaltungskosten verzeichneten im Geschäftsjahr 2017 ein im Vergleich zur Umsatzausweitung nur unterproportionales Wachstum in Höhe von 5,3% auf 53,6 Mio. Euro (Vj. 50,9). Der nur geringe Anstieg im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 resultierte aber auch aus der hohen Vergleichsbasis des Vorjahreswerts. Dieser enthielt im Jahr 2016 einmalige Transaktionskosten (wie Rechts- und Beratungskosten sowie Brokergebühren) in Höhe von 4,1 Mio. Euro, die im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot für Haldex und der Akquisition von KLL standen.

Für die zahlreichen im Jahresverlauf 2017 angelaufenen Entwicklungsprojekte wendete das Unternehmen Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 20,4 Mio. Euro (Vj. 19,7) auf. Dabei wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4,2 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro (Vj. 0,7) gegenüberstanden. Unter Einbeziehung der aktivierten Entwicklungskosten wendete der Konzern 24,6 Mio. Euro (Vj. 23,4) für Forschung und Entwicklung (F&E) auf. Aufgrund der gesteigerten Umsätze blieb die F&E-Quote mit 2,2% gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die sonstigen betrieblichen Erträge summierten sich im Geschäftsjahr 2017 auf 1,6 Mio. Euro (Vj. 1,2).

BEREINIGTES EBIT LEICHT ÜBER VORJAHR, MARGE AM UNTEREN RAND DER AVISIERTEN BANDBREITE VON 8 BIS 9%

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Konzerns belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf 72,7 Mio. Euro (Vj. 78,5). Der Rückgang von 7,4 % gegenüber dem Vorjahr beruhte im Wesentlichen auf den beschriebenen operativen Mehraufwendungen von 10,3 Mio. Euro im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung und dem Anstieg der Restrukturierungs- und Transaktionskosten auf 13,2 Mio. Euro (Vj. 6,6), der ebenfalls hauptsächlich durch die Restrukturierung des US-Werksverbands bedingt war. Dies konnte durch die Ergebnisbeiträge aus den erzielten Umsatzsteigerungen sowie den nur unterproportionalen Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen nicht vollumfänglich kompensiert werden. Die EBIT-Marge lag im Geschäftsjahr 2017 bei 6,4 % (Vj. 7,5 %).

Im vierten Quartal 2017 belief sich das EBIT auf 15,5 Mio. Euro (Vj. 17,6).

Bereinigt, also unter Hinzurechnung der beschriebenen einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von insgesamt 13,2 Mio. Euro (Vj. 6,6) sowie der negativen Effekte aus der Kaufpreisallokation (Abschreibung aus PPA) von 5,3 Mio. Euro (Vj. 5,3), lag das bereinigte EBIT 2017 mit 91,2 Mio. Euro (Vj. 90,4) leicht über dem Vorjahresniveau. Aufgrund ihres operativen Charakters wurden die erwähnten 10,3 Mio. Euro an operativen Mehraufwendungen für die US-Werkskonsolidierung nicht bereinigt und sind folglich im bereinigten EBIT des Geschäftsjahres voll aufwandswirksam erfasst. Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 8,0 % (Vj. 8,7 %) und damit am unteren Ende der für das Gesamtjahr 2017 ursprünglich avisierten Bandbreite von 8 bis 9 %.

Im Wesentlichen aufgrund der erwähnten Belastungen in der Region Amerika ging das bereinigte EBIT im vierten Quartal 2017 auf 18,5 Mio. Euro (Vj. 19,8) zurück. Die bereinigte EBIT-Marge belief sich im saisonal bedingt üblicherweise schwächeren Jahresendquartal auf 6,7 % (Vj. 7,8 %).

Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT

in Mio. Euro

	2017	2016
Betriebliches Ergebnis	70,6	76,4
Anteil am Ergebnis von nach der at-Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,1	2,1
EBIT	72,7	78,5
Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	5,3	5,3
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	13,2	6,6
Bereinigtes EBIT	91,2	90,4

GESTIEGENER ZINSAUFWAND IM FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis belief sich im Gesamtjahr 2017 auf –16,5 Mio. Euro (Vj. –13,5). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ergab sich zum einen aus den gestiegenen Netto-Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen in Höhe von 13,3 Mio. Euro (Vj. 11,7). Der höhere Zinsaufwand war auf die Schaffung der Finanzierungsgrundlage für das schließlich zurückgezogene Übernahmeangebot für Haldex im Vorjahr zurückzuführen. In diesem Kontext hatte SAF-HOLLAND zusätzliche Darlehen und ein Schuldscheindarlehen aufgenommen. Zum anderen enthielt das Finanzergebnis des Vorjahres einen positiven Nettoeffekt in Höhe von 0,5 Mio. Euro durch den Ertrag aus dem Verkauf der vor der Abgabe des Übernahmeangebots erworbenen Haldex-Aktien in Höhe von 5,7 Mio. Euro. Diesem Ertrag stand im Vorjahr ein Aufwand in Höhe von 5,2 Mio. Euro für die Währungsabsicherung der in Schwedischen Kronen (SEK) ausgelegten Kaufpreissumme gegenüber. Darüber hinaus enthielt der Vorjahreswert realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden in Höhe von

0,8 Mio. Euro. Im Geschäftsjahr 2017 zeigte diese Position einen deutlich geringeren Ertrag in Höhe von 0,2 Mio. Euro.

Im vierten Quartal 2017 lag das Finanzergebnis bei –3,8 Mio. Euro (Vj. –4,1). Die Netto-Zinsaufwendungen sanken um 0,1 Mio. Euro auf –3,1 Mio. Euro nach –3,2 Mio. Euro. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass das vierte Quartal des Vorjahres einen Sonderaufwand in Höhe von 0,9 Mio. Euro enthielt. So hatte die Veräußerung der Haldex-Aktien im Gesamtjahr 2016 zwar zu einem Ertrag geführt, für das vierte Quartal 2016 resultierte daraus jedoch ein Verlust, da der Bilanzansatz zum Stichtag 30. September 2016 höher war als der durchschnittliche erzielte Verkaufspreis.

ERGEBNISEFFEKTE DER US-WERKSKONSOLIDIERUNG UND HÖHERER ZINSAUFWAND BEDINGEN RÜCKGANG BEIM VORSTEUERERGEBNIS

Die um 22,2 % höheren Netto-Finanzaufwendungen führten im Geschäftsjahr 2017 dazu, dass das Ergebnis vor Steuern prozentual stärker zurückging als das EBIT. Das Vorsteuerer-

gebnis des Konzerns blieb um 13,5% hinter dem Vorjahreswert zurück und erreichte 56,2 Mio. Euro (Vj. 65,0). Im vierten Quartal 2017 lag das Ergebnis vor Steuern bei 11,7 Mio. Euro (Vj. 13,5).

KONZERNERTRAGSTEUERQUOTE DEUTLICH UNTER VORJAHR

Während sich aus den US-Steuerwirkungen inklusive der gesetzlichen Neuerungen der US-Steuerreform weitgehend einmalige positive Sondereffekte in Höhe von saldiert EUR 4,5 Mio. Euro ergaben, bedingten Wertberichtigungen auf angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge bei anderen Tochtergesellschaften einen gegenläufigen Effekt in Höhe von rund 2,6 Mio. Euro. Sollte sich die Ergebnissituation bei den entsprechenden Tochtergesellschaften in den kommenden Jahren verbessern, würden die zugehörigen Wertberichtigungen wieder angepasst werden. Der positive Nettoeffekt aus diesen Sachverhalten in Bezug auf die Ertragsteuern des Konzerns belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf rund 2,0 Mio. Euro. In Summe ergab sich im Geschäftsjahr 2017 ein Rückgang der Konzernertragsteuerquote auf 27,1% (Vj. 33,1%).

PERIODENERGEBNIS BEI 41,0 MIO. EURO

Das Periodenergebnis des Konzerns erreichte damit im Geschäftsjahr 2017 41,0 Mio. Euro (Vj. 43,5). Dies entsprach einem Rückgang von 5,8% gegenüber dem Vorjahr.

Nach Abzug der auf Minderheiten entfallenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss (–1,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2017, nach –0,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2016) lag das auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallende Periodenergebnis im Jahr 2017 leicht unter dem Vorjahresniveau bei 42,9 Mio. Euro (Vj. 44,2). Der gegenüber dem Vorjahr gestiegene Verlust bei den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss war maßgeblich auf die negativen Ergebnisbeiträge der Tochtergesellschaften KLL, Brasilien, und Corpco, China, zurückzuführen. Der SAF-HOLLAND Konzern hält an der brasilianischen Gesellschaft KLL einen Anteil von 57,5% und an der chinesischen Corpco einen Anteil von 80,0%.

Die Auswirkungen der US-Steuerwirkungen und der Wertberichtigungen auf angesetzte latente Steuern auf angesetzte Verlustvorträge im vierten Quartal 2017 waren maßgeblich dafür, dass die Ertragsteueraufwendungen deutlich niedriger ausfielen und in diesem Zeitraum auf 1,3 Mio. Euro (Vj. 6,4) zurückgingen. Dadurch wurde der ergebnisbelastende Effekt aus den operativen Mehraufwendungen für die US-Werkskonsolidierung im Nachsteuerergebnis teilweise kompensiert. Im vierten Quartal 2017 stieg das Periodenergebnis auf 10,4 Mio. Euro (Vj. 7,1).

Auf der Basis von rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich im Geschäftsjahr 2017 ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 0,95 Euro (Vj. 0,98). Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 0,82 Euro (Vj. 0,85).

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

in Mio. Euro

	2017	2016
Periodenergebnis	41,0	43,5
Ertragsteuern	15,2	21,5
Finanzergebnis	16,5	13,5
Abschreibungen aus PPA	5,3	5,3
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	13,2	6,6
Bereinigtes EBIT	91,2	90,4
in % vom Umsatz	8,0	8,7
Bereinigtes Periodenergebnis	52,7¹	53,7²
in % vom Umsatz	4,6	5,2
Anzahl der Aktien ³	45.361.385	45.361.112
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁴	1,16	1,18
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁵	1,00	1,03

¹ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 29,4% unterstellt.

² Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,2% unterstellt.

³ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

⁴ Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von –1,9 Mio. Euro (Vj. –0,8).

⁵ Berechnung unter Berücksichtigung von 8,3 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,1) und 1,2 Mio. Euro (Vj. 1,2) Ergebnisbeitrag für in 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und des Minderheitenergebnisses in Höhe von –1,9 Mio. Euro (Vj. –0,8).

BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS ANNÄHERND AUF VORJAHRESNIVEAU

Das bereinigte Periodenergebnis lag im Geschäftsjahr 2017 mit 52,7 Mio. Euro (Vj. 53,7) leicht unter dem Vorjahresniveau. Bei der Berechnung des bereinigten Periodenergebnisses wurden Restrukturierungs- und Transaktionskosten sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation adjustiert und ein einheitlicher Steuersatz von 29,4 % (Vj. 30,2 %) zugrunde gelegt.

Die Entwicklung des bereinigten Periodenergebnisses wurde maßgeblich von den erwähnten operativen Mehraufwendungen in Höhe von 10,3 Mio. Euro für die US-Werkskonsolidierung bestimmt, die aufgrund ihres operativen Charakters nicht bereinigt wurden, während die einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten ergebniserhöhend in die Bereinigung einfließen. Auf Basis der rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich im Gesamtjahr ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,16 Euro (Vj. 1,18) sowie ein verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie von 1,00 Euro (Vj. 1,03).

DIVIDENDE SOLL AUF 0,45 EURO JE AKTIE STEIGEN

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, dass in der Regel zwischen 40 % und 50 % des Netto-Ergebnisses als Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Für das Geschäftsjahr 2017 schlugen das Management Board und das Board of Directors der am 26. April 2018 stattfindenden Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. vor, für das Geschäftsjahr 2017 eine leicht erhöhte Dividende in Höhe von 0,45 Euro je Aktie (Vj. 0,44) auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) bzw. einer Ausschüttungsquote von 49,9 % (Vj. 45,9 %) des Periodenergebnisses bzw. von 47,6 % (Vj. 45,1 %) des Anteils des Periodenergebnisses das auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfiel. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2017 der SAF-HOLLAND Aktie von 17,94 Euro ergibt sich für die Aktionäre eine Dividendenrendite von 2,5 % (Vj. 3,2 %).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Übersicht über die Regionen

in Mio. Euro

	EMEA/I		Amerika		APAC/China		Gesamt	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse	611,8	568,8	429,4	402,3	97,7	70,9	1.138,9	1.042,0
Umsatzkosten	-483,9	-451,6	-371,9	-326,9	-78,0	-57,0	-933,8	-835,5
Bruttoergebnis	127,9	117,2	57,5	75,4	19,7	13,9	205,1	206,5
in % vom Umsatz	20,9	20,6	13,4	18,7	20,2	19,6	18,0	19,8
Summe anderer betrieblicher Erträge und Aufwendungen ¹	-60,2	-58,9	-41,4	-45,4	-12,3	-11,8	-113,9	-116,1
Bereinigtes EBIT	67,7	58,3	16,1	30,0	7,4	2,1	91,2	90,4
in % vom Umsatz	11,1	10,3	3,7	7,4	7,6	3,0	8,0	8,7

¹ Die Summe der anderen betrieblichen Erträge und Aufwendungen setzt sich aus den Vertriebskosten, den allgemeinen Verwaltungskosten, den Forschungs- und Entwicklungskosten, den sonstigen betrieblichen Erträgen sowie dem Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen zusammen abzüglich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 13,2 Mio. EUR (Vj. 6,6) und Abschreibungen aus PPA in Höhe von 5,3 Mio. Euro (Vj. 5,3).

STARKES WACHSTUM BEI UMSATZ UND ERGEBNIS IM SEGMENT EMEA/I

In der Region EMEA/I stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2017 um 7,6% auf 611,8 Mio. Euro (Vj. 568,8). Auf währungsbereinigter Basis legten die Erlöse um 7,7% auf 612,6 Mio. Euro zu. In den meisten Ländern stellte sich das Marktumfeld robust dar. Infolge des anziehenden Wirtschaftswachstums in der Region EMEA/I investierten die Flottenbetreiber weiterhin in den Ausbau und die Erneuerung ihrer Transportkapazitäten. Wesentliche Wachstumsimpulse kamen im Geschäftsjahr 2017 aus den südeuropäischen Ländern wie Spanien, Italien und Frankreich. Daneben

verzeichneten auch einige osteuropäische Länder eine spürbar steigende Umsatzdynamik. Dies traf vor allem auf Polen, aber auch auf Russland zu, wo sich nach Jahren der Marktschwäche ein erheblicher Aufholbedarf feststellen lässt.

Trotz der schwierigen politischen Rahmenbedingungen in einigen Ländern der Region, die sich wachstumshemmend auswirkten, verzeichnete SAF-HOLLAND in den Märkten des Mittleren Ostens und Afrikas eine insgesamt solide Entwicklung.

Ende März 2017 eröffnete SAF-HOLLAND ein neues Montagewerk für die Fertigung von Achssystemen im türkischen Düzce und festigte damit die Beziehungen zu den lokalen Kunden. Der Standort wird darüber hinaus dazu genutzt, die anliegenden Wachstumsmärkte der Region zu beliefern. Trotz der insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen und eines gegenüber 2016 stark rückläufigen Trailermarkts in der Türkei konnte die Produktion des neuen Werks im Jahresverlauf planmäßig hochgefahren werden. Per Jahresende 2017 war das Werk im Einschichtbetrieb gut ausgelastet. Dazu haben neben türkischen Kunden wesentlich Aufträge von Kunden aus wichtigen Anliegerstaaten beigetragen. Mittelfristig wird der Standort als Basis für die schnelle Belieferung der anliegenden Absatzmärkte weiter ausgebaut.

Das bereinigte EBIT der Region EMEA/I verbesserte sich im Geschäftsjahr 2017 überproportional zur Umsatzentwicklung um 16,1% auf 67,7 Mio. Euro (Vj. 58,3). Höhere Stahlpreise und das hohe Absatzvolumen mit Standardprodukten wurden durch Einspareffekte, weitere Prozessverbesserungen sowie Skaleneffekte kompensiert. Infolge der starken Umsatzausweitung und der Zusammenlegung von Bedarfen konnten bei wichtigen Lieferanten entsprechend hohe Bezugsmengen erreicht werden, die sich im vierten Quartal 2017 nochmals günstig auf die Materialaufwandsentwicklung auswirkten. Die bereinigte EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2017 erreichte 11,1% und lag damit über dem Vorjahresniveau (Vj. 10,3%).

Die Region EMEA/I setzte die solide Geschäftsentwicklung der ersten neun Monate 2017 auch im vierten Quartal 2017 nahtlos fort. Im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2017 steigerte SAF-HOLLAND die Umsatzerlöse in der Region um 7,1% (währungsbereinigt 8,1%) auf 147,8 Mio. Euro (Vj. 138,0). Das bereinigte EBIT erhöhte sich auf 19,4 Mio. Euro (Vj. 13,7). Positiv wirkten sich im Jahresendquartal auch ein vorteilhafter Produktmix sowie die bereits erwähnte Materialaufwandsentwicklung aus. Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 13,1% (Vj. 9,9%).

SEGMENT AMERIKA: UNERWARTET STARKE NACHFRAGE WÄHREND LAUFENDER US-WERKSKONSOLIDIERUNG VERURSACHT HOHE OPERATIVE MEHRAUFWENDUNGEN

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse 2017 um 6,7% auf 429,4 Mio. Euro (Vj. 402,3). Bereinigt um negative Währungskurseffekte in Höhe von 6,3 Mio. Euro und den neu hinzugekommenen Umsatzbeitrag des im Oktober 2016 zugekauften brasilianischen Achs- und Federungssystemspezialisten KLL in Höhe von 9,2 Mio. Euro konnte die Region den Umsatz organisch um 6,0% ausweiten. Nachdem das organische Wachstum im ersten Halbjahr noch 3,6% betrug, zogen die Wachstumsraten in der Region im

dritten Quartal 2017 (6,4%) und im vierten Quartal 2017 (11,0%) weiter an. Dies war vor allem auf das unerwartet starke Anspringen der Kundennachfrage im Erstausrüstungsgeschäft zurückzuführen. Der Umsatz des Ersatzteilgeschäfts verharrte dagegen bei einem Wert, der nur leicht über dem Vorjahresniveau lag. Starke Zuwächse erzielte das Segment Amerika, insbesondere im US-amerikanischen und kanadischen Markt, während sich der für SAF-HOLLAND wichtige mexikanische Markt nicht zuletzt aufgrund der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen schwach zeigte. Er blieb in der Umsatz- und Ertragsentwicklung deutlich hinter der ursprünglichen Planung zurück.

Das Unternehmen hatte gemäß den Erwartungen der Marktforschungsinstitute und der Kundenprognosen für das Jahr 2017 zu Jahresbeginn mit einem ausgeprägten Rückgang der Trailer- und Truckproduktion in Nordamerika gerechnet und daher die Umsetzung einer Konsolidierung des bestehenden US-Werksverbands von sieben auf fünf Fertigungsstandorte beschlossen. Ziel war es dabei, die Fertigung der jeweiligen Produktgruppen kundenäher aufzustellen, Prozesse zu zentralisieren und Belieferungsfristen zu optimieren. Mit der Umsetzung wurde im Frühjahr 2017 begonnen. Im Zuge der Verlagerung der Produktion von den Standorten Holland (Michigan) und Muskegon (Michigan) an die Standorte Cincinnati (Ohio), Warrenton (Missouri), Dumas (Arkansas) und Wylie (Texas) fielen dafür einmalige Restrukturierungs- und Transaktionskosten für Umzug, Abfindungen und Abschreibungen auf Maschinen und Werkzeuge in Höhe von 10,9 Mio. Euro an, die bei der Herleitung des bereinigten EBIT wieder eingerechnet wurden. In der zweiten Jahreshälfte 2017 fiel die unerwartet dynamisch anspringende Kundennachfrage im Erstausrüstungsgeschäft zeitlich mit den bereits fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen und den sich daraus ergebenden temporären Kapazitätseinschränkungen zusammen. Die Bewältigung der hohen Mengen in der Fertigung erforderte temporär eine über der ursprünglichen Planung liegende Anzahl von Mitarbeitern und bedingte signifikant höhere Kosten für Logistik und Expressfrachten. Zudem führten die starken Schwankungen in der Kapazitätsauslastung gerade im dritten und vierten Quartal 2017 zu merklichen Produktionsineffizienzen.

Im zweiten Halbjahr 2017 wurden deshalb in der Region Amerika neben den Restrukturierungskosten noch operative Mehraufwendungen in Höhe von 10,3 Mio. Euro notwendig. Diese Aufwendungen wurden aufgrund ihres operativen Charakters voll aufwandswirksam erfasst und wirkten sich auf das operative Ergebnis und das bereinigte EBIT gleichermaßen aus. Die im vierten Quartal 2017 weiter anziehende Kundennachfrage bedingte auch in diesem Zeitraum Kapazitätspässe. Dementsprechend fielen im Zeitraum

von Oktober 2017 bis Dezember 2017 operative Mehraufwendungen in Höhe von 6,3 Mio. Euro an. Dieser Betrag enthielt neben erhöhten Personal- und Frachtkosten auch liefervertragliche Ausgleichszahlungen in Höhe von 1,1 Mio. Euro. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen wurden die Werkskonsolidierungsmaßnahmen in Nordamerika zum Jahresende 2017 abgeschlossen. Wichtige Meilensteine stellten die Verlagerungen der Fertigungen der Standorte Holland und Muskegon dar.

Nach Abschluss der eigentlichen Verlagerungsmaßnahmen wird der Fokus im Jahr 2018 auf der Verbesserung der Produktions- und internen Logistikprozesse sowie der Optimierung der Kapazitätsauslastung in den Werken liegen. Zudem werden die temporär erhöhte Anzahl von Mitarbeitern und die erhöhten Expressfracht- und Logistikkosten reduziert.

Auch die Zusammenführung der Fertigung der beiden brasilianischen Gesellschaften am größeren und modernen KLL-Standort in Alvorada wurde im Jahresverlauf 2017 abgeschlossen. Für die Schließung des alten Standorts Jaguariúna und Verlagerung von Werkzeugen und Anlagen an den KLL-Standort Alvorada wendete SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2017 in Summe 1,0 Mio. Euro für Restrukturierungsmaßnahmen auf.

Darüber hinaus belasteten weiter gestiegene Stahlpreise, die in der Regel erst mit deutlichem zeitlichem Verzug an die Kunden weitergegeben werden können, die Ergebnisrechnung. In Summe gab das bereinigte EBIT der Region Amerika 2017 auf 16,1 Mio. Euro (Vj. 30,0) nach. Die bereinigte EBIT-Marge des Segments ging auf 3,7% (Vj. 7,4%) zurück. Damit blieb das Ergebnis der Region im Jahr 2017 deutlich hinter der ursprünglichen Planung zurück.

Im vierten Quartal 2017 stieg der Umsatz der Region Amerika um 1,6% auf 94,1 Mio. Euro (Vj. 92,6) an. Unter Ausklammerung der negativen Währungseffekte in Höhe von 8,7 Mio. Euro lag das organische Wachstum bei 11,0%. In der US-Erstausrüstung zogen die Umsatzerlöse zu konstanten Währungskursen sogar um 13,7% an. Damit verzeichnete die Region Amerika im vierten Quartal 2017 im Jahresverlauf ihre höchste organische Wachstumsrate und dies parallel zur laufenden Werkskonsolidierung. Neben Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 1,6 Mio. Euro führten die damit einhergehenden Kapazitätsengpässe auch im vierten Quartal 2017 zu spürbaren operativen Mehraufwendungen in Höhe von 6,3 Mio. Euro. Das starke Wachstum im Erstausrüstungsgeschäft führte zu Engpässen bei der Versorgung des margenstärkeren Aftermarketgeschäfts. In der Folge ging das bereinigte EBIT im vierten Quartal 2017 auf -3,9 Mio. Euro (Vj. 5,7) zurück und die bereinigte EBIT-Marge erreichte somit -4,1% (Vj. 6,2%).

SEGMENT APAC/CHINA: VERSCHÄRFTE TRANSPORTGESETZGEBUNG TREIBT NACHFRAGE IN CHINA, ERTRAGSLAGE VERBESSERT

Den prozentual stärksten Umsatzanstieg im Geschäftsjahr 2017 erwirtschaftete die Region APAC/China mit einem Zuwachs von 37,8% auf 97,7 Mio. Euro (Vj. 70,9). Auf währungsbereinigter Basis stiegen die Umsatzerlöse in der Region sogar um 40,5%.

Die Geschäftsentwicklung in der Region APAC/China wurde maßgeblich von der starken Nachfrage nach Trailerkomponenten in China getrieben. Die gesetzliche Einführung von Beladungsgrenzen für Nutzfahrzeuge (GB 1589) und die Ankündigung verschärfter Sicherheitsbestimmungen (GB 7258) für Gefahrguttransporte ab Anfang des Jahres 2019 führten zu spürbar anziehenden Investitionen der Flottenbetreiber in neue Lkw und Trailer (vgl. Chancen- und Risikenbericht, Seite 68). Davon profitiert insbesondere das Premiumsegment, in dem sich SAF-HOLLAND traditionell mit seinen Produkten bewegt.

In diesem veränderten Umfeld gelang es SAF-HOLLAND, mit seinen gewichtssparenden Komponenten und seinem Angebot an Luftfedern und Achssystemen mit leistungsfähiger Scheibenbremstechnologie Marktanteile zu gewinnen und wichtige Großaufträge zu akquirieren. Am Standort Xiamen zogen die Produktionsmengen deutlich an. Um die stark anziehende Nachfrage in China auf der Kapazitätsseite vorzubereiten, hat SAF-HOLLAND Anfang des Geschäftsjahres 2018 den Bau eines neuen Produktionszentrums mit einer Fertigungsfläche von rund 46.000 m² am Standort Yangzhou im Jangtse-Delta bekanntgegeben (vgl. Nachtragsbericht, Seite 70).

Schwierig verlief das Geschäft dagegen bei unserer Tochtergesellschaft Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd. (Corpco). Aufgrund der anhaltend schwachen Nachfrage im Segment Überlandbusse in China passte Corpco die Kapazitäten an das veränderte Marktumfeld an und begann damit, das Produktportfolio bei Busfederungssystemen auf neue Segmente im Busmarkt auszuweiten. Die Gesellschaft verzeichnete in diesem Umfeld im Geschäftsjahr 2017 deutlich rückläufige Umsätze und wies ein negatives Ergebnis auf. Für die Neuausrichtung wendete SAF-HOLLAND 0,7 Mio. Euro an Restrukturierungskosten auf.

In den übrigen APAC-Staaten präsentierte sich die Nachfrage im Geschäftsjahr 2017 zumeist verhalten. Zum Jahresende wurde in den meisten APAC-Märkten eine einsetzende Erholung der Nachfrage spürbar.

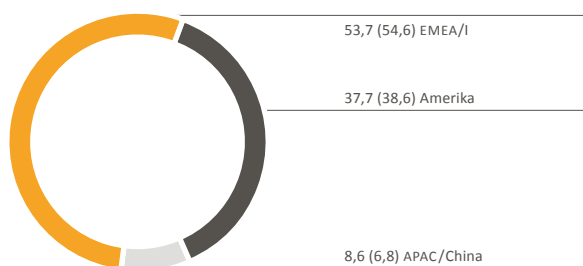
Das deutlich zweistellige Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2017 und die erzielten Skaleneffekte führten zu einer spürbaren Verbesserung des bereinigten EBIT in der Region

APAC/China. Das bereinigte EBIT zog auf 7,4 Mio. Euro (Vj. 2,1) an. Die bereinigte EBIT-Marge stieg demnach auf 7,6% (Vj. 3,0%). Diese positive Entwicklung war umso erfreulicher, da SAF-HOLLAND in China bisher fast ausschließlich im Erstausrüstungsgeschäft aktiv ist. Im Geschäftsjahr 2018 wird ein Hauptaugenmerk auf den weiteren Ausbau des Aftermarketnetzwerks in China liegen. Zu der verbesserten Profitabilität trugen die Ende des vergangenen Jahres eingeleiteten Umstrukturierungs- und Automatisierungsmaßnahmen bei. Zu berücksichtigen ist dabei, dass das Vorjahresergebnis von Sonderfaktoren in Höhe von insgesamt 1,6 Mio. Euro belastet war. So hatten im Jahr 2016 Taifunschäden und Bewertungskorrekturen anlässlich einer SAP-Einführung zu Sonderabschreibungen auf Vorräte und Altbestände bei der Tochtergesellschaft in Xiamen geführt. Darüber hinaus waren bereits im Geschäftsjahr 2016 Gewährleistungsaufwendungen und Bestandskorrekturen bei Corpco notwendig gewesen.

Obwohl die Vergleichsbasis, das vierte Quartal 2016, in dem der Umsatz bereits um 51,8% zugelegt hatte, anspruchsvoll ausfiel, konnte die Region APAC/China im vierten Quartal 2017 erneut ein dynamisches Wachstum der Umsatzerlöse um 46,8% auf 32,3 Mio. Euro (Vj. 22,0) verzeichnen. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Umsatz um 52,9% auf 33,6 Mio. Euro. Das bereinigte EBIT der Region APAC/China verbesserte sich im vierten Quartal 2017 deutlich auf 3,0 Mio. Euro (Vj. 0,4). Die entsprechende bereinigte EBIT-Marge stieg auf 9,3% (Q4 2016: 1,8%). Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahresvergleichsquartal einen Großteil der bereits erwähnten Gewährleistungsaufwendungen und Bestandskorrekturen bei Corpco enthielt.

Anteile der Segmente am Konzernumsatz 2017

in %



VERMÖGENSLAGE

BILANZSUMME TROTZ STARKER

GESCHÄFTSAUSWEITUNG NAHEZU UNVERÄNDERT

Trotz der starken Umsatzausweitung im Geschäftsjahr 2017 verringert sich die Bilanzsumme zum Stichtag 31. Dezember 2017 um 15,9 Mio. Euro auf 998,1 Mio. Euro (Vj. 1.014,0). Maßgeblich für den Rückgang der Bilanzsumme war der Rückgang der langfristigen Vermögenswerte um 29,3 Mio. Euro. Dem stand allerdings ein durch den Aufbau des Working Capital bedingter Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte in Höhe von 13,4 Mio. Euro gegenüber.

WACHSTUMSBEDINGTER ANSTIEG DES

NET WORKING CAPITAL

Das Net Working Capital wuchs im Geschäftsjahr 2017 um 10,3 Mio. Euro auf 120,6 Mio. Euro (Vj. 110,3). Der starke Umsatzanstieg führte im ersten Quartal 2017 zu einem deutlichen Anstieg des Net Working Capital auf 144,8 Mio. Euro. In den darauffolgenden Quartalen wurde die Zunahme des Net Working Capital durch Verbesserungen im Forderungs- und Vorratsmanagement eingegrenzt. Allein im vierten Quartal 2017 konnte der Konzern das Net Working Capital, unterstützt von Jahresendeffekten, um 22,1 Mio. Euro zurückerufen.

Die Net Working Capital Quote blieb mit 11,0% annähernd auf dem Niveau des Vorjahres (Vj. 10,9%). Sie lag damit deutlich unterhalb der für das Geschäftsjahr 2017 angestrebten Bandbreite von 12 bis 13%. Zum 30. September 2017 lag die Net Working Capital Quote noch bei 12,9%. Im vierten Quartal 2017 konnte die Quote um 190 Basispunkte verringert werden.

Der wesentliche Grund für die leichte Zunahme des Working Capital im Gesamtjahr 2017 war die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zum 31. Dezember 2017 um 19,0 Mio. Euro auf 135,7 Mio. Euro anstiegen (Vj. 116,7). Neben dem starken Umsatzanstieg führte auch das planmäßig reduzierte Factoring zu einem um 2,8 Mio. Euro höheren Forderungsausweis. Die Reichweite der Forderungen stieg somit zum 31. Dezember 2017 auf 45 Tage (Vj. 42 Tage). Gegenüber dem Stand zum 30. September 2017 (157,3 Mio. Euro bzw. 51 Tage) konnte der Forderungsbestand bis zum Jahresende 2017 um 21,6 Mio. Euro auf 135,7 Mio. Euro bzw. 6 Tage verringert werden.

Trotz des starken Umsatzwachstums erhöhten sich die Vorräte bis zum Jahresende 2017 gegenüber dem Vorjahr nur leicht auf 133,7 Mio. Euro (Vj. 129,4). Da der Vorratsanstieg niedriger als das Umsatzwachstum ausfiel, ging die Umschlagsdauer des Vorratsbestands zum 31. Dezember 2017 auf 53 Tage (Vj. 57 Tage) zurück. Gegenüber dem Stand zum 30. September 2017 (139,3 Mio. Euro beziehungsweise 54

Tage) konnte der Konzern die Vorräte im Verlauf des vierten Quartals 2017 um 5,6 Mio. Euro zurückführen.

UNVERÄNDERT HOHE LIQUIDITÄT

Die liquiden Mittel (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstige kurzfristige Geldanlagen) verringerten sich zum Stichtag 31. Dezember 2017 zwar leicht auf 337,1 Mio. Euro (Vj. 344,6). Sie stellten damit aber weiterhin die größte Einzelposition auf der Aktivseite dar.

WÄHRUNGSBEDINGTER RÜCKGANG DER LANGFRISTIGEN VERMÖGENSWERTE

Die langfristigen Vermögenswerte gingen zum 31. Dezember 2017 um 29,4 Mio. Euro auf 377,8 Mio. Euro (Vj. 407,2) zurück. Der Rückgang war zum einen auf die verringerten latenten Steueransprüche (–10,9 Mio. Euro) zurückzuführen. Zum anderen bedingten Währungskurseffekte, vor allem aus der Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar, einen geringeren Wertansatz bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten (–9,2 Mio. Euro) sowie den Sachanlagen (–6,5 Mio. Euro). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 27,1 Mio. Euro und überstiegen die entsprechenden Abschreibungen in Höhe von 24,6 Mio. Euro um 2,5 Mio. Euro.

Übersicht zur Vermögenslage

in Mio. Euro		
	31.12.2017	31.12.2016 ²
Bilanzsumme	998,1	1.014,0
Eigenkapital	301,0	304,9
Eigenkapitalquote in %	30,2	30,1
Nettoverschuldung ¹	105,5	97,1
Net Working Capital	120,6	110,3
Net Working Capital in % vom Umsatz	11,0	10,9

¹ Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 337,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2017 (Vj. 344,6).

² Angepasst aufgrund der Effekte aus einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

EIGENKAPITALQUOTE STABIL BEI 30,2%

Das Eigenkapital des Konzerns erreichte zum 31. Dezember 2017 einen um 1,3% geringeren Wert als zum Vorjahresvergleichszeitpunkt und belief sich auf 301,0 Mio. Euro (Vj. 304,9). Ein wesentlicher Grund dafür war die Aufwertung des Euro gegenüber den wichtigen Konzernwährungen. Daraus ergab sich eine erfolgsneutrale Verbuchung negativer Währungsdifferenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 25,3 Mio. Euro (Vj. positive Währungsdifferenz von 5,7). Zudem wirkte sich die Dividendenzahlung für das Geschäfts-

jahr 2016 in Höhe von 20,0 Mio. Euro aus. Diesen das Eigenkapital mindernden Effekten stand im Geschäftsjahr 2017 ein erwirtschaftetes Periodenergebnis in Höhe von 41,0 Mio. Euro gegenüber. Die Eigenkapitalquote präsentierte sich zum 31. Dezember 2017 nahezu unverändert und belief sich auf 30,2% (Vj. 30,1%).

Bei der Betrachtung der Eigenkapitalquote ist zu berücksichtigen, dass die Bilanzrelationen weiterhin durch das Vorhalten hoher Liquidität für die im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 geplanten Akquisitionen und Investitionen geprägt sind.

SCHULDEN IN SUMME WENIG VERÄNDERT

Die langfristigen Schulden summierten sich zum Jahresende 2017 auf 461,9 Mio. Euro (Vj. 555,4). Der Rückgang um 93,5 Mio. Euro resultierte hauptsächlich aus der Überführung von langfristigen Darlehen und Anleihen in kurzfristige verzinsliche Darlehen und Anleihen mit einer verbleibenden Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Vor allem, da die Fristigkeit der ausgegebenen 75 Mio. Euro-Unternehmensanleihe in den kurzfristigen Bereich übergang, verringerten sich die langfristigen verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 31. Dezember 2017 auf 361,3 Mio. Euro (Vj. 435,6).

Demgegenüber erhöhten sich die kurzfristigen Schulden per Ende Dezember 2017 auf 235,3 Mio. Euro (Vj. 153,7). Die kurzfristigen verzinslichen Darlehen und Anleihen stiegen auf 81,3 Mio. Euro (Vj. 6,1). Weiterhin erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 114,2 Mio. Euro (Vj. 106,7). Damit konnte die Zunahme der Working Capital Position auf der Aktivseite teilweise kompensiert werden. Im Vergleich zum 30. September 2017 gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Ende des vierten Quartals 2017 um 5,7 Mio. Euro zurück. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vergleich zum Jahresende 2016 um 7,5 Mio. Euro.

NETTOVERSCHULDUNG LEICHT ERHÖHT

Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen beliefen sich zum 31. Dezember 2017 auf einen nahezu unveränderten Wert von 442,6 Mio. Euro (Vj. 441,7). Die Nettoverschuldung (nach Abzug des Bestands an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen) des Konzerns war zum Jahresende 2017 mit 105,5 Mio. Euro (Vj. 97,1) relativ gering. Getragen von der verringerten Kapitalbindung im Working Capital konnte der operative Free Cashflow im vierten Quartal 2017 mit 26,8 Mio. Euro nahezu an das hohe Vorjahresniveau (Vj. 29,2) anknüpfen. Damit gelang es, im Jahresendquartal 2017 die Nettoverschuldung um 22,7 Mio. Euro zu reduzieren.

FINANZLAGE

OPERATIVER CASHFLOW 2017 BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital reduzierte sich im Geschäftsjahr 2017 um 4,7% auf 99,5 Mio. Euro (Vj. 104,4). Dies war in erster Linie auf das im Geschäftsjahr 2017 um 13,5% bzw. 8,7 Mio. Euro geringer ausgefallene Ergebnis vor Steuern zurückzuführen. Die höher ausgefallenen saldierten Finanzaufwendungen in Höhe von 16,5 Mio. Euro (Vj. –13,5), die bei der Ermittlung des Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital wieder hinzugerechnet werden, kompensierten teilweise den Rückgang beim Vorsteuerergebnis.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die deutlich gestiegenen Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 13,2 Mio. Euro (Vj. 6,6) sowie die operativen Mehraufwendungen im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung in Höhe von 10,3 Mio. Euro größtenteils zahlungswirksam waren und sich damit nicht nur auf das Ergebnis vor Steuern, sondern auch auf den Cashflow auswirkten.

WACHSTUMSBEDINGTER AUFBAU DES NET WORKING CAPITAL

Die wachstumsbedingte Zunahme des Net Working Capital führte gleichzeitig zu einem Mittelabfluss in Höhe von 25,4 Mio. Euro (Vj. Mittelzufluss von 2,0). Nach dem starken Anstieg des Net Working Capital zu Jahresbeginn 2017 konnte der weitere Aufbau in den Folgequartalen wirksam eingegrenzt werden. Im vierten Quartal 2017 ergab sich durch den Rückgang des Net Working Capital ein cashflowwirksamer Mittelzufluss in Höhe von 14,4 Mio. Euro (Vj. 18,6).

Das hohe organische Umsatzwachstum um 96,8 Mio. Euro bedingte einen gleichzeitigen Mittelabfluss aus gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 27,0 Mio. Euro (Vj. Mittelabfluss 4,1). Aus der Zunahme der Vorräte ergab sich ebenfalls ein Mittelabfluss von 13,8 Mio. Euro (Vj. Mittelabfluss 8,1). Hier wirkte sich auch die Werkskonsolidierung in den USA aus, da vor den anstehenden Umzugsmaßnahmen bestimmte Volumina vorgehalten werden mussten. Im Gegensatz dazu erzeugte die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen einen Mittelzufluss in Höhe von 13,9 Mio. Euro (Vj. 12,7). In Summe erhöhte sich das Net Working Capital im Geschäftsjahr 2017. Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit ging um 38,7% auf 56,8 Mio. Euro (Vj. 92,7) zurück. Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im vierten Quartal 2017 mit 33,2 Mio. Euro unter dem Vorjahresniveau von 38,8 Mio. Euro.

Die Cash-Conversion-Rate als Indikator für die Fähigkeit des Unternehmens, Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft zu generieren, erreichte im Geschäftsjahr 2017 81,3% (Vj. 117,7%).

Übersicht zur Finanzlage

in Mio. Euro	2017	2016
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	74,1	106,4
Cash-Conversion-Rate in % ¹	81,3	117,7
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	56,8	92,7
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	–84,3	89,8
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	–27,1	–25,0
in % vom Umsatz	2,4	2,4
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–33,7	15,3
Free Cashflow ²	29,7	67,7

¹ Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen dividiert durch das bereinigte EBIT.

² Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

ERHÖHTE INVESTITIONEN IN ZUKÜNFTIGES WACHSTUM

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2017 bei –84,3 Mio. Euro (Vj. 89,8). Das Geschäftsjahr 2017 war durch den Erwerb von sonstigen finanziellen Vermögenswerten mit einem Mittelabfluss in Höhe von 58,1 Mio. Euro geprägt. Im Unterschied hierzu war das Vorjahr durch die Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen mit einem Mittelzufluss in Höhe von 115,0 Mio. Euro positiv beeinflusst. Ohne diese beiden gegenläufigen Effekte hätte der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit im Jahr 2017 –26,2 Mio. Euro und im Vorjahr –25,2 Mio. Euro betragen.

Zur Vorbereitung des künftigen Wachstums hob der SAF-HOLLAND Konzern im Jahr 2017 die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte um 2,1 Mio. Euro an. In Summe erhöhten sich die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen um 2,5 Mio. Euro auf 21,8 Mio. Euro (Vj. –19,3), während die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte 5,3 Mio. Euro (Vj. 5,7) ausmachten. Insgesamt betrug die Investitionsquote des SAF-HOLLAND Konzerns im Geschäftsjahr 2017 unverändert 2,4%.

Im Vorjahr enthielt der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit eine Auszahlung für die Übernahme von KLL in Höhe von 7,5 Mio. Euro. Zudem führten der Erwerb der Haldex-Aktien im zweiten Quartal 2016 und der spätere Verkauf der Anteile im vierten Quartal 2016 in Summe zu einem positiven Effekt auf den Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von 5,7 Mio. Euro.

FREE CASHFLOW BEI RUND 30 MIO. EURO

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) erreichte im Geschäftsjahr 2017 solide 29,7 Mio. Euro (Vj. 67,7). Damit konnte die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 im Jahr 2017 erneut vollständig aus Mitteln der Eigenfinanzierung bedient werden. Der Rückgang des Free Cashflow gegenüber dem Vorjahr war zum einen die Folge der temporär erhöhten Restrukturierungs- und Transaktionskosten und der notwendigen operativen Mehraufwendungen im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung, die zusammengenommen 21,2 Mio. Euro erreichten. Zudem wirkte sich der wachstumsbedingte Aufbau des Net Working Capital senkend aus. Im vierten Quartal 2017 erreichte der Free Cashflow trotz erneut hoher operativer Mehraufwendungen in den USA mit 26,8 Mio. Euro (Vj. 29,2) nahezu das hohe Niveau des Vorjahres.

Der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2017 bei –33,7 Mio. Euro (Vj. 15,3). Neben der Dividendenzahlung in Höhe von 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) spiegelte er hauptsächlich gezahlte Zinsen wider. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Vorjahreswert 2016 einen Mittelzufluss in Höhe von 50,0 Mio. Euro aus der Aufnahme eines Darlehens sowie einen Mittelabfluss in Höhe von 5,1 Mio. Euro aus der vorgenommenen Währungsabsicherung der in Schwedischen Kronen angebotenen Kaufpreissumme für Haldex enthielt.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE IM GESCHÄFTSJAHRE 2017 DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Das Jahr 2017 verlief für den SAF-HOLLAND Konzern insgesamt zufriedenstellend. Die Geschäftsentwicklung in den Regionen EMEA/I und APAC/China war sehr erfreulich. Hier konnte SAF-HOLLAND seine Marktposition weiter ausbauen und solide Umsatz- und Ergebniszuwächse erzielen. Diese Erfolge wurden allerdings von der unbefriedigenden Ergebnisentwicklung in Nordamerika überlagert. Die unerwartete starke Erholung der Truck- und Trailermärkte im zweiten Halbjahr 2017, die mit den bereits weit fortgeschrittenen Verlagerungsmaßnahmen im Rahmen der US-Werkskonsolidierung zusammenfiel, stellte den SAF-HOLLAND Konzern vor erhebliche produktionstechnische und logistische Her-

ausforderungen. Aufgrund der daraus resultierenden operativen Mehraufwendungen wurde im Geschäftsjahr 2017 bei der Steuerungsgröße der bereinigten EBIT-Marge im Konzern nur das untere Ende des ursprünglich geplanten Zielkorridors erreicht.

Operativ konnten im abgelaufenen Jahr dennoch wichtige Meilensteine erreicht werden. Mit der Verlagerung der Fertigung vom Standort Holland Ende September 2017 und vom Standort Muskegon Ende Dezember 2017 hat der Konzern die US-Werkskonsolidierung wie vorgesehen zum Jahresende 2017 abgeschlossen. Im laufenden Geschäftsjahr 2018 wird es darum gehen, die Logistikprozesse und Fertigungsabläufe des neuen Produktionsverbunds wieder optimal zu verzahnen und nach erfolgreicher Anlaufphase die mit der Umstrukturierung des Werkverbunds einhergehenden Kostenvorteile und Effizienzsteigerungen zu realisieren. Die Ertragskraft der Region soll sich damit schrittweise und nachhaltig verbessern.

Bei der Umsetzung der Ziele der Wachstumsstrategie 2020 wurden wichtige Fortschritte erzielt, nicht nur mit Blick auf das erreichte starke organische Wachstum des Konzerns. Wie vorgesehen konnte das Unternehmen auf den aufstrebenden Märkten außerhalb der bisherigen Kernmärkte Europa und Nordamerika deutlich überproportionale Zuwachsraten erzielen. SAF-HOLLAND zieht dabei seine Vorteile aus dem starken Wachstum des Premiumsegments, beispielsweise in China, für das eine frühzeitige Positionierung erfolgte. Mit dem neuen Werk in der Türkei ist SAF-HOLLAND bestens gerüstet, um von dem zukünftigen Wachstum der Transportindustrie in dieser Region und in den anliegenden Märkten zu profitieren.

Insgesamt sieht sich der SAF-HOLLAND Konzern auf einem guten Weg, an dem strukturellen Wachstum in den Zielmärkten überproportional teilzuhaben und gleichzeitig die vorgestellten Ziele der Wachstumsstrategie 2020 zu erreichen.

CHANCEN- UND RISIKENBERICHT

GRUNDLAGEN DES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEMS DES SAF-HOLLAND KONZERNS

SAF-HOLLAND verfügt über ein umfassendes und vom Management Board konzernweit implementiertes Risikomanagementsystem, das in allen wesentlichen operativen Geschäfts- und Entscheidungsprozessen verankert ist. Das Risikomanagementsystem ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken durch die kontinuierliche Beobachtung von relevanten Märkten, Regionen, Kunden und Lieferanten sowie internen Prozessen frühzeitig zu erkennen, um so effektive Gegenmaßnahmen ergreifen zu können. Identifizierte Risiken, die ihrer Höhe nach wesentlich sind und bei denen eine hinreichende Eintrittswahrscheinlichkeit besteht, werden systematisch und einheitlich erfasst, analysiert, soweit möglich bewertet und kommuniziert. Allgemeine, nicht unmittelbar das Unternehmen betreffende Risiken (z. B. gesamtwirtschaftliche Risiken) und nicht zu überwachende Risiken (z. B. Naturkatastrophen) werden im Risikomanagementsystem bewusst nicht berücksichtigt. Das Risikomanagementsystem beschränkt sich ausschließlich auf die Erkennung von Risiken und nicht auf die Erfassung von Chancen.

Ein hinsichtlich seiner Effizienz und Angemessenheit stetig weiterentwickeltes und konzernweit verfügbares Risikomanagement-Handbuch, das die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und den Einsatz von Finanzinstrumenten zur finanzwirtschaftlichen Risikosteuerung definiert, sowie ergänzende Konzernrichtlinien stellen eine konzern einheitliche Vorgehensweise sicher.

Die Bewertung der Risiken erfolgt sowohl auf Konzernebene als auch auf Ebene der einzelnen Tochtergesellschaften anhand des jeweiligen Schadenspotenzials und der Eintrittswahrscheinlichkeit. Für jedes Risiko werden Kontrollinstrumente und – sofern möglich – Gegenmaßnahmen definiert. Einzelrisiken werden in Risikofelder zusammengefasst, für die jeweils eine Risikopolitik festgelegt ist.

ZENTRAL AUFGESTELLTES INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM MIT KONZERNWEITER ZUSTÄNDIGKEIT

Alle wesentlichen Kernaufgaben des Konzernrechnungswesens sind zentral im Bereich Group Accounting angesiedelt, darunter auch die Konsolidierung der Finanzdaten sowie die Erstellung der Quartals- und Jahresabschlüsse. Die in den einzelnen Segmenten und Tochtergesellschaften ermittelten Finanzkennzahlen werden zum Zweck der Konsolidierung an diesen Bereich berichtet. Dabei sind einheitliche Vorgaben und festgelegte Prozesse verbindlich einzuhalten.

Zur Gewährleistung der Zuverlässigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung und Sicherstellung, dass die Rechnungslegung und die Abschlüsse des Konzerns den IFRS-Berichtsstandards entsprechen, dient ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem. Es umfasst prozessintegrierte und prozessunabhängige Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen, wie Stichproben, Plausibilitätschecks und IT-basierte Validierungsprozesse. Darüber hinaus besteht eine klar definierte Zugangsberechtigung zu den Rechnungslegungssystemen und es gilt das Vier-Augen-Prinzip.

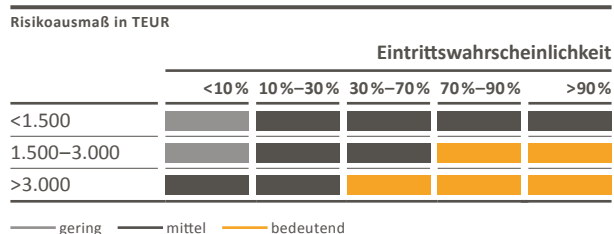
INTERNES KONTROLLSYSTEM ERFÜLLT ALLE GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN

Auch die übrigen Geschäftsprozesse sind in das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem (IKS) einbezogen. Die risikoadäquate Ausgestaltung des IKS und die Gewährleistung der Einhaltung der Vorgaben, Regelungen und Verfahrensanweisungen des IKS obliegen dem Management Board. Das Board of Directors überzeugt sich im Rahmen seiner Kontrollfunktion durch das Audit Committee ebenfalls von der Effektivität des IKS. Die unabhängige Interne Revision überprüft die Implementierung sowie die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und gibt Impulse, um das IKS fortlaufend zu verbessern. Die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und der Tochtergesellschaften sind in diese Überprüfungen einbezogen. Die Interne Revision leitet ihre Prüfungsberichte an die jeweilige Bereichsleitung, das Management Board sowie an den Abschlussprüfer weiter und berichtet an das Audit Committee des Board of Directors. Das Audit Committee erhält regelmäßig Berichte über die Ergebnisse der durchgeführten Prüfungen und den Status der Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses stellt die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer dar.

GESAMTRISIKOSITUATION BEI SAF-HOLLAND PRÄSENTIERT SICH 2017 INSGESAM VERBESSERT

Die Bewertung der Risiken basiert auf den die Kriterien „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“. Dabei unterteilen wir die Risiken gemäß der unten aufgezeigten Grafik in „geringe“, „mittlere“ und „bedeutende“ Risiken. Das Risikoausmaß ist quantifiziert vor etwaigen Maßnahmen zur Risikobegrenzung (Bruttobetachtung) auf der Ebene des bereinigten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT).

Risikoklassen



Auf Basis einer Bruttobetrachtung lag das Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns am Ende des Geschäftsjahres 2017 bei rund 33 Mio. Euro und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr (35 Mio. Euro) um mehr als 5 % verringert. Gemessen am Geschäftsvolumen und der wirtschaftlichen Lage des Konzerns erachten wir die Gesamtrisikosituation

der vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken als weiterhin überschaubar und gut beherrschbar. Für die erkennbaren Risiken wurde in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen ausreichend Vorsorge getroffen.

Die strategischen Risiken stellten im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Anteil von knapp 30 % des Gesamtrisikopotenzials weiterhin das wichtigste Risikofeld dar. Aufgrund einer niedrigeren Risikobewertung der Wettbewerbssituation und der Abhängigkeit von einzelnen Kunden war das Risikoausmaß der strategischen Risiken in 2017 insgesamt aber deutlich niedriger als 2016. Rückläufig waren auch die Finanzrisiken. Dies wurde durch höhere Rechts- und regulatorische Risiken zum Teil kompensiert.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Risikofelder ¹	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2017 gegenüber Vj. ²	Gesamtrisiko 2017 gegenüber Vj. ³
Strategische Risiken	Abhängigkeit von einzelnen Kunden	unverändert	geringer
	Wettbewerbsrisiken	geringer	
	Vertikale Integration	höher	
Rechts- und regulatorische Risiken	Marken- und Patentschutz-Risiken	unverändert	höher
	Haftungsrisiken	höher	
	Handelsrisiken	geringer	
	Sonstige regulatorische Risiken	unverändert	
Technologierisiken	Vermarktungsrisiken	unverändert	unverändert
	Risiken durch technologischen Fortschritt	unverändert	
	Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	unverändert	
Operative Risiken	Beschaffungsrisiken	unverändert	unverändert
IT-Risiken	Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	unverändert	unverändert
Personalrisiken	Risiken des Wissensverlusts	höher	unverändert
	Streikrisiken	unverändert	
Finanzrisiken	Finanzierungsrisiken	unverändert	geringer
	Währungsrisiken	geringer	
	Impairmentrisiken	unverändert	
Sonstige Risiken	Compliance-Risiken	unverändert	unverändert
	Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	unverändert	

Legend: gering (light grey), mittel (dark grey), bedeutend (orange)

¹ Die einzelnen Risikofelder sind nach ihrem jeweiligen Risikomaß geordnet (absteigende Reihenfolge).
² Bei den Veränderungen der Einzelrisiken gegenüber dem Vorjahr ist entscheidend, ob eine Veränderung der Risikoklasse erfolgt.
³ Veränderungen gegenüber dem Vorjahr von mehr als 0,5 Mio. Euro führen zu der Einstufung höher oder geringer.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE ENTWICKLUNGEN NICHT ERFASST

Da sich gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken kaum quantifizieren und steuern lassen, werden sie im Risikomanagementsystem von SAF-HOLLAND nicht erfasst. Sie fließen aber indirekt als generelle Rahmenbedingungen in die nachfolgenden Risikokategorien mit ein. Zudem ist zu

berücksichtigen, dass diesen Risiken auch entsprechende Chancen gegenüberstehen, die nicht quantifiziert werden.

Die Geschäftstätigkeit von SAF-HOLLAND wird naturgemäß von den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Absatz- und Beschaffungsmärkten beeinflusst. Entsprechend haben Entwicklun-

gen und insbesondere Abweichungen von den erwarteten Entwicklungen in diesen Märkten negative oder positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

RISIKOREDUZIERUNG DURCH BREITE REGIONALE DIVERSIFIZIERUNG

Wir begegnen den beschriebenen Risiken durch eine möglichst breite Diversifizierung unserer Aktivitäten im Hinblick auf unsere Produkte, Kunden und regionalen Märkte. So verliefen in der Vergangenheit die Investitionszyklen im Truck- und Trailerbereich und in unseren wesentlichen regionalen Märkten zeitlich in der Regel nicht deckungsgleich. Dementsprechend konnten wir temporäre Nachfrageschwächen in einem Markt häufig durch eine stabile oder aufwärtsgerichtete Entwicklung in einem anderen Markt zumindest teilweise ausgleichen. Auch unsere starke Präsenz im Ersatzteilgeschäft, das kaum konjunkturanfällig ist, hilft dabei, Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft zu kompensieren.

Strategische Risiken in Summe abgeschwächt Unveränderte Einstufung des Risikos von Kundenabhängigkeit durch Diversifizierung

Das Truckgeschäft wird weltweit von einer relativ kleinen Anzahl global tätiger Hersteller bestimmt. Entsprechend ist in diesem Segment die Abhängigkeit von einzelnen Kunden relativ groß. Im Trailergeschäft, das für SAF-HOLLAND eine deutlich größere Relevanz hat, sind die Marktstrukturen dagegen wesentlich weniger konzentriert. Sowohl in Nordamerika als auch in Europa agieren mehrere hundert Hersteller.

SAF-HOLLAND begegnet dem Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden, indem es auf eine ausgewogene Kundenstruktur achtet. So entspricht die Umsatzaufteilung nach Kunden weitgehend den Marktanteilen der jeweiligen Hersteller. Darüber hinaus zählt SAF-HOLLAND eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Anbieter von Spezialfahrzeugen zu seinen Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen und in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich. Sowohl im Geschäftsjahr 2017 als auch 2016 entfiel auf keinen einzelnen Kunden ein Anteil von mehr als 10% am Konzernumsatz.

Wettbewerbsrisiken nach wie vor mit hoher Relevanz

Das Risikomaß des Wettbewerbsrisikos wurde im Geschäftsjahr 2017 zwar geringer eingeschätzt, es stellt aber weiterhin eines der bedeutenden Einzelrisiken des Konzerns dar. Generell schätzen wir die Wettbewerbsintensität in unseren Märkten als hoch ein, was im Wesentlichen die Folge des Eintritts neuer, meist kostengünstiger Anbieter aus Schwell-

enländern in etablierte Märkte ist. Deshalb führen wir stetig Markt- und Wettbewerbsanalysen durch.

Wir begrenzen dieses Risiko mit einer Vielzahl an Maßnahmen. Zum einen achten wir darauf, dass unsere Kostenstrukturen stets marktgerecht und wettbewerbsfähig sind. Zum anderen bauen wir unseren Technologievorsprung durch Innovationen weiter aus. Dazu betreiben wir im Branchenvergleich umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, insbesondere in den Bereichen Achs- und Federungssysteme, Kupplungssystem, Leichtbau und neue Technologien. Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist auch unser Aftermarketnetzwerk, das mehr als 10.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in mehr als 80 Ländern umfasst. Wir haben damit das dichteste Netzwerk in Europa und Nordamerika, was eine erhebliche Markteintrittsbarriere für potenzielle neue Wettbewerber darstellt.

Vertikale Integration großer Trailerkunden in Europa bleibt regionale Risikokomponente

Seit einigen Jahren ist der Trend der verstärkten vertikalen Integration bei Trailerherstellern zu beobachten. Dies trifft insbesondere auf Hersteller aus Europa, aber auch auf Anbieter aus Asien zu, die ausgewählte Achsen nicht mehr von Zulieferern beziehen, sondern selbst fertigen. Das veränderte Einkaufsverhalten der Trailerhersteller bietet uns aber auch Chancen, da andere Trailerhersteller, speziell in Nordamerika, zum Einkauf gesamter Achssysteme übergehen und wir damit unseren Umsatz pro Fahrzeug deutlich erhöhen können.

Das Risiko der vertikalen Integration schätzen wir insgesamt als bedeutend ein, obwohl es SAF-HOLLAND nur in begrenztem Umfang betrifft. Zum einen ist eine eigene Achsenproduktion unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur für eine kleine Anzahl an Trailerherstellern überhaupt sinnvoll, zum anderen bezieht sich diese nur auf die Produktion von Standardachsen. Zudem bestimmen die Flottenkunden überwiegend selbst die Spezifikationen eines Trailers und damit auch die Wahl des eingesetzten Achssystems. Entscheidend ist folglich der direkte Zugang zum Endkunden.

RECHTS- UND REGULATORISCHE RISIKEN LEICHT GESTIEGEN

Marken- und Patentschutzrisiken werden aktiv gemanagt

Der Missbrauch unserer Marken- und Patentrechte kann wirtschaftliche Schäden zur Folge haben. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten und intensiven weltweiten Beobachtung relevanter Patentanmeldungen und Marktentwicklungen, insbesondere auch im Ersatzteilsegment. Im Rahmen von Prioritätsanmeldungen lässt SAF-HOLLAND die

eigenen Entwicklungen frühzeitig patentieren, um sie zu schützen.

Haftungsrisiken grundsätzlich nicht auszuschließen

Haftungsrisiken umfassen zum einen Produkthaftungs- beziehungsweise Qualitätsrisiken, die aus der Produktion von Produkten mit unzureichenden Qualitätsstandards oder Produktmängeln resultieren können. Zum anderen können sich auch aus der Verschmutzung des Bodens, der Luft oder des Wassers entsprechende Umweltrisiken ergeben. Haftungsrisiken können bei produzierenden Unternehmen nicht gänzlich ausgeschlossen werden.

Um solche Risiken so weit wie möglich einzugrenzen, fertigt SAF-HOLLAND konzernweit nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Produktentwicklung und setzt sich über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg fort. Die Qualitätsstandards richten wir dabei exakt an den entsprechenden Bedürfnissen unserer Kunden aus. So erfüllen alle Standorte, welche die Truckindustrie beliefern, die Anforderungen der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001:2008 und zusätzlich die besonderen Anforderungen der Automobilindustrie (ISO/TS 16949:2009). Alle Standorte der Regionen, die ausschließlich Produkte für die Trailerindustrie erzeugen, sind nach DIN ISO 9001:2008 zertifiziert. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik in den deutschen Werken in Bessenbach wird regelmäßig durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Sollten dennoch fehlerhafte Produkte an Kunden ausgeliefert und ein Rückruf der betroffenen Teile notwendig werden, besteht für die entsprechenden Schäden ein Versicherungsschutz, dessen Höhe jährlich auf seine Angemessenheit überprüft wird.

Darüber hinaus achtet SAF-HOLLAND streng auf die Einhaltung der einschlägigen Umweltschutzbestimmungen. Unsere Zertifizierungen hinsichtlich Produktqualität und Systemleistungsfähigkeit tragen ebenfalls wesentlich zu einer umweltschonenden Produktion bei. Der Großteil unserer Werke, insbesondere in Nordamerika, verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß der internationalen Norm ISO 14001.

Marktzugangs- und Handelsrisiken als gering eingestuft

Handelsrisiken können durch die Verschärfung von Restriktionen insbesondere im internationalen Handel entstehen. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten, intensiven Beobachtung der internationalen politischen Entwicklung. Mögliche Veränderungen werden intern auf monatlicher Basis beim Forecast berücksichtigt.

Die Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zum 29. März 2019 zu verlassen (Brexit), sollte keine nennenswerten Auswirkungen auf das operative Geschäft der

Gesellschaft haben. SAF-HOLLAND ist in Großbritannien nicht über ein eigenes Tochterunternehmen tätig, sondern bedient den lokalen Markt über einen Vertriebspartner (Landesvertretung), mit dem in Euro fakturiert wird. Im Geschäftsjahr 2017 entfiel auf das Exportgeschäft nach Großbritannien ein Anteil von rund 2,4% des Konzernumsatzes. Da auch unsere wesentlichen Wettbewerber keine nennenswerten Produktionskapazitäten in Großbritannien unterhalten, sind durch den Brexit bzw. einer seit dem Referendum zu beobachtenden Schwäche des britischen Pfunds gegenüber dem Euro keine Effekte auf unsere relative Wettbewerbsposition zu erwarten.

Sonstige regulatorische Risiken bei SAF-HOLLAND als gering eingestuft

Sonstige regulatorische Risiken umfassen insbesondere Veränderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen in den Truck- und Trailermärkten. Um ständig auf dem neuesten Stand zu sein, verfolgt SAF-HOLLAND diese Themen sehr intensiv, unter anderem durch die kontinuierliche Auswertung der Analysen führender Marktforschungsinstitute wie ACT Research oder FTR.

TECHNOLOGIERISIKEN INSGESAMT UNVERÄNDERT

Unveränderte Vermarktungsrisiken durch permanenten Kundenaustausch

Vermarktungsrisiken begegnen wir in erster Linie durch den permanenten Austausch mit unseren Kunden, um Veränderungen im Nachfrageverhalten frühzeitig zu erkennen und daraus neue bedarfsgerechte Lösungen zu entwickeln. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen es, technologische und konzeptionelle Fehlentwicklungen, die am Bedarf des Marktes vorbeigehen, zu vermeiden. Darüber hinaus beobachten wir kontinuierlich den Wettbewerb, insbesondere im Hinblick auf dessen Produktangebot und Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte. Hierzu wird unter anderem ein Benchmarking gegenüber den relevanten Produkten und Aktivitäten der Wettbewerber vorgenommen.

Forschungs- und Entwicklungsrisiken mit eigenen Aktivitäten und ständigen Marktbeobachtungsaktivitäten begegnet

Theoretisch ist denkbar, dass wir den allgemeinen technischen Fortschritt nicht in ausreichendem Maße erkennen. Daraus entstehende Risiken identifizieren wir über ein umfassendes Monitoring. Mit unserem jährlichen Forschungs- und Entwicklungsbericht erfassen und dokumentieren wir den technologischen Fortschritt in unserer Branche. Wir erkennen so frühzeitig Fortentwicklungen, die unser Produktspektrum sowie die genutzten Materialien und Herstellungsverfahren betreffen.

Risiken aus Kooperationsaufkündigungen vertraglich eingegrenzt

Grundsätzlich kann die Beendigung einer Kooperation mit einem Geschäftspartner zum Verlust von Expertenwissen und damit Bezugs- oder Absatzmöglichkeiten führen. Dem begegnen wir mit der Beobachtung der Entwicklungen sowohl auf den Bezugs- als auch auf den Absatzmärkten. Darüber hinaus streben wir grundsätzlich nur Kooperationen auf der Grundlage vertraglich geregelter strategischer Allianzen an.

OPERATIVE RISIKEN INSGESAMT UNVERÄNDERT ZUM VORJAHR

Beschaffungsrisiken durch Mehrlieferantenstrategie eingegrenzt

Beschaffungsrisiken können aus Lieferengpässen oder wesentlichen Verteuerungen von Materialien und Vorprodukten entstehen. Damit verbunden ist die Gefahr einer eingeschränkten Produktions- und Lieferfähigkeit beziehungsweise erhöhter Einkaufspreise. Hinsichtlich der Bezugsrisiken ist im Wesentlichen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten von Bedeutung. Zur Begrenzung dieses Risikos setzen wir auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge mit festgelegten Mengen und Preisen. Darüber hinaus halten wir grundsätzlich einen gewissen Vorratsbestand, um kurzfristige Engpässe ausgleichen zu können.

Hinsichtlich der Preisrisiken ist vor allem die Entwicklung der Rohstoffmärkte von Bedeutung, insbesondere der Preis von Stahlschrott. Diese Risiken minimieren wir, indem wir die Preise in den meisten unserer Kundenverträge an die Rohstoffpreisentwicklung koppeln und somit Rohstoffpreiserhöhungen in der Regel größtenteils an unsere Kunden weiterreichen. Allerdings sind solche Anpassungen oft erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug möglich, so dass zunächst temporäre Zusatzkosten in der Beschaffung entstehen können. Die Stahlpreisentwicklung kann in den jeweiligen Berichtssegmenten des Konzerns regional stark variieren. Strafzölle und sonstige Handelsbeschränkungen können zu nennenswerten Auswirkungen auf die kurzfristige Versorgungslage und die Einkaufspreise in den jeweiligen Regionen führen. Mit seiner globalen Aufstellung kann SAF-HOLLAND dieses Risiko zwar nicht ausschließen, aber teilweise eingrenzen.

IT-RISIKEN UNVERÄNDERT

Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität

Informationstechnische Risiken können sich aus dem Ausfall von IT-Systemen ergeben. Derartige Ausfälle können aus internen Hard- und/oder Softwareausfällen oder -fehlern, aber auch aufgrund von Cyberkriminalität entstehen. Wir

begegnen derartigen Risiken, indem wir leistungsfähige und den industriellen Standards genügende Strukturen implementiert haben. Unser umfassendes und auf dem neuesten Stand gehaltenes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt.

PERSONALRISIKEN WEITERHIN ALS GERING GESEHEN

Risiken des Wissensverlusts durch institutionalisierten Nachfolgeplan eingegrenzt

Im Personalbereich bestehen Risiken vorrangig durch den Verlust von Führungskräften und Wissensträgern in Schlüsselpositionen. Dem beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Zudem bestehen für alle relevanten Managementpositionen klar definierte Vertretungsregelungen.

Streikrisiken unverändert als gering eingestuft

Zur Minimierung von Streikrisiken setzen wir auf einen vertrauensvollen und respektvollen Umgang mit unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die helfen, Arbeitsplätze zu sichern und zugleich die Wettbewerbssituation von SAF-HOLLAND zu verbessern. In Nordamerika gelten mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften ähnliche Vereinbarungen. Darüber hinaus setzen wir Mitarbeiter mit zeitlich befristeten Verträgen ein.

FINANZRISIKEN DURCH FINANZANALYSEN UND PLANUNGEN GERINGER ALS IM VORJAHR

Finanzierungsrisiken unverändert als gering bewertet

Dem Risiko nicht ausreichender Liquidität begegnen wir insbesondere durch unsere Budget- und Mittelfristplanung sowie das monatliche Berichtswesen, inklusive eines Soll-Ist-Abgleichs. Dazu werden auch Sensitivitätsanalysen im Hinblick auf die wesentlichen zugrunde liegenden Parameter durchgeführt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus langfristigen Kreditvereinbarungen.

Das Finanzierungsrisiko des SAF-HOLLAND Konzerns wird derzeit als gering eingestuft. Zum einen verfügt der Konzern aktuell über einen hohen Liquiditätsbestand, da SAF-HOLLAND in Vorbereitung der im Rahmen der Strategie 2020 geplanten Akquisitionen bereits die notwendigen Finanzierungsstrukturen geschaffen hat. Darüber hinaus sind die Verbindlichkeiten über die Fälligkeiten und die Art der Finanzinstrumente breit diversifiziert. Zudem hat SAF-HOLLAND seit 2012 ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Das aktuelle Rating von BBB mit stabilem Ausblick wurde zuletzt im April 2017 bestätigt.

Marktinduzierte Zinsänderungen können Einfluss auf die Zinslast variabel verzinslicher Finanzverbindlichkeiten haben. Dieses Zinsänderungsrisiko wird grundsätzlich zu mindestens 70% über geeignete Instrumente abgesichert. Derzeit sind die Zinsänderungsrisiken des Konzerns gering, da bei einem großen Teil der Finanzverbindlichkeiten feste Zinssätze vereinbart sind.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf den Seiten 59ff.

Währungsrisiken weniger ausgeprägt

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und aus dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften fakturieren überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Die Umsatzrealisierung einerseits und die Kosten andererseits sind in den meisten Währungsräumen des Konzerns in hohem Maße deckungsgleich. Daher ergeben sich grundsätzlich nur geringe Transaktionsrisiken aus der Fremdwährungsbewertung.

Das Translationsrisiko aus der Umrechnung der jeweiligen Landeswährungen in die Konzernberichtswährung Euro lässt sich dagegen kaum steuern. Abhängig von der Kursentwicklung der relevanten Landeswährungen sind demnach Risiken mit Blick auf abgegebene Prognosen nicht auszuschließen. Diesem Risiko stehen auf der anderen Seite entsprechende Chancen gegenüber. Wir erstellen daher unsere Umsatzprognosen auf organischer Basis, das heißt zu konstanten Wechselkursen.

Werden Währungsrisiken über Finanzinstrumente abgesichert, beziehen sich die Finanzinstrumente ausschließlich auf das abzuschließende Risiko des Grundgeschäfts. Ein Nettoeffekt auf die Ergebnis- und Vermögenslage wird so weitgehend ausgeschlossen.

Seit dem Geschäftsjahr 2016 ist das Währungsrisiko im Hinblick auf eine mögliche Ergebnisbelastung aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen praktisch nicht mehr vorhanden. Konzerninterne Fremdwährungsdarlehen werden seitdem als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt und nicht mehr im Finanzergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis (Other Comprehensive Income, OCI) ausgewiesen. Entsprechend wurden die Währungsrisiken im vergangenen Geschäftsjahr nur noch als gering (Vj. bedeutend) eingeschätzt.

Impairmentrisiken auf mittlerem Niveau

Impairmentrisiken können durch außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf auf Vermögensgegenstände entstehen. Diesen Risiken begegnen wir mit einer stringenten mittel-

fristigen Budgetplanung und monatlichem Reporting sowohl hinsichtlich der tatsächlichen Entwicklung als auch auf Basis einer rollierenden Planung. Im Geschäftsjahr 2017 wurden die Impairmentrisiken unverändert auf mittlerem Niveau eingestuft.

Das Forderungsausfallsrisiko adressieren wir durch eine umfassende Absicherung unseres Forderungsbestands. Grundsätzlich sind wir bemüht, alle Forderungen aus Umsätzen mit Nicht-Konzerngesellschaften abzusichern, soweit ein solcher Versicherungsschutz am Markt verfügbar ist. Im vergangenen Jahr lag die Absicherungsquote über alle Forderungen hinweg bei rund 70%.

KEINE NEUEN SONSTIGEN RISIKEN

Compliance-Risiken mit Verhaltenskodex und Compliance-Einheit begegnet

Risiken, die aus der Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften resultieren, begegnen wir mit dem konzernweit verabschiedeten Verhaltenskodex (Code of Conduct), den wir kontinuierlich auf Aktualität überprüfen und bei Bedarf entsprechend anpassen. SAF-HOLLAND orientiert sich dabei an den allgemeinen ethisch-moralischen Grundsätzen.

Für SAF-HOLLAND hat unternehmerische Integrität höchste Priorität. Deshalb verstehen wir unter Compliance nicht nur die Einhaltung der geltenden nationalen und internationalen Gesetze und Vorschriften. Wir fühlen uns auch ethischen Werten verpflichtet. Für diesen Zweck haben wir eine Compliance-Einheit implementiert, die unsere Mitarbeiter dabei unterstützt, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Unser Verhaltenskodex (Code of Conduct) fasst unsere Compliance-Anforderungen zusammen, die sowohl für SAF-HOLLAND als Unternehmen, unser Management als auch jeden einzelnen Mitarbeiter verbindlich sind. Weitere, die Compliance betreffende Sachverhalte, wie zum Beispiel der Umgang mit Zuwendungen oder Insiderinformationen, werden über konzernweit verbindliche Richtlinien oder Memos geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen werden die entsprechenden Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert. Das Board of Directors sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien und wirkt auf deren Beachtung hin.

Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen unverändert in mittlerem Risiko-Level eingeordnet

Risiken, die aus der individuellen Beziehung zu einem Geschäftspartner entstehen, werden grundsätzlich durch die breite Diversifikation unserer Kunden- und Lieferantenbasis eingegrenzt. Erkannte Risiken werden in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Geschäftspartner adressiert und weitestgehend eingegrenzt.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

GLOBALE MEGATRENDS UND WACHSTUM DES INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHRS UNTERSTÜTZEN

Der weltweite Güterverkehr und damit die Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends. Die wachsende Weltbevölkerung, insbesondere in den Entwicklungs- und Schwellenländern, und die Globalisierung der Wirtschaft führen zu einem wachsenden internationalen Warenaustausch. Dafür ist eine globale Verkehrsinfrastruktur eine zwingende Voraussetzung. Die Urbanisierung zieht zudem immer mehr Menschen in die Städte. Zur Versorgung der Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel dar.

Ein weiterer Aspekt ist der starke Anstieg der gesellschaftlichen Mittelklasse, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum. Mit steigendem Einkommen wird die Kaufkraft der weltweiten Mittelklasse in den kommenden Jahren sprunghaft ansteigen, was wiederum zu einer Zunahme des Warenaustausches und damit des Frachtaufkommens führt.

NACHHALTIG WACHSENDER MARKT FÜR TRUCKS UND TRAILER BIETET WACHSTUMSPOTENZIAL

Den Prognosen des Marktforschungsinstituts LMC Automotive zufolge soll der Markt für mittelschwere und schwere Lkw bis 2032 im Durchschnitt um rund 1 % jährlich wachsen. Alle Regionen der Welt sollen zu diesem Wachstum beitragen, wobei die höchsten Zuwachsraten in Lateinamerika sowie in Mittel- und Osteuropa erwartet werden.

Da die Anforderungen an die Sicherheit und die Einhaltung von Umweltstandards weltweit stetig steigen, wächst der Bedarf an höherwertigem Transportgerät deutlich überproportional. Dieser Trend bedeutet für einen Technologieführer wie SAF-HOLLAND, dass unser adressierbarer Markt in den kommenden Jahren großes Wachstumspotenzial bietet.

Durch die verschärften regulatorischen Anforderungen (nähere Details finden sich im Abschnitt „Chancen durch neue regulatorische Anforderungen“) beginnt nun bei den Flottenbetreibern ein Umdenken, das den Einsatz neuer Materialkombinationen und technologischer Innovationen, wie zum Beispiel beim Thema Leichtbau, spürbar fördern wird.

Der erwartete stetige Anstieg des Bestands an Lkw bedeutet auch einen kontinuierlich steigenden Bedarf an Ersatzteilen. Über die Versorgung mit Ersatzteilen in Erstausrüstungsqualität, kombiniert mit speziellen Garantiepaketen, hat sich SAF-HOLLAND mit der Markteinführung der Handelsmarken SAUER GERMANY QUALITY PARTS und GOLD LINE ein weiteres Segment erschlossen. Mit etwas kostengünstigeren Teilen der speziell auf Fahrzeuge mit höherem Lebensalter zugeschnittenen Marken versorgt SAF-HOLLAND auch Trucks und Trailer im sogenannten „zweiten Leben“. Speziell in den Schwellenländern, auf deren Straßen sich viele Fahrzeuge mit hohem Lebensalter bewegen, eröffnen sich so zusätzliche Absatzpotenziale. Darüber hinaus spielen die Handelsmarken auch für die frühzeitige Positionierung in den Zielmärkten der Strategie 2020 eine bedeutsame Rolle. Denn hier können wir die speziellen Qualitäten liefern, die Trucks und Trailer in diesen Ländern kennzeichnen: Robustheit, Verlässlichkeit und ein günstiger Preis.

CHANCEN DURCH NEUE REGULATORISCHE ANFORDERUNGEN

Einsatz von Megatrailern in Europa könnte Investitionsschub bedingen

Seit einiger Zeit wird in der Europäischen Union die Zulassung von Megatrailern (überlange Lkw-Trailer-Kombinationen) bzw. Gigalinern diskutiert. Durch den Einsatz der Megatrailer könnten zum einen das Fahrzeugaufkommen auf den Straßen gesenkt und zum anderen Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen eingespart werden. In einigen skandinavischen Ländern, aber auch in den Niederlanden und Spanien sind solche Megatrailer mittlerweile zugelassen. In Deutschland läuft seit einigen Jahren ein groß angelegter Feldversuch. Kritiker fürchten bei der Einführung eine noch stärkere Verlagerung des Transportaufkommens von der Schiene auf die Straße.

Sollten Megatrailer in den kommenden Jahren in der Europäischen Union flächendeckend zugelassen werden, könnte dies einer Sonderkonjunktur in der Branche Vorschub leisten. Dabei spielt der bedeutende deutsche Markt eine ganz wesentliche Rolle. Die bessere Wirtschaftlichkeit der Gigaliner bzw. Megatrailer mit geringeren Kosten pro Kilometer gegenüber herkömmlichen Lkw-Trailer-Kombinationen würde den Flottenbetreibern wirtschaftliche Vorteile beschern und vermutlich einen mehrjährigen Schub bei den Neuananschaffungen auslösen. Über diesen temporären Nachfrageeffekt hinaus könnte SAF-HOLLAND zudem davon profitieren, dass bei Megatrailern die Ansprüche in Bezug auf Belastbarkeit, Sicherheit und Komfort tendenziell ansteigen werden.

Neue Standards für Nutzfahrzeuge in China lassen Premium-Segment wachsen

Im September 2016 trat in China die erste Phase des Standards GB 1589 in Kraft, der das Maximalgewicht und das Gesamtgewicht pro Achse bei mittelschweren und schweren Lkw neu regelt. Damit wurde das Maximalgewicht eines Lastzuges von 55 auf 49 Tonnen reduziert. Die zweite Phase des Standards, die im Juli 2018 in Kraft treten wird, begrenzt darüber hinaus die Maße eines Lastzuges. Insbesondere wird die Länge auf höchstens 18,1 Meter beschränkt, aber auch für die Breite und Höhe gelten verschärfte Regelungen. Bislang waren auf Chinas Straßen Lastzüge mit 22 Metern Länge erlaubt. Da diese Regelungen aber kaum überwacht wurden, gab es auch Truck- und Trailerkombinationen mit bis zu 27 Metern Länge. Die Einhaltung des neuen Standards wird durch die Behörden dagegen streng überwacht. Ziel ist es, die Sicherheitsbestimmungen zu erhöhen und zudem die Belastung der Straßen durch überschwere Lkw zu reduzieren. Gleichzeitig traten für das Segment der Automobiltransporter Abmessungsbegrenzungen und Beladungsvorschriften in Kraft, die zu einer deutlichen Verringerung der pro Sattelzug transportierbaren Anzahl von Fahrzeugen führen.

Zum 1. Januar 2018 stand in China mit der Einführung des GB 7258 Standards eine weitere Verschärfung der Sicherheitsbestimmungen für Lastzüge an. Nach einer einjährigen Übergangsfrist schreibt der GB 7258 Standard ab dem 1. Januar 2019 den Einbau von Scheibenbremsen für Gefahrguttransporte verpflichtend vor. Danach müssen bei Trucks jeweils die Vorderachsen und bei Trailern alle Achsen mit Scheibenbremsen ausgerüstet werden. Ab 1. Januar 2020 müssen bei Gefahrguttransporten zudem die Hinterachsen (Trucks) bzw. alle Achsen (Trailer) mit Luftfederungssystemen ausgerüstet werden.

Obwohl die Einhaltung neuer Standards in den jeweiligen chinesischen Provinzen häufig unterschiedlich gehandhabt wird und es unklar ist, ab wann Altfahrzeuge, die die Vorgaben nicht erfüllen, nicht mehr erlaubt sein werden, führte die Einführung der ersten Phase des GB 1589 Standards zu einem deutlichen Anstieg der Neuzulassungen von Trucks und Trailern. Mit der Mitte 2018 anstehenden Umsetzung der zweiten Phase des GB 1589 und der Anfang 2019 folgenden Umsetzung des GB 7258 Standards dürfte der chinesische Markt auf absehbare Zeit eine Sonderkonjunktur erleben. Abgesehen von diesen eher kurzfristigen Nachfrageeffekten ist davon auszugehen, dass die verschärften Regelungen dazu führen werden, dass sich der Fokus der Truck- und Trailerhersteller mittelfristig zunehmend auf gewichtsreduzierte und technologisch anspruchsvollere Lösungen verschiebt. Für diese Anforderungen verfügen wir mit unseren Entwicklungen und Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch wir in einer vorteilhaften Position sind, unseren Marktanteil in China spürbar auszubauen.

Strengere Abgasvorschriften in den USA treiben Nachfrage nach Leichtbaukomponenten

In den USA wurde im Jahr 2016 eine neue Richtlinie bezüglich des CO₂-Ausstoßes von schweren Nutzfahrzeugen (Regulations for Greenhouse Gas Emissions from Commercial Trucks & Buses) von der amerikanischen Umweltschutzbehörde EPA und der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) veröffentlicht. Dabei handelt es sich um die zweite Phase der Gesetzgebung zur Kraftstoffeffizienz und zur Senkung von CO₂-Emissionen, die neben Trucks auch Vorschriften für Trailer ab dem Baujahr 2018 beinhaltet. In den Jahren 2021, 2024 und 2027 sind jeweils weitere Verschärfungen der Anforderungen vorgesehen. Neben Verbesserungen in der Aerodynamik verlangen die verschärften Regelungen ab 2018 nach Angaben der EPA vor allem den Einsatz von Reifendruckkontrollsystemen und Leichtbaukomponenten, um so die Anforderungen an die verbesserte Kraftstoffeffizienz zu erfüllen. SAF-HOLLAND hat in beiden Produktgebieten ein hohes Maß an Expertise und sollte somit von den strengeren Vorschriften profitieren.

STEIGENDE NACHFRAGE NACH SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE WIRKT POSITIV

Während in Europa der ganz überwiegende Anteil der Trailer bereits seit vielen Jahren mit Scheibenbremsen ausgerüstet wird, ist die Ausstattung mit Scheibenbremsen in den USA nicht stark verbreitet. Dort dominieren nach wie vor die traditionellen Trommelbremsen, die aber in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Gewicht und Wartungsfreundlichkeit deutlich unterlegen sind. Auch unter Sicherheitsgesichtspunkten hat die Scheibenbremse klare Vorteile, da sie eine bessere Bremsleistung hat. So verkürzt sich zum Beispiel bei einem mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20% von 129 Meter auf 104 Meter.

Mittlerweile steigt aber auch in den USA das Interesse an der Scheibenbremstechnologie. So erhielt SAF-HOLLAND 2016 einen richtungsweisenden Auftrag von U.S. Xpress zur Ausstattung von 1.800 neu bestellten Trailern mit der neuesten Generation von Scheibenbremsen. Die Entscheidung von U.S. Xpress zugunsten der Scheibenbremstechnologie hatte eine große Resonanz in den US-Fachmedien und könnte eine Signalwirkung für andere Flottenbetreiber haben. Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA von derzeit 10% auf 30 bis 35% ansteigen wird. SAF-HOLLAND nimmt im europäischen Markt schon seit Jahren eine Vorreiterrolle in diesem Segment ein und verfügt über umfangreiches Know-how. Mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnik in unseren Achssystemen können wir unseren Wertschöpfungsumfang je Fahrzeug um 50% und mehr steigern.

CHANCEN DURCH AKQUISITIONEN FESTER BESTANDTEIL DER WACHSTUMSSTRATEGIE 2020

SAF-HOLLAND hat in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, über Akquisitionen seine Marktposition erfolgreich zu festigen und sein Wachstum zu beschleunigen. Im Rahmen der Strategie 2020 verfolgt das Unternehmen das Ziel, einen Teil seines Umsatzwachstums in den nächsten Jahren durch Kooperationen, Joint Ventures oder gezielte Akquisitionen zu generieren. Sowohl für das Erstausrüstungsgeschäft als auch für das Aftermarketgeschäft führt SAF-HOLLAND dazu in den relevanten Regionen kontinuierliche Marktbeobachtung und Potenzialanalysen durch.

Grundsätzlich boten sich in den vergangenen Jahren interessante Optionen seitens potenzieller Verkäufer aus dem Umfeld familiengeführter Unternehmen, dies jedoch nicht zu attraktiven Konditionen. Angesichts der Herausforderungen, vor denen viele dieser Anbieter stehen, erwarten wir zukünftig bessere Opportunitäten, um unsere Marktposition in selektiven Märkten aufzubauen oder arrondieren zu können. Ein gutes Beispiel hierfür war die Akquisition von KLL im Geschäftsjahr 2016. Zum einen haben wir hier antizyklisch investiert und zum anderen haben wir mit KLL unser Portfolio um Produkte erweitert, die sich durch ihre Robustheit und relativ günstigen Preise auszeichnen. Für solche Produkte sehen wir auch in anderen Schwellenländern großes Absatzpotenzial, so dass sich uns hier eine Cross-Selling-Chance eröffnet.

CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE AKTIV VERFOLGT

Im Geschäftsjahr 2017 erwirtschaftete SAF-HOLLAND rund 90 % seines Umsatzes in den angestammten Regionen Europa und Nordamerika. Im Rahmen der Strategie 2020 ist es unser erklärtes Ziel, den Umsatz außerhalb dieser Kernregionen bis 2020 auf rund 30 % auszubauen.

Zu diesem Zweck haben wir 2017 unter anderem ein neues Werk für die Fertigung von Achssystemen in Düzce (Türkei) in Betrieb genommen. Der neue Standort bringt zum einen Vorteile aufgrund geringerer Transportkosten und bietet zum anderen die Perspektive, anliegende neue Märkte und einige Stan-Länder schneller beliefern zu können. Branchenexperten rechnen mit einem erheblichen Nachholbedarf bei Infrastrukturinvestitionen in diesen Ländern, speziell im Transportsektor.

Vor diesem Hintergrund ist auch die Akquisition von KLL im Geschäftsjahr 2016 zu sehen. So haben wir uns mit KLL einen breiteren Zugang zum brasilianischen Markt geschaffen und verfügen nun über einen direkten Zugang zu Truck- und Busherstellern im Land.

FÄLLIGKEIT DER HOCHVERZINSLICHEN UNTERNEHMENSANLEIHE SENKT ZINSAUFWAND

Im Jahr 2012 begab SAF-HOLLAND eine Unternehmensanleihe mit einem Gesamtnominalvolumen von 75,0 Mio. Euro und einer Laufzeit bis zum 26. April 2018. Mit einem Zinskupon von 7,0 % ist die Verzinsung dieser Anleihe aus heutiger Sicht relativ hoch und nicht mehr marktgerecht. Nach derzeitigem Stand soll die Anleihe aus vorhandenen Barmitteln abgelöst werden. Bei einer vollständigen Ablösung durch Barmittel ergäbe sich ein positiver Effekt auf das Zinsergebnis von rund 5,0 Mio. Euro bezogen auf ein Gesamtjahr. Im Jahr 2018 würde der Entlastungseffekt zeitanteilig für rund acht Monate zum Tragen kommen.

TENDENZIELL POSITIVE AUSWIRKUNGEN DER STEUERREFORM IN DEN USA

Die neue US-Administration unter Präsident Trump hat zum Jahresende 2017 eine umfangreiche Steuerreform beschlossen. Einer der Kernpunkte der Reform ist die Absenkung der Unternehmenssteuern. Dementsprechend fällt der Körperschaftsteuersatz auf US-Bundesebene ab dem Jahr 2018 von 35 % auf 21 %. Der für SAF-HOLLAND in den USA relevante Körperschaftsteuersatz betrug im Geschäftsjahr 2017 37 % und setzte sich aus dem Bundessteuersatz (Federal tax rate) von 35 % und einem Landessteuersatz (State tax) von rund 2 % zusammen. Durch die Reduzierung des Bundessteuersatzes auf 21 % rechnet der Konzern ab dem Geschäftsjahr 2018 mit einer Reduzierung des Gesamtsteuersatzes in den USA auf rund 23 %. Abhängig von der weiteren Entwicklung der Ergebnissituation der US-Gesellschaft, wird sich daraus eine entsprechende Senkung der Steuerbelastung in den USA ergeben.

NACHTRAGSBERICHT

GROSSAUFTRAG FÜR ACHS- UND FEDERUNGSSYSTEME UND INVESTITION IN NEUES PRODUKTIONSZENTRUM IN CHINA

Anfang Januar 2018 gab SAF-HOLLAND einen Großauftrag des chinesischen Transportfahrzeug- und Trailerherstellers Changjiu Special Vehicle Group bekannt. Changjiu ist einer der führenden Hersteller von Trailern für den Autotransport und wird zukünftig seine Auflieger mit Achs- und Federungssystemen von SAF-HOLLAND ausstatten. Zum Einsatz kommen dabei spezielle Tieflader-Achssysteme kombiniert mit dem Luftfederungssystem SAF MODUL. Dieses System zeichnet sich durch seine Vielseitigkeit und zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten aus. Die Liefervereinbarung bezieht sich auf einen Zeitraum von fünf Jahren. Mit der Auslieferung erster Systeme wurde bereits begonnen. Für das Jahr 2018 werden Umsatzerlöse in Höhe von rund 15 Mio. Euro erwartet.

Darüber hinaus kündigte SAF-HOLLAND an, seine Fertigungskapazitäten in der Region deutlich auszubauen. Dafür investiert der Konzern einen hohen einstelligen Millionenbetrag in ein neues zentrales Produktionszentrum im Jangtse-Delta mit einer Fertigungsfläche von rund 46.000 m². Der Betrieb soll bereits in der ersten Jahreshälfte 2019 aufgenommen werden. Damit rüstet sich SAF-HOLLAND für die erwartete weiter steigende Nachfrage nach moderner Scheibenbrems- und Luftfederungstechnologie in China. Diese werden im Zuge der weiter verschärften Gesetzgebung verstärkt von den Flottenbetreibern eingesetzt werden.

ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AM KUPPLUNGSSYSTEMSPEZIALISTEN V.ORLANDI S.P.A

Im ersten Quartal 2018 hat SAF-HOLLAND die Mehrheit an dem italienischen Hersteller von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. erworben und eine entsprechende Kaufvereinbarung unterzeichnet. In einem ersten Schritt übernahm SAF-HOLLAND 70% der Anteile an der Gesellschaft. Der Kaufpreis lag bei rund 39 Mio. Euro. Für die noch ausstehenden 30% der Anteile wurde eine Kaufoption für SAF-HOLLAND vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Der Vollzug der Übernahme (Closing) soll zeitnah, spätestens im Laufe des zweiten Quartals 2018 erfolgen.

Mit V.ORLANDI erwirbt der Konzern einen Anbieter von Anhängerkupplungen für Lkw sowie Spezialsattelkupplungen und verstärkt die Position als Nummer 2 in Europa. Gleich-

zeitig baut SAF-HOLLAND damit sein Spezialitätengeschäft um Kupplungen und Zugösen für Anhänger und spezialisierte Nutzfahrzeuge beispielsweise in den Segmenten Industrie, Agrar, Forst und Bergbau aus. Ein knappes Viertel seiner Umsätze erwirtschaftet V.ORLANDI mit Kupplungssystemen für land- und forstwirtschaftliche Fahrzeuge.

Das Unternehmen beschäftigt aktuell rund 60 Mitarbeiter und fertigt an zwei Standorten in Norditalien in der Nähe von Brescia. Neben Westeuropa liegen die Vertriebschwerpunkte vor allem auf Russland, Asien sowie Australien. Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 erwartet V.ORLANDI einen Umsatz von rund 20 Mio. Euro und eine EBIT-Marge im leicht zweistelligen Prozentbereich.

LAGERBRAND BEI SAF-HOLLAND-TOCHTERGESELLSCHAFT IN RUSSLAND – SCHADENSHÖHE BEGRENZT

In einem von der SAF-HOLLAND Tochtergesellschaft OOO SAF-HOLLAND Rus angemieteten Lagergebäude in Moskau kam es Ende Februar 2018 zu einem Brand. Personenschäden entstanden keine. Infolge des Brands wurden allerdings Fertigware und Ersatzteile des Geschäftsbereichs Aftermarket unbrauchbar und müssen voraussichtlich in großen Teilen wertberichtigt werden. Die exakte Schadenshöhe wird derzeit ermittelt und dürfte sich im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich bewegen. SAF-HOLLAND verfügt über ausreichenden Versicherungsschutz und geht nach derzeitigem Stande von einer vollständigen Deckung der Schadenssumme, abzüglich einer überschaubaren Selbstbeteiligung, aus. Das Unternehmen rechnet mit einem über drei bis vier Wochen eingeschränkten Betriebsablauf im Geschäftsbereich Aftermarket in Russland und einem in diesem Zeitraum voraussichtlich entgangenen Umsatz im höheren sechsstelligen Euro-Bereich.

COO SCHEIDET AUS

Arne Jörn, der seit 17. Oktober 2016 die Funktion als Chief Operating Officer der SAF-HOLLAND-Gruppe bekleidet ist zum 28. Februar 2018 aus dem Unternehmen ausgeschieden und wird sich zukünftig anderen Aufgaben außerhalb des SAF-HOLLAND Konzerns widmen. Seine Funktionen werden seither in gemeinsamer Verantwortung des Management Boards bzw. der Presidents der Regionen wahrgenommen. Das Management Board und das Board of Directors haben bereits ihre Diskussionen zur zukünftigen Ausgestaltung und Nachbesetzung des Operations-Bereichs begonnen.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

WELTWIRTSCHAFT SOLL 2018 SPÜRBAR WACHSEN

In der zweiten Jahreshälfte 2017 hat sich die wirtschaftliche Stimmung, die sich direkt auf die Transportbranche auswirkt, weltweit spürbar aufgehellt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) zeigt sich in seiner jüngsten Einschätzung zur Weltwirtschaft optimistischer als in den Jahren zuvor. In seinem World Economic Outlook vom Januar 2018 rechnet der IWF für das Jahr 2018 mit einer Zunahme des globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 3,9%. Dies würde immerhin der höchsten Wachstumsrate seit dem Jahre 2011 entsprechen. Der erwartete globale Aufschwung soll demnach breit ausfallen und sowohl von nahezu allen wichtigen Industrienationen als auch den meisten Schwellenländern getragen werden.

Optimistisch beurteilt der IWF auch die Aussichten für die Eurozone. Mit einem erwarteten BIP-Anstieg von 2,2% wird die Eurozone 2018 solide wachsen. Der größte Risikofaktor

bleibt der anstehende Brexit. Dieser wird sich nach Ansicht des IWF im Wesentlichen negativ auf Großbritannien selbst auswirken.

Für die Vereinigten Staaten erwartet der IWF für das Jahr 2018 eine nochmalige Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung. Die aktuelle Prognose eines Wachstums von 2,7% berücksichtigt dabei noch nicht die möglichen positiven Effekte der Ende des Jahres 2017 verabschiedeten Steuerreform.

Laut IWF können zeitgleich auch die wichtigsten Schwellenländer, vor allem China und Indien, hohe Wachstumsraten zwischen 6,6 und 7,4% erzielen. Für Russland und Brasilien ist der IWF dagegen etwas zurückhaltender. Zwar wird für 2018 mit einer Fortsetzung der wirtschaftlichen Erholung gerechnet, die erwarteten Zuwachsraten werden aber, gemessen an der niedrigen Basis, überschaubar ausfallen. Das prognostizierte Wachstum sollte für die meisten Volkswirtschaften im Jahr 2018 ein durchaus solides Umfeld für die Transportindustrie darstellen.

Erwartete Konjunkturentwicklung 2018 in wichtigen Märkten

In %	2016	2017	2018
Euroraum	1,8	2,4	2,2
Deutschland	1,9	2,5	2,3
Vereinigte Staaten	1,5	2,3	2,7
Brasilien	-3,5	1,1	1,9
Russland	-0,2	1,8	1,7
China	6,7	6,8	6,6
Indien	7,1	6,7	7,4

Quelle: IWF (World Economic Outlook Januar 2018).

BRANCHENKONJUNKTUR: VERBESSERTES UMFELD BEI WEITERHIN AUSGEPRÄGTEN REGIONALEN UNTERSCHIEDEN

Aus globaler Sicht ist für das Jahr 2018 mit einem verbesserten Marktumfeld zu rechnen. Dies trifft vor allem auf Nordamerika zu, wo die Erholung bei Class-8-Trucks im laufenden Jahr weiter an Dynamik gewinnen sollte.

In China ist angesichts der verschärften regulatorischen Vorschriften zur Fahrzeugsicherheit und zu Beladungsgrenzen mit anhaltend hohen Investitionen der Flottenbetreiber zu rechnen. Dies gilt insbesondere für Nischen im Spezialfahrzeugbereich, beispielsweise bei Automobiltransportern und Gefahrguttransportern. In diesem Premiumsegment sieht sich SAF-HOLLAND stark aufgestellt.

Anders stellt sich die Situation in einem der SAF-HOLLAND Kernmärkte, Europa, dar, auf den im Jahr 2017 53,7% des Konzernumsatzes entfielen. Nach mehreren Jahren der Zuwächse ist im Jahr 2018 nicht auszuschließen, dass in Westeuropa die Produktionszahlen leicht zurückgehen werden. Allerdings dürften die Absatzzahlen von Trucks und Trailern in Europa weiterhin auf einem durchwegs hohen Niveau bleiben.

LEICHT RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN WESTEUROPA

Nach Jahren des Wachstums in den Jahren 2014 bis 2016 und einer weitgehend stabilen Entwicklung im Jahr 2017 rechnet das Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) für 2018 mit einer Konsolidierung des

westeuropäischen Trailermarkts auf hohem Niveau. Die Trailerproduktion soll um bis zu 5 % zurückgehen. Die Marktforscher begründen ihre zurückhaltende Einschätzung damit, dass die europäische Trailernachfrage – nach Jahren der Investitionszurückhaltung – von Nachholeffekten zusätzlich angeschoben wurde und viele europäische Flottenbetreiber ihre Fahrzeugparks in den letzten Jahren modernisiert und ausgebaut hätten. Andererseits setzt sich die gesamtwirtschaftliche Erholung in zahlreichen Staaten der europäischen Union fort, so dass der Bedarf nach Transportraum weiterhin zunimmt. CLEAR passte seine Prognosen für Westeuropa im Verlauf des Jahres 2017 nach oben an. Im Frühjahr 2017 war das Marktforschungsinstitut für 2018 noch von einem Rückgang der Trailerproduktion um 9 % ausgegangen.

Für Osteuropa rechnen die Experten aktuell mit einer moderaten Zunahme der Trailerproduktion um rund 1%. Laut der Prognose steht einer Erholung in der Türkei ein weitgehend stagnierender Markt in Polen und Russland gegenüber. Für die gesamteuropäische Trailerproduktion wird 2018, von einem hohen Niveau ausgehend, ein Rückgang der Auslieferungen um knapp 4 % erwartet.

WESTEUROPÄISCHER LKW-MARKT BLEIBT AUF MODERATEM WACHSTUMSKURS

Der westeuropäische Lkw-Markt dürfte nach Schätzungen von LMC Automotive 2018 an seinen mehrjährigen Aufwärtstrend anknüpfen und erneut leicht zulegen. Für das für SAF-HOLLAND besonders relevante Segment der schweren Lkw über 15 Tonnen erwartet LMC Automotive ein Wachstum von knapp 2 %.

Für Osteuropa rechnet LMC Automotive mit einem Produktionsanstieg um 16 %, der hauptsächlich von der weiteren Markterholung in Russland und einer einsetzenden Erholung in der Türkei getragen wird. Auch in Ländern wie Weißrussland und der Ukraine soll sich nach Jahren mit rückläufiger Tendenz die Nachfrage wieder etwas beleben.

NORDAMERIKANISCHER TRUCKMARKT ZIEHT STARK AN

Basiert auf die bereits deutlich spürbare Erholung des nordamerikanischen Markts für schwere Lkw (Class-8) im zweiten Halbjahr 2017 zeichnen sich auch für das Jahr 2018 hohe Zuwächse ab. Nach dem starken Marktrückgang im Jahr 2016 prognostizieren Marktforschungsinstitute, wie ACT Research und FTR, dass in Nordamerika im Jahr 2018 rund 20 bis 25 % mehr Fahrzeuge produziert werden als im Vorjahr. Es sollen rund 315.000 Class-8-Trucks von den Bändern rollen. Der Rückgang des Jahres 2016 würde somit fast vollständig wieder aufgeholt werden. Ein starkes Wachstum wird vor allem für die USA (+27 %) und Kanada (+39 %) erwartet, während die Aussichten für Mexiko (+10 %) verhaltener sind. Neben dem verbesserten konjunkturellen Um-

feld basiert die hohe Nachfrage am US-Markt auch darauf, dass die Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA) Ende 2017 Vorschriften zur Einführung eines Electronic Logging Device (ELD) erließ, die bis zum 1. April 2018 umgesetzt werden müssen. Die ELD-Vorschrift verpflichtet Kraftfahrer, regelmäßige Pausen einzulegen und diese zu dokumentieren. Es wird erwartet, dass dies in der Praxis zu geringeren Betriebszeiten und damit zu einer zusätzlichen Nachfrage nach Transportkapazitäten führen wird. Aus diesem Grunde sehen sich die Flottenbetreiber gezwungen, in einem ohnehin starken konjunkturellen Umfeld weitere Kapazitäten aufzubauen. Gleichzeitig stellt die landesweite Fahrerknappheit eine nicht unwesentliche Einschränkung dar.

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA BLEIBT SOLIDE

Für den nordamerikanischen Trailermarkt werden die Aussichten für 2018 dagegen verhaltener eingeschätzt. Die Marktforschungsinstitute sagen für die USA zwar ein weiteres starkes Trailerjahr voraus. Im Vergleich zum erwarteten dynamischen Anstieg der Trucknachfrage allerdings, dürfte der Trailermarkt 2018 nur moderat wachsen. Die unterschiedlichen Nachfragetrends bei Trucks und Trailern erklären sich aus den hohen Auftragsbeständen, mit denen die Trailerhersteller ins Jahr 2016 gegangen waren. Im Gegensatz zu dem deutlichen Einbruch bei der Class-8-Truckproduktion im Jahr 2016 blieb die Trailerproduktion in diesem Zeitraum auf hohem Niveau. Auch im Jahr 2017 zeigte sich die Nachfrage nach Trailern ungebrochen.

BRASIL IEN AUF ERHOLUNGSKURS

Für den brasilianischen Nutzfahrzeugmarkt wird für das Jahr 2018 erwartet, dass sich die im Vorjahr angelaufene Erholung der Nachfrage fortsetzen kann. Zwar legte die Produktion schwerer Lkw bereits im Jahr 2017 um nahezu die Hälfte zu, dennoch blieben die Produktionszahlen noch immer um circa 60 % hinter dem Vorkrisenniveau des Jahres 2013 zurück. Gestützt auf die Erwartung einer moderaten konjunkturellen Erholung und politischer Reformschritte rechnet LMC Automotive im Jahr 2018 für Brasilien mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 14 %. Zurückhaltender zeigt sich die Nachfrage nach neuen Trailern. Trotzdem weisen die Auftragseingänge auch in diesem Fahrzeugsegment auf ein leichtes Wachstum hin.

NACHFRAGE IN CHINA VON REGULATORISCHEN VORSCHRIFTEN GETRIEBEN

Die Einführung der zweiten Phase des GB 1589 Standards im Juli 2018 und des GB 7258 Standards zum 1. Januar 2018 wird auch im Jahr 2018 die Nachfrage nach Trucks und Trailern in China maßgeblich bestimmen (Vgl. Chancen- und Risikobericht, Seite 68). Die umgesetzten allgemeinen Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften für Gefahrguttransporter bedingen, dass die Spediteure weiter in Neu-

fahrzeuge investieren. Zwar rechnen die meisten Marktteilnehmer für das Jahr 2018 mit einer leichten Beruhigung der Nachfrage und einem Rückgang der Produktionszahlen im Truck- und Trailerbereich um rund 15%. Für das Premiumsegment wird auch für das Jahr 2018 und die Folgejahre mit zweistelligen Zuwachsraten gerechnet. Das Segment für Automobiltransporter sowie Gefahrguttransporter für Treibstoffe, Gas und sonstige chemische Stoffe spielt für die Geschäftsentwicklung von SAF HOLLAND in China eine maßgebliche Rolle. SAF-Holland schätzt das Premiumsegment im Trailerbereich für anspruchsvollere, gewichtsreduzierte Anwendungen mit Luftfederungs- und Scheibenbremstechnologie auf rund 15 bis 20% des Marktes.

Für Australien, einem für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt, erwartet LMC Automotive 2018 einen Anstieg der Produktion von schweren und mittelschweren Lkw von etwa 9%. Für die meisten anderen Lkw- und Trailermärkte in den aufstrebenden Ländern der Region APAC/China rechnet das Institut tendenziell ebenfalls mit leichten Zuwächsen.

PROGNOSE ZU UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Für SAF-HOLLAND steht die mittel- bis langfristig angelegte Unternehmensentwicklung im Vordergrund. Diese wird im Zuge der bereits beschriebenen Wachstumsstrategie 2020 umgesetzt. Wachstumschancen werden durch das Ausrollen des Geschäfts in neue Regionen außerhalb der bisherigen Kernmärkte, die gezielte Ausweitung des Produktportfolios sowie durch ergänzende Joint Ventures und Akquisitionen realisiert.

Vor dem Hintergrund der geschilderten Erwartungen für die relevanten Absatzmärkte des Konzerns erwartet SAF-HOLLAND im Jahr 2018 insgesamt ein mit dem Geschäftsjahr 2017 vergleichbares Marktumfeld. Aufgrund des nicht auszuschließenden leichten Marktrückgangs bei Trailern im Kernmarkt Europa geht SAF-HOLLAND dennoch davon aus, dass die Branchenentwicklung im Jahr 2018 insgesamt etwas Rückenwind für die Geschäftsentwicklung mit sich bringen wird. Die regional diversifizierte Aufstellung des Konzerns sollte sich damit im Jahr 2018 erneut bewähren.

INVESTITIONEN IN NEUES PRODUKTIONSZENTRUM IN CHINA UND DIGITALISIERUNG

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND ist auf Applikationstechnik mit zahlreichen Varianten ausgerichtet. Das entwicklungsintensive Erstausrüstungsgeschäft wird mit einem langfristig ausgerichteten Ersatzteilgeschäft kombiniert. Gleichwohl erfordert das Geschäftsmodell eine im Vergleich zu anderen Unternehmen der produzierenden Industrie geringere Kapitalintensität von 2,5 bis 3,0% vom

Umsatz. Nachdem der Konzern im Jahr 2017 Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 27,1 Mio. Euro tätigte, soll das Investitionsvolumen im Jahr 2018 auf rund 38 bis 40 Mio. Euro angehoben werden. Die Investitionsquote wird dementsprechend auf über 3% steigen.

Das erhöhte Investitionsbudget resultiert in erster Linie aus dem geplanten Bau eines neuen Produktionszentrums am Standort Yangzhou in der Provinz Jiangtse, China. Angesichts erhaltener Großaufträge sowie einer erwarteten weiter steigenden Nachfrage nach moderner Scheibenbrems- und Luftfederungstechnologie in China in den kommenden Jahren plant SAF-HOLLAND einen deutlichen Ausbau seiner Fertigungskapazitäten in der Region. Das neue Werk soll über eine Fertigungsfläche von rund 46.000 m² verfügen. Es soll in der ersten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen. Für das Produktionszentrum wird der Konzern im Jahr 2018 einen Betrag im hohen einstelligen Millionen-Euro-Bereich investieren. Zudem wird die Fertigungskapazität für Achs- und Federungssysteme in Nordamerika erweitert.

Einen weiteren Investitionsschwerpunkt im Jahr 2018 bildet das Thema Digitalisierung. So führt SAF-HOLLAND unter anderem SAP HANA ein. Mit dieser In-Memory-Datenbank-Technologie kann die Vielzahl von Informationen und Daten innerhalb des Konzerns zielgerichtet sowie in Echtzeit aggregiert und aufbereitet werden. Dies ermöglicht bereichsübergreifend signifikante Effizienzsteigerungen. Die Investitionen in dieses Projekt werden im Jahr 2018 mit einem Betrag im niedrigen einstelligen Millionenbereich veranschlagt.

Im Anschluss an den temporären Anstieg der Investitionsquote im Jahr 2018 geht SAF-HOLLAND davon aus, dass die Quote in den Folgejahren wieder in Richtung des langfristigen Durchschnitts von 2,5 bis 3% zurückgehen wird.

NACHHALTIGE DIVIDENDENPOLITIK: DIVIDENDE SOLL AUF 0,45 EURO JE AKTIE STEIGEN

SAF-HOLLAND verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik mit dem Ziel, die Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Vorgesehen ist es, in der Regel zwischen 40% und 50% des Nettoergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten.

Für das Geschäftsjahr 2017 beabsichtigen das Management Board und das Board of Directors, der am 26. April 2018 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung eine auf 0,45 Euro je Aktie (Vj. 0,44) erhöhte Dividendenausschüttung vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) bzw. einer Ausschüttungsquote von 49,9% (Vj. 45,9%) des Periodenergebnisses oder von 47,6% (Vj. 45,1%) bezogen auf den Anteil des Periodenergeb-

nisses, der auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfiel. Die erhöhte Ausschüttungsquote reflektiert die insgesamt solide operative Entwicklung im Geschäftsjahr 2017 und den temporären Charakter der Restrukturierungskosten und Mehraufwendungen im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung. Bezogen auf den Jahresschlusskurs der SAF-HOLLAND Aktie 2017 in Höhe von 17,94 Euro entspricht dies einer attraktiven Dividendenrendite von 2,5% (Vj. 3,2%).

ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE DES MANAGEMENT BOARD ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Planung von SAF-HOLLAND basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft 2018 um etwas mehr als 3,5% wachsen wird und sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum in unseren derzeitigen Kernmärkten Europa und Nordamerika sowie in China weiterhin positiv entwickeln wird. Aufgrund des strukturellen Marktwachstums bei innovativen Lösungen, wie zum Beispiel Leichtbau, Scheibenbremstechnologie und automatisiertes Fahren, rechnet das Unternehmen damit, den Umsatz je Fahrzeug steigern zu können und weitere Marktanteile zu gewinnen.

SOLIDER ORGANISCHER UMSATZANSTIEG UND VERBESSERTES ERGEBNIS FÜR 2018 GEPLANT

Ausgehend von dem erreichten hohen Niveau des Jahres 2017 geht SAF-HOLLAND davon aus, den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2018 auf organischer Basis um 4,0 bis 5,0% steigern zu können. Diese Prognose basiert auf der Annahme eines unveränderten Konsolidierungskreises und konstanter Wechselkurse.

Mit der Schließung des Werks am Standort Holland, Michigan, Ende September 2017 und des Werks in Muskegon, Michigan, Ende Dezember 2017 hat der Konzern die Verlagerungsmaßnahmen der US-Werkskonsolidierung zum Jahresende 2017 abgeschlossen. Im Mittelpunkt steht es nun, in den ersten Monaten des Jahres 2018 die Anlaufkosten des neu strukturierten Werksverbands sukzessive zurückzuführen und die Kapazitätsplanungs- sowie Logistikprozesse mit den Fertigungsabläufen wieder optimal zu verzahnen. Zudem werden die temporär erhöhte Anzahl von Mitarbeitern sowie die erhöhten Expressfracht- und Logistikkosten auf Normalniveaus reduziert. Dem Einspielen des neuen Werksverbands steht dabei unverändert eine dynamische Nachfrage der Erstausrüstungskunden gegenüber, die im Laufe des Jahres allerdings zunehmend besser bewältigt werden kann. Bis zum Abbau der noch bestehenden, anlaufbedingten Produktionsineffizienzen geht das Unternehmen daher noch von operativen Mehraufwendungen aus, die im Wesentlichen im ersten Quartal 2018 wirksam werden. Vor dem Hintergrund, dass die mit der US-Werkskonsolidierung verbundenen Effizienzsteigerungen sukzessive realisiert werden, erwartet SAF-HOLLAND in der Region Amerika eine schritt-

weise Verbesserung der Kostenstruktur und Ertragskraft im Jahresverlauf 2018.

Gestützt auch auf eine weiterhin solide erwartete Ergebnisentwicklung in den Regionen EMEA/I und APAC/China geht SAF-HOLLAND aus heutiger Sicht davon aus, dass die bereinigte EBIT-Marge des Konzerns im Gesamtjahr 2018 in einer Bandbreite von 8 bis 8,5% liegen wird. Aufgrund der prognostizierten Entwicklung in der Region Amerika rechnet das Unternehmen damit, dass die bereinigte Konzern-EBIT-Marge erst schrittweise steigen wird und folglich die bereinigte EBIT-Marge in der ersten Jahreshälfte tendenziell geringer ausfallen wird als in der zweiten Jahreshälfte 2018. Gleichzeitig rechnet SAF-HOLLAND damit, dass die einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten im Jahr 2018 tendenziell auf einen mittleren einstelligen Millionenbetrag zurückgehen werden, nachdem sie im Vorjahr – bedingt durch die US-Werkskonsolidierung – noch rund 13,2 Mio. Euro erreichten. Dementsprechend soll sich das EBIT überproportional verbessern.

Diese Prognose basiert auf dem Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2017 und beinhaltet noch nicht den Umsatz- und Ergebnisbeitrag der mehrheitlich übernommenen Gesellschaft V. Orlandi S.p.A. Der Vollzug dieser Transaktion (Closing) wird spätestens für das zweite Quartal 2018 erwartet.

Gemäß der Zielsetzungen der Wachstumsstrategie 2020 können weitere Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus im Laufe des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen. Einen besonderen Fokus legt SAF-HOLLAND dabei auf die Abrundung des Technologieportfolios und die Kombination der mechanischen Komponenten mit Sensorik und Elektronik. Dies setzt allerdings voraus, dass sich entsprechende Opportunitäten mit überschaubarem Risikoprofil und zu vertretbaren Kaufpreisen bieten und realisieren lassen.

POSITIVE EFFEKTE AUF DAS NETTOERGEBNIS 2018 ERWARTET

Über die oben beschriebene erwartete Verbesserung beim bereinigten EBIT hinaus rechnet SAF HOLLAND für das Jahr 2018 mit weiteren positiven Effekten auf das Periodenergebnis.

Ende April 2018 wird die im Jahr 2012 mit einem Coupon von 7,0% aufgelegte Anleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro fällig. Die Anleihe soll aus bestehenden Barmitteln abgelöst werden. Bei einer vollständigen Ablösung durch Barmittel ergibt sich für die restlichen acht Monate des Geschäftsjahres 2018 noch ein positiver Effekt auf das Zinsergebnis in Höhe von etwas über 3,5 Mio. Euro.

Vor allem aufgrund der zum Jahresende 2017 beschlossenen Steuerreform in den USA erwartet SAF-HOLLAND für das Geschäftsjahr 2018 eine gegenüber den Jahren 2015 (33,4%) und 2016 (33,0%) niedrigere Ertragssteuerquote für den Konzern. Der Körperschaftsteuersatz in den USA betrug bisher rund 37% und setzte sich aus dem Bundessteuersatz (Federal tax rate) von rund 35% und einem Landessteuersatz (State tax rate) von rund 2% zusammen. Ab dem Geschäftsjahr 2018 rechnet SAF-HOLLAND mit einer Reduzierung des Gesamtsteuersatzes in den USA auf rund 23%. Abhängig von der weiteren Ergebnisentwicklung der US-Gesellschaft wird sich daraus eine entsprechende Senkung der Steuerbelastung in den USA ergeben.

SAF-HOLLAND geht folglich davon aus, dass sich das Nettoergebnis ebenso wie das Ergebnis je Aktie 2018 überproportional zum bereinigten EBIT entwickeln wird.

TROTZ MEHRINVESTITIONEN TENDENZIELL VERBESSERTER OPERATIVER FREE CASHFLOW ERWARTET

Die Finanzkraft des SAF-HOLLAND Konzerns wird auch für das Jahr 2018 auf einem sehr soliden Niveau gesehen. Aufgrund der geplanten zusätzlichen Investitionen in den Werksbau in China und der Anschaffung zusätzlicher Anlagen zur Achssystemfertigung in den USA werden die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände 2018 voraussichtlich auf 38 bis 40 Mio. Euro (Vj. 27,1) zunehmen. Dagegen sollen positive Effekte auf den Cashflow unter anderem von den auslaufenden operativen Mehraufwendungen und Restrukturierungskosten der US-Werkskonsolidierung ausgehen. Zudem rechnet SAF-HOLLAND mit einem im Vorjahresvergleich geringeren Aufbau der Net Working Capital-Anforderungen. Insgesamt wird daher für das Jahr 2018 mit einem gegenüber 2017 verbesserten operativen Free Cashflow gerechnet.

ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

Neben Kennzahlen, die im IFRS-Rechnungslegungsrahmen definiert oder ausgeführt sind, weist SAF-HOLLAND auch Finanzkennzahlen aus, die aus den erstellten Abschlüssen abgeleitet werden oder auf diesen beruhen, sogenannte Alternative Performance Measures (APM).

SAF-HOLLAND betrachtet diese Finanzkennzahlen als wichtige Zusatzinformationen für Investoren und andere Leser der Finanzberichte und Pressemitteilungen. Die Finanzkennzahlen sollten daher als Ergänzung zu den Informationen, die in Übereinstimmung mit IFRS erstellt werden, gesehen werden und diese nicht ersetzen.

In Anlehnung an die ESMA-Leitlinien Alternative Leistungskennzahlen (APM) der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ist eine Übersicht über die verwendeten Alternative Performance Measures auf Seite 154 dargestellt. Definitionen und Herleitungen finden Sie auf der SAF-HOLLAND Website unter: <https://corporate.safholland.com/de/apm>.

NACHHALTIGKEIT

- 78 — **Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern**
 - 78 Corporate Social Responsibility Council forciert Nachhaltigkeitsthemen
 - 78 Working Group CSR-Reporting sichert umfassende Nachhaltigkeitsberichtserstattung
 - 78 Veröffentlichung der nichtfinanziellen Erklärung
 - 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
 - 81 Umwelt

Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit, finden Sie unter:
<https://corporate.safholland.com/de/nachhaltigkeit> und www.we-think-ahead.de



NACHHALTIGKEIT IM SAF-HOLLAND KONZERN

Im SAF-HOLLAND Konzern sind nachhaltiges Wirtschaften und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung fest in der Unternehmensphilosophie und in der Unternehmensstrategie verankert. SAF-HOLLAND verbindet dabei nachhaltiges Handeln mit dem wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns. Der SAF-HOLLAND Konzern ist davon überzeugt, somit Veränderungen, Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen und sicher zu bewältigen. Nachhaltiges Handeln erhöht auch die Innovations- und Zukunftsfähigkeit. Der SAF-HOLLAND Konzern will der am meisten geschätzte Lieferant von Best-in-Class-Komponenten, -Systemen und -Dienstleistungen sein, die den Erfolg der weltweiten Flottenkunden sicherstellen. Dieses Ziel verfolgt der SAF-HOLLAND Konzern unter Beachtung der sieben Unternehmenswerte: Innovation, Kostenbewusstsein, Zuverlässigkeit, Respekt, Teamarbeit, Kommunikation und Ehrlichkeit.

SAF-HOLLAND fokussiert nicht nur die interne oder unternehmensbezogene Nachhaltigkeit, sondern unterstützt auch seine Kunden, daher Nachhaltigkeit in deren Unternehmenskonzepten zu berücksichtigen. Ein besonderes Beispiel hierfür ist der Fokus von SAF-HOLLAND, bei der Entwicklung von neuen Produkten auf die Gewichtsreduzierung zu achten. Leichtbau- und höherwertige Produkte unterstützen dabei die Kunden höhere Sicherheitsanforderungen zu erfüllen. Diese höheren Anforderungen können sowohl auf gesetzlichen Anforderungen basieren oder nur vom Kunden individuell gewünscht werden. Mit innovativen Lösungen unterstützt SAF-HOLLAND seine Kunden auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY COUNCIL FORCIERT NACHHALTIGKEITSTHEMEN

Um die Aktivitäten des SAF-HOLLAND Konzerns im Gebiet Nachhaltigkeit noch besser steuern zu können, wurde ein Corporate Social Responsibility Council (CSR-Council) etabliert. Der Chief Executive Officer, der Chief Financial Officer und Vertreter aus den Abteilungen Human Resources, Health, Safety, Environment and Quality Management, Engineering, Logistics (Shipping), Marketing, Facility Management, Aftermarket sowie Sourcing sind Mitglieder des CSR-Councils. Das CSR-Council tagt regelmäßig und behandelt dabei Vorschläge und Initiativen zu ausgewählten Themen wie die Verbesserung der Energieeffizienz, die Reduzierung von Abfällen, die Förderung von Mitarbeitern und die Steigerung des sozialen Engagements des Konzerns. Das CSR-Council ist dabei auch verantwortlich für die Festlegung der strategischen Leitlinien des Nachhaltigkeitsmanagements im SAF-Holland Konzern.

WORKING GROUP CSR-REPORTING SICHERT UMFASSENDE NACHHALTIGKEITSBERICHTS-ERSTATTUNG

Die Gründung der Working Group CSR-Reporting erfolgte im Berichtsjahr 2017 und unterstreicht die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit im SAF-HOLLAND Konzern. Mit dem Aufbau der Arbeitsgruppe wurde der Grundstein für eine umfassende Nachhaltigkeitsberichterstattung gelegt. Der Working Group CSR-Reporting gehören, neben dem Chief Financial Officer, Vertreter der Abteilungen Human Resources, Health, Safety, Environment and Quality Management, Sourcing, Legal and Compliance, Group Consolidation & Controlling und Investor Relations/Corporate Communications an.

Die Working Group CSR-Reporting stellt ihre Ergebnisse dem CSR-Council zur Verfügung, diskutiert die Erfüllung externer Berichtspflichten und legt die strategischen Leitlinien zur Nachhaltigkeitsberichterstattung, inklusive der Verknüpfung finanzieller und nicht-finanzieller Informationen, fest.

VERÖFFENTLICHUNG DER NICHT-FINANZIELLEN ERKLÄRUNG

Die nicht-finanzielle Berichterstattung hat im SAF-HOLLAND Konzern eine hohe Bedeutung. Im Rahmen der Corporate Social Responsibility (CSR) und der CSR-Berichterstattung beschäftigt sich der SAF-HOLLAND Konzern auch mit seiner nicht-finanziellen Verantwortung. Mit der Veröffentlichung des ersten Nachhaltigkeitsberichts des SAF-HOLLAND Konzerns wird die nicht-finanzielle Erklärung abgegeben.

Der Nachhaltigkeitsbericht des SAF-Holland Konzerns wird am 30. April 2018 veröffentlicht. Mit diesem Nachhaltigkeitsbericht informiert der SAF-HOLLAND Konzern ausführlich über die Verantwortung und die möglichen Auswirkungen auf die Gesellschaft. Dabei werden vor allem Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange sowie die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption berücksichtigt. Der SAF-HOLLAND Konzern berichtet über seine sozialen, umwelt- und gesellschaftsbewussten Aktivitäten und Kennzahlen im Geschäftsjahr 2017 sowie über seine Nachhaltigkeitsziele und -strategien für die kommenden Jahre.

Mit einer umfassenden Wesentlichkeitsanalyse identifizierte die Working Group CSR-Reporting im Geschäftsjahr 2017 die grundlegenden Nachhaltigkeitsthemen für den SAF-HOLLAND Konzern. Dabei wurden auf die Bereiche Umwelt, Mitarbei-

ter, Produkte, Legal & Compliance sowie Menschenrechte besondere Schwerpunkte gelegt. In mehreren Workshops wurden aus anfangs über 100 verschiedenen Einzelthemen die 13 wesentlichsten Themenblöcke erarbeitet. Hierzu gehören innovative & nachhaltige Produkte, sichere Produkte, Kundenzufriedenheit & Kundenorientierung, Arbeitgeberattraktivität & Employer Branding, Compliance & Governance, Menschenrechte, Mitarbeiterentwicklung & Ausbildung, Arbeitssicherheit & Mitarbeitergesundheit, Datenschutz & IT-Sicherheit, Nachhaltiges Lieferantenmanagement, Energie & Emissionen, Abwasser & Abfall sowie gesellschaftliches Engagement.

In den Themenfindungsprozess waren auch externe Mitglieder verschiedener Interessengruppen eingebunden. Die Stakeholder haben bei der Festlegung der wesentlichen Themen mitgewirkt. Mit Hilfe einer großangelegten, internationalen Stakeholder-Umfrage wurden deren Einschätzungen aufgenommen. Hierzu wurden alle Stakeholder-Gruppen berücksichtigt und Vertreter aus dem Kapitalmarkt, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Wissenschaft, Medien, Politik und Gesellschaft befragt.

Wesentlichkeitsmatrix der SAF-HOLLAND S.A.



In der Matrix wurde das Ergebnis dargestellt und sowohl die interne Einschätzung des Unternehmens als auch die Einschätzungen der Stakeholder berücksichtigt. Den einzelnen Themen wird eine unterschiedliche Bedeutung beigemessen, wenngleich allen aufgeführten Themen mindestens eine große Bedeutung beigemessen wird.

Das Erstellen der Wesentlichkeitsmatrix war erst der Anfang einer umfassenden Berichterstattung. Um zukünftige Fortschritte messbar zu machen, wurde ein umfassendes Kennzahlensystem entwickelt. Diese Kennzahlen spiegeln die Ergebnisse der Nachhaltigkeitsaktivitäten des SAF-HOLLAND Konzerns im Berichtsjahr 2017 wider. Diese Kennzahlen werden über mehrere Jahre hinweg die Entwicklungen aufzeigen.

AUSGEZEICHNETE NACHHALTIGKEIT

SAF-HOLLAND erhielt am 24. November 2017 den „Gold Award at the 2017 Solutions Innovation Awards“ für das „SAF Adaptive Air Damping“-System (SAF adaptives luftunterstütztes Stoßdämpfer-System) in Lyon.

Des Weiteren wurde SAF-HOLLAND am 30. November 2017 mit dem Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit 2018 in der Kategorie unternehmerisches Gesamtkonzept mit dem Nachhaltigkeitsprogramm „Think Ahead“ in München ausgezeichnet. Die Zeitung „Transport“ vergab die Auszeichnung bereits zum vierten Mal, um herausragende nachhaltige Leistungen innerhalb der Nutzfahrzeugbranche zu würdigen. Die Preisträger wurden von einer renommierten unabhängigen Fachjury aus Vertretern von Wirtschaft, Wissenschaft, Verbänden und Medien ausgewählt.

Die bereits im Jahr 2015 ins Leben gerufene „Think Ahead“-Initiative ist mittlerweile fester Bestandteil des konzernweiten Nachhaltigkeitskonzepts und umfasst die drei Säulen „Menschen“, „Energie“ und „Umwelt“. SAF-HOLLAND bildete in Zusammenarbeit mit der bekannten Umweltorganisation „Plant for the Planet“ Kinder und Jugendliche in Workshops zu Klimabotschaftern aus und führte Baumpflanzaktionen durch. Andere „Think Ahead“-Maßnahmen fördern die Gesundheit der Mitarbeiter oder unterstützen lokale Sozialprojekte an den internationalen Standorten des Konzerns.

Mehr Informationen über die verschiedenen Initiativen erhalten Sie unter: <http://we-think-ahead.de/>

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

LANGE BETRIEBSZUGEHÖRIGKEIT DER MITARBEITER ALS AUSDRUCK DER IDENTIFIKATION MIT DEM UNTERNEHMEN

Die Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource des SAF-HOLLAND Konzerns und entsprechend stehen die Mitarbeiter im Mittelpunkt der Unternehmenskultur. Es ist das Ziel, den Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten. Die lange durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von 6,5 Jahren auf Konzernebene ist der beste Beweis für die starke Identifikation der Mitarbeiter mit SAF-HOLLAND. In Deutschland liegt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit sogar bei fast 14 Jahren. Entsprechend feierten im Geschäftsjahr 2017 87 Mitarbeiter des SAF-HOLLAND Konzerns ihre 20-, 25-, 30-, 35-, 40- oder sogar 45-jährige Betriebszugehörigkeit. Davon blickten 15 Personen auf ein 20-jähriges Jubiläum zurück, jeweils 16 Personen feierten ihr 25-jähriges beziehungsweise ihr 40-jähriges Jubiläum. 28 Mitarbeiter begingen im Jahr 2017 ihr 30-jähriges und 10 Mitarbeiter ihr 35-jähriges Dienstjubiläum. Zwei Mitarbeiter feierten ihre 45-jährige Betriebszugehörigkeit.

Die Nachfrage nach Produkten von SAF-HOLLAND war im Jahresverlauf 2017 in den USA gestiegen. Die Bewältigung der hohen Mengen in der Fertigung fiel mit der US-Werkskonsolidierung zusammen und erforderte temporär eine deutlich über der Planung liegende Anzahl von Mitarbeitern. Dies zeigt sich auch an der erhöhten Fluktuationsquote, welche bei der herausfordernden Suche nach geeigneten Mitarbeitern anstieg. Nach Abschluss der US-Werkskonsolidierung erwartet der SAF-HOLLAND Konzern eine Normalisierung der nordamerikanischen Fluktuationsquote in Richtung des langjährigen Konzerndurchschnitts von unter 10% (Vj. 8,6%).

SAF-HOLLAND FÖRDERT MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Als Engineering-Konzern ist SAF-HOLLAND auf das Know-how und das Engagement seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewiesen. Aus diesem Grund liegt der Schwerpunkt der Personalarbeit auf der Förderung der Mitarbeiter durch zielgerichtete Weiterbildungsprogramme. Im Fokus stehen traditionell technische Berufe, insbesondere die Bereiche Ingenieurwesen und Maschinenbau.

SAF-HOLLAND bietet seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein breites Spektrum an Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten und unterstützt so die kontinuierliche Weiterentwicklung. Neben einer Vielzahl an Ausbildungsberufen bietet SAF-HOLLAND die Möglichkeit dualer Ausbildungsstudiengänge.

Zur gezielten Entwicklung unserer Führungskräfte werden regelmäßig Trainingsprogramme zur Vermittlung von Kenntnissen zur Mitarbeiterführung und Motivationssteigerung durchgeführt.

Darüber hinaus gewährleistet SAF-HOLLAND die höchsten Arbeitssicherheitsstandards.

SAF-HOLLAND setzt sich mit dem Thema Diversität intensiv auseinander und sucht Lösungen, um insbesondere eine stärkere Berücksichtigung von Frauen bei der Besetzung von Führungspositionen zu erzielen. SAF-HOLLAND bekämpft zudem den Entgeltunterschied zwischen Frauen und Männern. Weitere Details werden im Kapitel „Corporate Governance“ unter der Überschrift „Diversität bei SAF-HOLLAND“ dargestellt.

SAF-HOLLAND Personalkennzahlen 2017

Stand 31.12.2017

	2017	2016
Kennzahlen zu den Standorten (Konzernebene)		
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeitnehmer)	3.320	3.081
Fluktuationsquote	26,5%	8,6%
Anteil der Teilzeitarbeitnehmer (Stichtag)	1,4%	2,4%
Mitarbeiter mit Schwerbehinderung (Stichtag)	80	63
Beschäftigte in Managementpositionen (Stichtag)	108	106
davon Frauen	5	5
Arbeitsbedingte Todesfälle	0	0
Durchschnittliches Alter der Mitarbeiter in Jahren (Stichtag)	38,2	40,3
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit (Stichtag) in Jahren	6,5	8,1
Kennzahlen zu den Standorten in Deutschland		
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeitnehmer)	1.073	1.035
Durchschnittliche Krankheitstage je Mitarbeiter pro Jahr	14,1	14,5
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit (Stichtag)	13,6	14,0
Mitarbeiter/innen in Mutterschutz und Elternzeit	9	7
Ausbildungsquote (Stichtag)	4,7%	4,5%
Praktikanten und Diplomanden (Stichtag)	10	8
Gesamte eingereichte Verbesserungsvorschläge (Jahr)	276	76
Bereits erfolgreich umgesetzte Verbesserungsvorschläge (Jahr)	47	7
Abgelehnte Verbesserungsvorschläge (Jahr)	160	34

HOHE AUSLASTUNG ERLAUBT WEITEREN AUSBAU DER BELEGSCHAFT

Die gute Wettbewerbsfähigkeit und der Erfolg von SAF-HOLLAND werden durch qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützt. Deshalb setzt SAF-HOLLAND auf einen sehr hohen Anteil an fest eingestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Betriebliche Gleitzeitmodelle sichern die notwendige Flexibilität.

Um zyklische Nachfrageschwankungen ausgleichen zu können und unter Risikomanagementgesichtspunkten, setzt SAF-HOLLAND zum Teil auf befristete Einstellungen, Zeitarbeit und Leiharbeitskräfte. In vielen Fällen konnten diese Beschäftigungsverhältnisse in feste Anstellungen überführt werden.

Unterstützt vom starken organischen Wachstum, konnte der Konzern zusätzliche Arbeitsplätze anbieten, auch um die personelle Basis für die Wachstumsstrategie 2020 zu schaffen. Im Jahresdurchschnitt waren für den SAF-HOLLAND Konzern 3.565 Mitarbeiter inklusive Leiharbeitskräften (Vj. 3.259) tätig.

Zum Stichtag 31. Dezember 2017 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.566 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, inklusive Leiharbeitskräften (Vj. 3.426). Im Vergleich zum Vorjahr entsprach dies einem Anstieg von 4,1%.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen

	31.12.2017	31.12.2016
EMEA/I	1.404	1.343
Amerika	1.606	1.546
APAC/China	556	537
Gesamt	3.566	3.426

UMWELT**SIGNIFIKANTE REDUZIERUNG DER RELATIVEN CO₂-EMISSIONEN**

Der SAF-HOLLAND Konzern verbessert ständig die Produktionsprozesse, um den Energie- und Materialverbrauch so gering wie möglich zu halten. Der SAF-HOLLAND Konzern misst den Fortschritt bei der Reduzierung des Energieverbrauchs auf Basis der relativen CO₂-Emissionen. Dazu wird der CO₂-Ausstoß der deutschen Werke ins Verhältnis zu der dort produzierten Menge an Achsen, dem Haupterzeugnis dieser Standorte, gesetzt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die deutschen Fertigungsstandorte den größten Teil der Produktionsvolumina in der Region EMEA/I herstellen. In den vergangenen fünf Jahren ist es gelungen, die relativen CO₂-Emissionen durch ein aktives Energiemanagement nahezu zu halbieren.

Im Rahmen seiner Anstrengungen zur Verbesserung der Energieeffizienz achtet SAF-HOLLAND in der Produktion auf die Beschaffung besonders verbrauchsarmer Maschinen und Anlagen. Die Energieverbräuche werden kontinuierlich überwacht und das Bewusstsein der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gefördert. Energetische Sanierungen bei Bestandsgebäuden sowie die Fokussierung auf hohe Energieeffizienz bei den Neubauten des Konzerns, bspw. dem aktuell in Bau befindlichen neuen Verwaltungsgebäude in Bessenbach, tragen zu nennenswerten Energieeinsparungen bei.

SAF-HOLLAND hat sich der freiwilligen Initiative der Deutschen Bundesregierung und der deutschen Wirtschaft zur

Steigerung der Energieeffizienz angeschlossen, und in diesem Zusammenhang ein rollierendes 2-Jahres Zielsystem zur Gesamtenergieverbrauchsreduzierung beschlossen. Das im Jahr 2014 festgelegte Ziel, den Gesamtenergieverbrauch je produziertem Achssystem an den deutschen Produktionsstandorten im Zweijahreszeitraum, gegenüber dem Basisjahr 2015, um 3,9 % zu verringern, wurde erreicht. Von 2014 bis 2017 reduzierte der SAF-HOLLAND Konzern den Gesamtenergieverbrauch an den deutschen Produktionsstandorten sogar um 13,9 %. Gleichzeitig verringerten sich die CO₂-Emissionen je gefertigtem Achssystem um 16,1%. Dies entsprach einer jährlichen Verbesserung um nahezu 5 %.

Für das Jahr 2018 lautet das Ziel, den Gesamtenergieverbrauch je hergestellter Einheit im Zweijahreszeitraum gegenüber dem Vergleichsjahr 2016 um 5,25 % zurückzuführen.

SAF-HOLLAND CO₂-Emissionen pro Achse

in kg; 2012 = 100 %



SAF-HOLLAND CO₂-Emissionen pro Achse

Veränderung gegenüber Vorjahr in %



KLIMASCHUTZ DURCH GEWICHTSEINSPARUNG

Der SAF-HOLLAND Konzern ist in Sachen Umweltschutz aktiv und berücksichtigt dies sowohl bei der Herstellung als auch bei der Produktentwicklung. Mit der kontinuierlichen Gewichtsverringering der Produkte und Komponenten wird der wirtschaftlichere Einsatz bei den Kunden gefördert und der Kraftstoffverbrauch und damit die Emission von CO₂ und Schadstoffen reduziert. Der SAF-HOLLAND Konzern fokussiert eine lange Lebensdauer und höchste Sicherheitsstandards der Produkte.

SAF-HOLLAND Umweltkennzahlen 2017

	2017	2016	
Emissionen			
Gesamte direkte und indirekte CO ₂ -Emissionen (ohne Fernwärme Singen)	in t	5.740	5.660
davon CO ₂ -Emissionen aus Strom	in t	3.387	3.239
Gesamte direkte CO ₂ -Emissionen	in t	1.983	2.040
davon direkte CO ₂ -Emissionen (Fuhrpark (ohne Privatnutzung) + firmeneigene Tankstellen)	in t	187	209
Gesamte indirekte CO ₂ -Emissionen	in t	372	382
Energieverbrauch			
Absoluter Energieverbrauch (Strom, Gas und weitere Energieträger)	in MWh	26.058	26.339
Abfall			
Gesamtabfallmenge	in t	4.621,1	4.482,0
davon Metallabfallmenge	in t	3.478,3	3.190,9
davon Holzabfallmenge	in t	547,7	683,8
Öle und Emulsionen	in t	61,4	62,8
Abwasser	in m ³	18.476	16.966
Wasser			
Wasserverbrauch	in m ³	18.476	16.966

Alle Angaben beziehen sich auf die deutschen Standorte Bessenbach, Frauengrund und Singen. Abweichungen gegenüber den Angaben im Vorjahr beruhen auf einer geänderten Berechnungsmethodik.

Aufgrund von Änderungen der Berechnungsmethoden im Geschäftsjahr 2017 wurden die Werte des Jahres 2016 entsprechend angepasst, um eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen.

KONZERNABSCHLUSS

- 84 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 85 — Konzernbilanz
- 86 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 87 — Konzern-Kapitalflussrechnung

- 88 — Konzernanhang
 - 88 Informationen zum Unternehmen
 - 88 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
 - 102 Konsolidierungskreis
 - 103 Segmentinformation
 - 106 Erläuterungen zur Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
 - 111 Erläuterungen zur Konzernbilanz
 - 128 Sonstige Angaben

- 143 — Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A.
 - 143 Gewinn- und Verlustrechnung der SAF-HOLLAND S.A.
 - 144 Bilanz der SAF-HOLLAND S.A.

- 145 — Mandate des Board of Directors/Management Boards
- 147 — Prüfungsvermerk
- 152 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Umsatzerlöse	(4)	1.138.933	1.041.995
Umsatzkosten	(5.1)	–933.876	–835.496
Bruttoergebnis vom Umsatz		205.057	206.499
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	1.614	1.159
Vertriebskosten	(5.2.2)	–62.079	–60.729
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	–53.542	–50.927
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	–20.411	–19.689
Betriebliches Ergebnis	(4)	70.639	76.313
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	2.086	2.136
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		72.725	78.449
Finanzerträge	(5.2.5)	1.247	8.359
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	–17.760	–21.853
Finanzergebnis	(5.2.5)	–16.513	–13.494
Ergebnis vor Steuern		56.212	64.955
Ertragsteuern	(5.3)	–15.252	–21.494
Periodenergebnis		40.960	43.461
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		42.887	44.234
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–1.927	–773
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.10)	2.443	1.303
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	–3.111	–698
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	–24.651	5.277
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.10)/(7.1)	–	–274
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	–	76
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		–25.319	5.684
Gesamtperiodenerfolg		15.641	49.145
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		18.002	49.814
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–2.361	–669
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,95	0,98
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,82	0,85

KONZERNBILANZ

TEUR		Anhang	31.12.2017	31.12.2016 ¹
Aktiva				
Langfristige Vermögenswerte			377.849	407.194
Firmenwert		(6.1)	54.134	56.985
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte		(6.1)	140.336	149.520
Sachanlagen		(6.2)	137.766	144.263
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		(6.3)	16.234	15.425
Finanzielle Vermögenswerte		(7.1)	858	1.243
Sonstige langfristige Vermögenswerte		(6.4)	3.180	3.528
Latente Steueransprüche		(5.3)	25.341	36.230
Kurzfristige Vermögenswerte			620.259	606.818
Vorräte		(6.5)	133.745	129.378
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(6.6)	135.662	116.666
Forderungen aus Ertragsteuern			1.865	1.808
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		(6.7)	11.824	13.423
Finanzielle Vermögenswerte		(7.1)	82	975
Sonstige kurzfristige Geldanlagen		(6.8)	58.306	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		(6.9)	278.775	344.568
Summe Aktiva			998.108	1.014.012
Passiva				
Summe Eigenkapital		(6.10)	300.975	304.893
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			298.842	300.399
Grundkapital			454	454
Kapitalrücklage			269.044	268.644
Gesetzliche Rücklage			45	45
Sonstige Rücklage			720	720
Bilanzgewinn			67.983	45.055
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen			–39.404	–14.519
Anteile ohne beherrschenden Einfluss			2.133	4.494
Langfristige Schulden			461.880	555.436
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		(6.11)	34.134	38.393
Sonstige Rückstellungen		(6.12)	9.333	6.872
Verzinsliche Darlehen und Anleihen		(6.13)	361.284	435.599
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		(7.1)	23	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		(6.15)	15.910	18.238
Sonstige Verbindlichkeiten		(6.16)	595	615
Latente Steuerschulden		(5.3)	40.601	55.719
Kurzfristige Schulden			235.253	153.683
Sonstige Rückstellungen		(6.12)	8.205	9.918
Verzinsliche Darlehen und Anleihen		(6.13)	81.321	6.067
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		(7.1)	32	1.587
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(6.14)	114.219	106.714
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			8.966	5.660
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		(6.15)	655	972
Sonstige Verbindlichkeiten		(6.16)	21.855	22.765
Bilanzsumme			998.108	1.014.012

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend								Q1–Q4/2017
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss ¹	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2017 (wie bisher berichtet)	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	5.178	305.577
Effekte aus Korrektur nach IAS 8.42	–	–	–	–	–	–	–	-684	-684
Stand 01.01.2017	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	4.494	304.893
Periodenergebnis	–	–	–	–	42.887	–	42.887	-1.927	40.960
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	–	–	–	–	–	-24.885	-24.885	-434	-25.319
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	–	42.887	-24.885	18.002	-2.361	15.641
Dividende	–	–	–	–	-19.959	–	-19.959	–	-19.959
Wandlung Convertible Bond	–	400	–	–	–	–	400	–	400
Stand 31.12.2017	454	269.044	45	720	67.983	-39.404	298.842	2.133	300.975

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend								Q1–Q4/2016
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss ¹	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
Stand 01.01.2016	454	268.644	45	436	36.338	-20.099	285.818	1.982	287.800
Periodenergebnis	–	–	–	–	44.234	–	44.234	-773	43.461
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	–	–	–	–	–	5.580	5.580	104	5.684
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	–	44.234	5.580	49.814	-669	49.145
Dividende	–	–	–	–	-18.144	–	-18.144	–	-18.144
Einstellung in die sonstige Rücklage	–	–	–	284	-284	–	–	–	–
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	–	–	-17.089	–	-17.089	–	-17.089
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	–	–	–	–	–	–	–	3.181	3.181
Stand 31.12.2016	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	4.494	304.893

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1 – Q4/2017	Q1 – Q4/2016
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		56.212	64.955
– Finanzerträge	(5.2.5)	–1.247	–8.359
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	17.760	21.853
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	–2.086	–2.136
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	24.630	22.609
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	2.853	4.458
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		187	125
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		1.178	943
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		99.487	104.448
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen		1.484	1.506
+/- Veränderung der Vorräte		–13.805	–8.205
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		–27.018 ¹	–4.100
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		13.927	12.748
Veränderung des Net Working Capital		–25.412	1.949
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		74.075	106.397
– gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	–17.328	–13.729
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		56.747	92.668
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	(6.8)	–58.083	–
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		–	115.000
– Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	–21.761	–19.311
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	–5.361	–5.695
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		490	944
+ Erlöse aus sonstigen finanziellen Vermögenswerten	(5.2.5)	–	5.730
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	–	–7.513
+ erhaltene Zinsen		367	670
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		–84.348	89.825
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
– an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(6.10)	–19.959	–18.144
+ Einzahlungen aus der Aufnahme langfristiger sonstiger Darlehen	(6.13)	–	50.000
– gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen		–	–514
– Zahlung aus Fremdwährungsderivaten		–	–5.232
– Zahlungen für Finanzierungsleasing		–1.477	–532
– gezahlte Zinsen		–13.683	–11.938
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	1.428	1.622
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		–33.691	15.262
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–61.292	197.755
+/- wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–4.501	1.065
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.9)	344.568	145.748
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.9)	278.775	344.568

¹ Zum 31. Dezember 2017 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 27,0 Mio. Euro (Vj. 26,4) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

KONZERNANHANG

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

1. INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

Der zum 31. Dezember 2017 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 15. März 2018 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte in Tausend Euro (TEUR) angegeben. Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses hat das Management Annahmen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf

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

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2017 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem vom Board of Directors genehmigten Finanzplan für die nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in An-

hangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2017 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 54,1 Mio. Euro (Vj. 57,0 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 33,0 Mio. Euro (Vj. 34,9 Mio. Euro).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen für eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2017 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 137,8 Mio. Euro (Vj. 144,3 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 107,3 Mio. Euro (Vj. 114,6 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 6.1 und 6.2 enthalten.

Aktive latente Steuern

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

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2017 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 0,8 Mio. Euro (Vj. 3,7 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge be-

lief sich auf 54,9 Mio. Euro (Vj. 41,1 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2017 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 10,7 Mio. Euro (Vj. 18,2 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 5.3 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2017 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 34,1 Mio. Euro (Vj. 38,4 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangangabe 6.11 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

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

Zum 31. Dezember 2017 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 17,5 Mio. Euro (Vj. 16,8 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 6.12 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die Laufzeit der Volatilität basiert auf der Restlaufzeit des Performance-Share-Unit-Programms. 2017 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 4,5 Mio. Euro (Vj. 5,0 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 6.12 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2017 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumenten –0,7 Mio. Euro (Vj. –0,6 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 7.1 dargestellt.

2.3 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

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

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse

Bei Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt die Einbeziehung unter Anwendung der Erwerbsmethode. Danach bemessen sich die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst. Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird im Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden ergebniswirksam 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.

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

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

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

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

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

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

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

Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind. Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem

der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert.

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

Fremdwährungsumrechnung

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

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag lauteten die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,19786 (Vj. 1,05356) respektive EUR/CAD = 1,50340 (Vj. 1,41884). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,12679 (Vj. 1,10635) respektive EUR/CAD = 1,46254 (Vj. 1,46572).

Firmenwert

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktivierete Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenetze	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	8–13 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 Jahre

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

Sachanlagen

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

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

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	5–50 Jahre	3–15 Jahre	3–10 Jahre

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder dem Abgang des Vermögenswertes kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswertes resultie-

renden Gewinne und Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Fremdkapitalkosten

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

Leasingverhältnisse

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

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

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

Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

Nach der Equity-Methode werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmens erfasst. Im Periodenergebnis wird der Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und ggf. in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen darge-

stellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens entstehen, sind in den fortgeführten Beteiligungsbuchwerten der assoziierten bzw. gemeinschaftlich geführten Unternehmen enthalten und werden weder planmäßig abgeschrieben noch separat auf Werthaltigkeit getestet. Nach Anwendung der Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

Eine Überprüfung der Werthaltigkeit erfolgt bei Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich zum 01. Oktober eines jeden Geschäftsjahres. Wann immer darüber hinaus konkrete Anhaltspunkte auf eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine zusätzliche Überprüfung der Werthaltigkeit. Bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer sowie bei Sachanlagen und sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit nur bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte.

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

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

Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

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

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

Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

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

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

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

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

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines nicht finanziellen Vermögenswertes wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswertes oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebenen Fair-Value-Hierarchien eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigs-

ten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

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

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

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

Originäre Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

Derivative Finanzinstrumente

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

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

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten entspricht dem Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme (Cashflows). Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminaufschläge und -abschläge für die jeweilige Restlaufzeit des

Kontraktes im Vergleich zum kontrahierten Devisenterminkurs. Bei Zinsswaps erfolgt die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert durch die Abzinsung der zukünftig zu erwartenden Cashflows. Dabei werden laufzeitkongruente Zinssätze zugrunde gelegt.

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

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

Hybride Finanzinstrumente

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

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Finanzielle Vermögenswerte oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten, mit Ausnahme der erfolgswirksam zum

beizulegenden Zeitwert bewerteten, werden zu jedem Bilanzstichtag auf das Vorhandensein von Indikatoren für eine Wertminderung untersucht. Finanzielle Vermögenswerte werden als wertgemindert betrachtet, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des Vermögenswertes negativ verändern.

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

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

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

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

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

sentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert übertragen.

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

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

Vorräte

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

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

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütung

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

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

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

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort ergebniswirksam erfasst.

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

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

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

Beitragsorientierte Pensionspläne

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

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

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

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

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

Latente Steuern

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

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

Aktive latente Steuern werden nur angesetzt, sofern es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der der Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen. Dabei werden

die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht im Periodenergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ertragsrealisierung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

2.4 ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODENSTANDARDS

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

Änderungen an IAS 7 Kapitalflussrechnung

Die Änderungen sehen vor, dass Unternehmen Angaben zu zahlungswirksamen und nicht zahlungswirksamen Veränderungen ihrer Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit machen. Der Konzern hat die erforderlichen Angaben für die Berichts- und die Vergleichsperiode in Anhangangabe 7 gemacht.

Änderung an IAS 12 Ertragsteuern: „Ansatz latenter Steueransprüche für nicht realisierte Verluste“

Mit der Änderung wird klargestellt, dass ein Unternehmen hinsichtlich der Abzugsfähigkeit einer sich künftig umkehrenden abzugsfähigen Differenz, die aufgrund von nicht realisierten Verlusten besteht, berücksichtigen muss, ob Steuergesetze die Quelle für künftige zu versteuerndes Einkommen beschränken, von dem diese abzugsfähige temporäre Differenz abgezogen werden könnte. Des Weiteren enthält die Änderung Leitlinien, wie ein Unternehmen künftig zu versteuerndes Einkommen zu ermitteln hat und inwieweit dabei die Realisierung von Vermögenswerten über deren Barwert hinaus berücksichtigt werden kann.

Die Änderung hat auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns keine Auswirkungen, da dieser über keine abzugsfähigen temporären Differenzen oder Steueransprüche verfügt, die in den Anwendungsbereich der Änderung fallen.

Darüber hinaus gab es weitere Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethodenstandards, die allerdings keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Korrektur nach IAS 8.42

Der Konzern hat eine rückwirkende Korrektur im Sinne des IAS 8.42 in Bezug auf die Abbildung des Unternehmenszusammenschlusses des Vorjahres vorgenommen. Die Korrektur bezieht sich auf den Ansatz des Vorratsvermögens. Im Rahmen der Korrektur war rückwirkend auf den Erwerbszeitpunkt das Vorratsvermögen um 1.610 TEUR zu reduzieren. Der Firmenwert und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss wurden entsprechend um 926 TEUR bzw. –684 TEUR angepasst. Weitere Anpassungen waren hieraus nicht erforderlich.

2.5 VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Die folgenden neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen, welche für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant sind, wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) bereits verabschiedet, sind aber in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise wurden von der Europäischen Union noch nicht anerkannt. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Der im Juli 2014 herausgegebene IFRS 9 ersetzt die bestehenden Leitlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. IFRS 9 führt die drei Projektphasen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten „Klassifizierung und Bewertung“,

„Wertminderung“ und „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ zusammen.

IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 01. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Der Konzern wird IFRS 9 erstmalig für das Geschäftsjahr 2018 anwenden; auf die Anpassung von Vorjahreszahlen wird gemäß den Übergangsvorschriften des IFRS 9 verzichtet. Im Geschäftsjahr 2017 hat der Konzern eine detaillierte Bewertung der Auswirkungen aller drei Aspekte von IFRS 9 durchgeführt. Diese Beurteilung basiert auf aktuell verfügbaren Informationen und kann sich aufgrund weiterer angemessener und belastbarer Informationen, die dem Konzern 2018 bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 bekannt werden, ändern. Insgesamt rechnet der Konzern mit keinen wesentlichen Auswirkungen auf seine Bilanz und sein Eigenkapital.

(a) Klassifizierung und Bewertung

Der Konzern rechnet bei der Anwendung der Klassifizierungs- und Bewertungsvorschrift von IFRS 9 mit keiner erheblichen Auswirkung auf seine Bilanz oder das Eigenkapital. Er geht davon aus, dass alle zum beizulegenden Zeitwert gehaltenen finanziellen Vermögenswerte weiterhin zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

(b) Wertminderung

Nach IFRS 9 sind vom Konzern erwartete Kreditverluste (Expected Credit Losses (ECL)) aus allen seinen Schuldtiteln, Krediten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entweder auf der Grundlage der 12-Monats-ECL oder der Gesamtlaufzeit-ECL zu bemessen. Der Konzern wird den vereinfachten Ansatz anwenden und die Gesamtlaufzeit-ECL aus allen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfassen. Durch die Anwendung der neuen Wertminderungsvorschriften erwartet der Konzern, dass sich die Risikovorsorge um 0,5 Mio. Euro erhöhen und die latente Steuerschuld entsprechend um 0,1 Mio. Euro verringern wird.

(c) Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Der Konzern hat derzeit keine Sicherungsgeschäfte, die unter den Anwendungsbereich der Bilanzierung effektiver Sicherungsbeziehungen nach IAS 39 bzw. nach IFRS 9 fallen.

Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gehalten, um die vertraglichen Cashflows zu vereinnahmen, die ausschließlich Tilgungszahlungen auf das ausstehende Nominal darstellen. Der Konzern hat die Merkmale der vertraglichen vereinbarten Cashflows dieser Instrumente un-

tersucht und festgestellt, dass sie die Kriterien für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten nach IFRS 9 erfüllen. Demzufolge ist keine Umgliederung dieser Instrumente erforderlich.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

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

IFRS 15 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2018 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist.

Basierend auf durchgeführten Analysen sieht SAF-HOLLAND keine Auswirkungen aus der Anwendung des IFRS 15 auf den Konzernabschluss.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

IFRS 16 ersetzt den bisherigen IAS 17 (und die zugehörigen Interpretationen). Gemäß IFRS 16 müssen Leasingnehmer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die meisten Leasingverhältnisse in der Bilanz ausweisen. Für Leasinggeber werden sich nur kleinere Änderungen im Vergleich zur Bilanzierung nach IAS 17 Leasingverhältnisse ergeben. Als Folge der erstmaligen Anwendung wird der Großteil der derzeit unter Abschnitt 7.4 „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ angegebenen Verpflichtungen aus operativen Miet- und Leasingverhältnissen bilanzverlängernd in der Bilanz auszuweisen sein. Die neuen Regelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01. Januar 2019 beginnen.

Das Unternehmen wird die Regelungen erstmals am 1. Januar 2019 voraussichtlich modifiziert retrospektiv anwenden, das heißt, auf eine Anpassung der Vorjahreszahlen wird verzichtet. Im Rahmen eines konzernweiten Umstellungsprojekts zur Einführung des IFRS 16 hat das Unternehmen die Auswirkungen des IFRS 16 im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres 2017 bereits analysiert („Impact-Analyse“). Demnach wird der neue Leasingstandard IFRS 16 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben.

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

3. KONSOLIDIERUNGSKREIS

UNTERNEHMENSERWERBE

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

Im Vorjahr hat SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. 57,5% der Anteile der KLL Equipamentos para Transporte Ltda., eines nicht börsennotierten Unternehmens mit Sitz in Brasilien, das auf die Herstellung von Luftfederungssystemen für Lkw, Busse sowie für Achsen und mechanische bzw. Luftfederungssysteme für Trailer spezialisiert ist, übernommen. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 42,5% der Anteile eingeräumt, welche vier Jahre nach der Übernahme ausübbar ist. Die aus der Put-Option resultierende sonstige finanzielle Verbindlichkeit wurde entsprechend der Regelungen in IAS 39 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hatte SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. die Kontrolle über KLL Equipamentos para Transporte Ltda. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Der Kaufpreis betrug 8,1 Mio. Euro und wurde in bar beglichen.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die zum 31. Dezember 2016 vorläufige Kaufpreisallokation für die KLL Equipamentos para Transporte Ltda. abgeschlossen. Die folgenden Angaben zeigen die finale Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	1.095
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.087
Sachanlagen	12.588
Vorräte	2.386
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.985
Sonstige Vermögenswerte	926
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	552
	20.619
Latente Steuerschulden	2.252
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	8.577
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	925
Sonstige Verbindlichkeiten	1.380
	13.134
Summe des identifizierten Nettovermögens	7.485
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-3.181
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	3.761
Übertragene Gesamtleistung	8.065

Aufgrund der Fehlerkorrektur nach IAS 8.42 im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation haben sich die Werte der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2016 geändert und wurden wie folgt rückwirkend angepasst:

	31.12.2016 ¹		
	Vor Anpassung	KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	Nach Anpassung
Langfristige Vermögenswerte	406.268	926	407.194
Davon:			
Geschäfts- oder Firmenwert	56.059	926	56.985
Kurzfristige Vermögenswerte	608.428	-1.610	606.818
Davon:			
Vorräte	130.988	-1.610	129.378
Summe Aktiva	1.014.696	-684	1.014.012
Eigenkapital	305.577	-684	304.893
Davon:			
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	5.178	-684	4.494
Langfristige Schulden	555.436	-	555.436
Kurzfristige Schulden	153.683	-	153.683
Summe Passiva	1.014.696	-684	1.014.012

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 3.761 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie zum Beispiel Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Die steuerliche Abzugsfähigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts setzt den vollständigen Erwerb der ausstehenden Anteile an KLL sowie eine zukünftige Reorganisation der Aktivitäten des Konzerns in Brasilien voraus.

Der Wert der Put-Option für die restlichen 42,5% der Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum 31. Dezember 2017 15.910 TEUR (Vj. 18.238).

Unternehmensgründungen

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmensgründungen stattgefunden.

Entkonsolidierungen

Im Berichtsjahr wurde kein Unternehmen entkonsolidiert.

Sonstige Veränderungen

Im Berichtsjahr gab es keine sonstigen Veränderungen des Konsolidierungskreises.

4. SEGMENTINFORMATION

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung ist der Konzern nach Regionen organisiert und erfolgt über die Segmente „EMEA/Indien“, „Amerika“ und „APAC/China“.

Das Betriebsergebnis der Regionen wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Regionen zu bestimmen. Die Entwicklung der Regionen wird anhand des bereinigten Betriebsergebnisses (bereinigtes EBIT) bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses (EBIT) in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), von Wertaufholungen und -minderungen sowie von Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträge) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Regionen zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Regionen werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

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

TEUR		
	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Betriebliches Ergebnis	70.639	76.313
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2.086	2.136
EBIT	72.725	78.449
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	5.309	5.353
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	13.175	6.612
Bereinigtes EBIT	91.209	90.414

Segmentinformationen für den Zeitraum vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2017:

TEUR				
	Q1–Q4/2017			
	Regionen			
	Amerika ¹	EMEA I ²	APAC/China ³	Konsolidiert
Umsatzerlöse	429.409	611.814	97.710	1.138.933
Umsatzkosten	–371.944	–483.966	–77.966	–933.876
Bruttoergebnis	57.465	127.848	19.744	205.057
Bruttomarge	13,4%	20,9%	20,2%	18,0%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–56.154	–62.862	–13.316	–132.332
Bereinigungen ⁴	14.768	2.754	962	18.484
Bereinigtes EBIT	16.079	67.740	7.390	91.209
Bereinigte EBIT-Marge	3,7%	11,1%	7,6%	8,0%
Abschreibungen	–12.178	–10.901	–1.551	–24.630

¹ Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

² Umfasst Europa, den Mittleren Osten, Afrika und Indien.

³ Umfasst Asien/Pazifik und China.

⁴ Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA in Höhe von 5.309 TEUR sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 13.175 TEUR.

TEUR	Q1–Q4/2016			
	Regionen			
	Amerika ¹	EMEA ²	APAC/China ³	Konsolidiert
Umsatzerlöse	402.242	568.819	70.934	1.041.995
Umsatzkosten	–326.855	–451.574	–57.067	–835.496
Bruttoergebnis	75.387	117.245	13.867	206.499
Bruttomarge	18,7%	20,6%	19,5%	19,8%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–49.754	–66.327	–11.969	–128.050
Bereinigungen ⁴	4.334	7.434	197	11.965
Bereinigtes EBIT	29.967	58.352	2.095	90.414
Bereinigter EBIT-Marge	7,4%	10,3%	3,0%	8,7%
Abschreibungen	–10.560	–10.601	–1.448	–22.609

¹ Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika

² Umfasst Europa, den Mittleren Osten, Afrika und Indien.

³ Umfasst Asien/Pazifik und China.

⁴ Die Bereinigungen beinhalten Abschreibungen aus PPA in Höhe von 5.353 TEUR sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 6.612 TEUR.

Finanzerträge und -aufwendungen werden nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, weil zugrunde liegenden Finanzinstrumente auf Konzernebene gesteuert werden.

Das Geschäft in der Region EMEA/Indien umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger sowie Sattelkupplungen für schwere Lkw. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an.

In Amerika ist der Konzern Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. Der Konzern bietet in dieser Region Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.

In der Region APAC/CHINA liegt der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf der Herstellung und dem Verkauf von Achs- und Federungssysteme für Busse, Anhänger und Auflieger. Darüber hinaus bietet der Konzern in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an.

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeldern:

Erlöse von externen Kunden

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
OEM	861.310	772.219
Aftermarket	277.623	269.776
Gesamt	1.138.933	1.041.995

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

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

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	31.12.2017	31.12.2016 ¹
Langfristige Vermögenswerte		
Amerika	167.392	183.107
EMEA	166.382	167.671
APAC/China	17.876	18.943
Gesamt	351.650	369.721

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

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

5. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Materialaufwendungen	747.946	674.293
Personalaufwendungen	122.070	118.224
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	13.763	12.207
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	10.648	9.420
Rechts- und Beratungskosten	1.966	459
Reisekosten	1.224	450
Garantieforderungen	7.099	6.805
Aufwendungen für Leiharbeiter	8.845	4.455
FX-Bewertungsdifferenzen	2.797	2.014
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	11.066	1.145
Sonstige	6.452	6.024
Gesamt	933.876	835.496

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2017 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 903.272 TEUR (Vj. 818.599).

5.2 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Gewinne aus Anlageabgängen	41	68
Erträge aus Schadenersatz	500	–
Sonstige	1.073	1.091
Gesamt	1.614	1.159

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Personalaufwendungen	31.989	30.909
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	8.944	9.994
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.496	4.166
Aufwendungen für Distribution	3.714	4.206
Wertberichtigung und Abschreibungen von Forderungen	2.181	2.946
Provisionen	308	714
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	299	613
FX-Effekte	423	–970
Sonstige	9.725	8.151
Gesamt	62.079	60.729

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Personalaufwendungen	28.722	25.167
Büro- und Betriebsbedarf	4.968	4.186
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.126	4.216
Rechts- und Beratungskosten	4.208	3.568
Reisekosten	2.026	1.835
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	1.402	4.854
Sonstige	8.090	7.101
Gesamt	53.542	50.927

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Personalaufwendungen	11.199	10.994
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.245	2.020
Testkosten	2.184	2.099
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	408	–
Sonstige	4.375	4.576
Gesamt	20.411	19.689

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 4.221 TEUR (Vj. 3.697) aktiviert.

Im Geschäftsjahr wurden keine Zahlungen (Vj. 102) des Bayerischen Wirtschaftsministeriums als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Finanzerträge aus der Veräußerung sonstiger Finanzinstrumente	–	5.730
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	29	579
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	178	805
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	376	488
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–	23
Zinserträge	367	670
Sonstige	297	64
Gesamt	1.247	8.359

Die Finanzerträge aus der Veräußerung sonstiger Finanzinstrumente des Vorjahres resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf der Beteiligung an Haldex. Der Konzern hatte vor der Abgabe des Übernahmeangebots rund 3,6% der Haldex-Aktien erworben. Im Verlauf des vierten Quartals 2016 wurden diese Aktien vollständig über die Börse verkauft, da dieser Position keine strategische Bedeutung mehr beigemessen wurde.

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–13.715 ¹	–12.399 ¹
Amortisation von Transaktionskosten	–775	–920
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–1.121	–1.239
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–828	–6.157
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–30	–
Sonstige	–1.291	–1.138
Gesamt	–17.760	–21.853

¹ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 647 TEUR (Vj. 644).

Der Anstieg der Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme neuer Darlehen mit einem Volumen von 50 Mio. Euro im Juni 2016 dessen Volljahreseffekt erstmals im Geschäftsjahr 2017 zum Tragen kam. Ebenso führten die im Rahmen der Akquisition von KLL Equipamentos para Transporte Ltda. übernommenen Bankverbindlichkeiten zu einem Anstieg der Zinsaufwendungen.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von –775 TEUR (Vj. –920) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhalten im Wesentlichen den Effekt aus der Bewertung von Zinsswaps zum beizulegenden Zeitwert zum Jahresende.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des Vorjahres resultierten zum einen aus der Ablösung von Fremdwährungsderivaten in Höhe von 5.131 TEUR. Diese wurden seinerzeit zur Absicherung der in SEK dotierten Kaufpreiszahlung abgeschlossen für den Fall einer erfolgreichen Akquisition von Haldex. Zum anderen resultieren die Aufwendungen aus einer im Vorjahr geänderten Bilanzierung hinsichtlich der Bewertung eines mit dem im November 2015 ausgegebenen Schuldscheindarlehen zusammenhängenden Derivats. Die variabel verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehen beinhalten einen sogenannten Zero-Floor-Cap. Dies bedeutet, dass die EURIBOR-Entwicklung nach unten auf 0% begrenzt ist. In 2015 wurde der Zero-Floor-

Cap als sogenanntes eingebettetes Derivat separat von dem Schuldscheindarlehen bewertet und bilanziert. Aufgrund einer Klarstellung des IFRS IC bzgl. der Abspaltung von Zinsfloors aus variabel verzinslichen Basisverträgen in einem negativen Zinsumfeld in 2016 wurde auf eine separate Bewertung des Zero-Floor-Caps verzichtet. Gleichzeitig wurde im Vorjahr das Hedge Accounting bzgl. der Bilanzierung der Sicherungsbeziehung zwischen den variabel verzinslichen Schuldschein-Tranchen und Zinssicherungsgeschäften aufgrund von Ineffektivität beendet. Die bislang im sonstigen Ergebnis erfassten Wertänderungen der Zinssicherungsgeschäfte wurden daher im Vorjahr erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung recycelt.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in den Anhangangaben 6.13 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR		
	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Löhne und Gehälter	–167.408	–159.773
Sozialversicherungsbeiträge	–23.977	–22.784
Aufwendungen für Pensionen	–1.173	–1.355
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–1.422	–1.382
Gesamt	–193.980	–185.294

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 8.051 TEUR (Vj. 6.970).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR						
	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Umsatzkosten	–12.877	–11.424	–886	–783	–13.763	–12.207
Vertriebskosten	–1.084	–1.143	–3.412	–3.023	–4.496	–4.166
Allgemeine Verwaltungskosten	–1.546	–1.441	–2.580	–2.775	–4.126	–4.216
Forschungs- und Entwicklungskosten	–981	–902	–1.264	–1.118	–2.245	–2.020
Gesamt	–16.488	–14.910	–8.142	–7.699	–24.630	–22.609

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 5.309 TEUR (Vj. 5.343).

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR		
	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Tatsächliche Ertragsteuern	–20.987	–18.041
Latente Ertragsteuern	5.735	–3.453
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	–15.252	–21.494

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2017 endende Geschäftsjahr beträgt 27,13 % (Vj. 33,09 %). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 29,40 % (Vj. 30,20 %) dar. Der Konzernsteuersatz ergibt sich aus der Gewichtung der Steuersätze der Regionen EMEA/Indien, Amerika und APAC/China mit dem Vorsteuerergebnis. Für die Region EMEA/Indien kam der deutsche Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,22 % bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83 % (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,39 % zur Anwendung. Der Steuersatz für die Region Amerika entspricht dem US-Steuersatz in Höhe von 37,00 %, der sich aus einem Bundessteuersatz von 35,00 % und einem Landessteuersatz von 2,00 % zusammensetzt. Für die Region APAC/China kam der chinesische Unternehmenssteuersatz in Höhe von 25,00 % zur Anwendung.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 29,40 % erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR		
	31.12.2017	31.12.2016
Ergebnis vor Steuern	56.212	64.955
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 29,40 % (Vj. 30,20 %)	–16.526	–19.616
Nicht angesetzte Verlustvorräge	–6.527	–2.561
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorräge	103	806
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	–1.521	–982
Steuerfreie Erträge	4.289	907
Steuersatzunterschiede	2.171	–77
Periodenfremde Ertragsteuern	–1.852	–38
Sonstiges	63	67
Effekte aus der US Steuerreform	4.548	–
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 27,13 % (Vj. 33,09 %)	–15.252	–21.494

Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern ist geprägt durch direkte und indirekte Effekte der US-Steuerreform und setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR		
	31.12.2017	31.12.2016
Vorräte	1.683	2.637
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	7.742	12.978
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	156	261
Sonstige Rückstellungen	1.815	2.629
Steuerlicher Verlustvortrag	802	3.710
Steuerlicher Zinsvortrag	10.684	18.231
Sonstige	4.823	5.274
Latente Ertragsteueransprüche	27.705	45.720
Immaterielle Vermögenswerte	–29.181	–39.745
Sachanlagen	–9.099	–11.789
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–299	–5.736
Sonstige Vermögenswerte	–301	–423
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	–2.123	–859
Sonstige	–1.962	–6.657
Latente Ertragsteuerschulden	–42.965	–65.209

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 2.364 TEUR (Vj. 9.490) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 25.341 TEUR (Vj. 36.230) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 40.601 TEUR (Vj. 55.719) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorräge von 58.196 TEUR (Vj. 55.284), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorräge in Höhe von 54.934 TEUR (Vj. 41.144) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR		
	31.12.2017	31.12.2016
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	46.835	37.731
Innerhalb von 5 Jahren	7.469	3.413
Innerhalb von 10 Jahren	630	–
Gesamt	54.934	41.144

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 47.292 TEUR (Vj. 70.253), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Sie resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zins-schrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von –3.111 TEUR (Vj. –622) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von –1,1 Mio. Euro (Vj. 11,1) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet.

6. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1 FIRMIENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR								
	Kunden- beziehung	Technologie	Entwick- lungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert ¹
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2015	111.224	21.990	11.387	34.114	3.495	30.756	212.966	83.251
Zugänge zum Konsolidierungskreis	908	–	–	1.095	–	601	2.604	3.761
Zugänge	–	–	3.673	–	–	2.022	5.695	–
Abgänge	–	–	–	–	–	228	228	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	2.005	2.005	–
Umrechnungsdifferenzen	1.630	219	121	490	–	599	3.059	660
Stand 31.12.2016	113.762	22.209	15.181	35.699	3.495	35.755	226.101	87.672
Zugänge	–	–	4.221	–	–	1.140	5.361	–
Abgänge	–	54	85	–	–	370	509	–
Umbuchungen	–	–13	–180	69	–1	2.617	2.492	–
Umrechnungsdifferenzen	–5.713	–789	–832	–1.758	–	–1.492	–10.584	–4.015
Stand 31.12.2017	108.049	21.353	18.305	34.010	3.494	37.650	222.861	83.657
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2015	30.580	18.085	1.665	648	1.706	14.910	67.594	30.266
Zugänge zum Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	405	405	–
Zugänge	3.087	894	734	136	174	2.674	7.699	–
Abgänge	–	–	–	–	–	23	23	–
Umrechnungsdifferenzen	484	133	25	–4	–	268	906	421
Stand 31.12.2016	34.151	19.112	2.424	780	1.880	18.234	76.581	30.687
Zugänge	3.252	511	1.067	210	175	2.927	8.142	–
Abgänge	–	54	85	–	–	370	509	–
Umbuchungen	46	–15	–	40	2	919	992	–
Umrechnungsdifferenzen	–1.727	–480	–185	–37	–4	–248	–2.681	–1.164
Stand 31.12.2017	35.722	19.074	3.221	993	2.053	21.462	82.525	29.523
Buchwert zum 31.12.2016	79.611	3.097	12.757	34.919	1.615	17.521	149.520	56.985
Buchwert zum 31.12.2017	72.327	2.279	15.084	33.017	1.441	16.188	140.336	54.134

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

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

TEUR	2017		2016	
	Restnutzungsdauer		Restnutzungsdauer	
	Buchwert	in Jahren	Buchwert	in Jahren
Kundenstamm „OEM“	27.416	29	28.387	30
Kundenstamm „5th-Wheel“	11.632	21	12.192	22
SAP-Software	10.043	5,5	10.710	6,5

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die Gruppe führt zum 1. Oktober ihre jährlichen Werthaltigkeitstests für bilanzierte Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer durch. Dabei wurden die erzielbaren Beträge für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten grundsätzlich höher eingeschätzt als die Buchwerte.

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

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basiert. Für den Wertbeitrag ab 2022 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis unter Berücksichtigung der Zyklizität des Marktumfelds.

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

Die folgende Tabelle zeigt die Abzinsungsfaktoren vor Steuern, die bei dem Wertminderungstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer herangezogen worden sind:

%	Abzinsungsfaktor vor Steuern	
	2017	2016
Amerika	14,91	12,46
EMEA1	11,69	9,18
APAC/China	18,20	15,52

Im Zuge der regionalen Neuausrichtung des Konzerns wurden die Regionen „EMEA/Indien“, „Amerika“ und „APAC/China“ als zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Basis der Nutzung zukünftiger Synergien aus den zurückliegenden Unternehmenserwerben. Die Zuordnung der Marken „SAF“ und „Holland“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geografischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marke „SAF“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA/Indien und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika durchgeführt. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

lungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geografischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marke „SAF“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA/Indien und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika durchgeführt. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

	TEUR							
	Amerika		EMEA/Indien		APAC/China		Gesamt	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
Firmenwert	24.519	27.370	23.442	23.442	6.173	6.173	54.134	56.985
Marke	12.372	14.187	20.644	20.617	1	115	33.017	34.919

Neben den Marken „SAF“ und „HOLLAND“ besitzt der Konzern noch weitere Marken, die auf Basis der verfolgten Markenstrategie über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen wesentliche Geschäfts- oder Firmenwerte oder immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer zugeordnet worden sind, wurde ein Anstieg der durchschnittlichen Kapitalkosten (nach Steuern) um 100 Basispunkte oder ein Rückgang der zukünftigen Zahlungsströme (nach Steuern) um 10% oder eine Senkung der langfristigen Wachstumsrate um ein Prozent angenommen. Auf dieser Basis kommt SAF-HOLLAND zu der Feststellung, dass sich für keine der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ein Wertminderungsbedarf ergeben würde.

6.2 SACHANLAGEN

TEUR					
	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2015	79.870	137.278	22.251	3.632	243.031
Zugänge zum Konsolidierungskreis	7.716	10.091	153	–	17.960
Zugänge	848	5.419	2.513	10.531	19.311
Abgänge	963	5.894	346	–	7.203
Umbuchungen	894	4.389	1.164	–7.977	–1.530
Umrechnungsdifferenzen	1.554	3.886	344	7	5.791
Stand 31.12.2016	89.919	155.169	26.079	6.193	277.360
Zugänge	1.218	4.714	1.260	14.569	21.761
Abgänge	–	5.032	364	60	5.456
Umbuchungen	2.720	8.016	786	–12.963	–1.441
Umrechnungsdifferenzen	–5.013	–11.760	–1.124	–472	–18.369
Stand 31.12.2017	88.844	151.107	26.637	7.267	273.855
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2015	19.762	79.439	16.080	–	115.281
Zugänge zum Konsolidierungskreis	981	4.391	–	–	5.372
Zugänge	2.891	9.727	2.292	–	14.910
Abgänge	925	5.096	318	–	6.339
Umbuchungen	481	–11	5	–	475
Umrechnungsdifferenzen	535	2.557	306	–	3.398
Stand 31.12.2016	23.725	91.007	18.365	–	133.097
Zugänge	3.200	10.971	2.317	–	16.488
Abgänge	76	4.466	236	–	4.778
Umbuchungen	476	–454	37	–	59
Umrechnungsdifferenzen	–1.524	–6.439	–814	–	–8.777
Stand 31.12.2017	25.801	90.619	19.669	–	136.089
Buchwert zum 31.12.2016	66.194	64.162	7.714	6.193	144.263
Buchwert zum 31.12.2017	63.043	60.488	6.968	7.267	137.766

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2017 96 TEUR (Vj. 2.754). Während des Geschäftsjahres waren keine Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen technischen Anlagen (Vj. 0) zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 21 TEUR (Vj. 117). Der Barwert der Mindestleasingzahlungen betrug 55 TEUR (Vj. 1.587). Die nicht diskontierten Mindestleasingzahlungen beliefen sich auf 76 TEUR (1.605).

6.3 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0

Einzelheiten zu dem assoziierten Unternehmen des Konzerns ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Name des assoziierten Unternehmens	Castmetal FWI S.A.
Art der Beziehung zum Konzern	Lieferant für Stahlgusskomponenten
Hauptsitz der Geschäftstätigkeit	Luxemburg
Eigentumsanteil	34,09%

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

TEUR	Castmetal FWI S.A.	
	31.12.2017	31.12.2016
Kurzfristige Vermögenswerte	54.569	46.713
Langfristige Vermögenswerte	8.842	9.261
Kurzfristige Schulden	-12.185	-10.292
Langfristige Schulden	-9.071	-5.821
Umsatzerlöse	39.058	34.022
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	6.011	6.169
Sonstiges Ergebnis		-11
Gesamtergebnis	6.011	6.158
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	2.049	2.099
Fremde Anteilseigner	3.962	4.059

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

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	42.149	39.861
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09%	34,09%
Sonstige Anpassungen	715	744
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	15.154	14.333

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr und im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 1.178 TEUR (Vj. 943) von Castmetal FWI S.A. ausgeschüttet.

Finanzinformationen zu dem Joint Venture SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. wird im Folgenden dargestellt:

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	37	37
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	37	37
Summe der Buchwerte der Konzern- anteile an diesen Unternehmen	1.080	1.092

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Vorsteuererstattungsansprüche	1.126	1.201
Forderungen aus Finanzierungsleasing	–	886
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	733	670
Vermögenswerte aus leistungs- orientierten Verpflichtungen	–	68
Versicherungsprämien	155	96
Sonstiges	1.166	607
Gesamt	3.180	3.528

6.5 VORRÄTE

TEUR		
	31.12.2017	31.12.2016 ¹
Rohmaterial	52.868	45.626
Unfertige Erzeugnisse	36.895	33.993
Fertige Erzeugnisse und Waren	36.083	40.819
Unterwegs befindliche Waren	7.899	8.940
Gesamt	133.745	129.378

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4 „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang)

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 1.147 TEUR (Vj. 2.416) und ist in den Umsatzkosten erfasst. Die Wertberichtigungen auf Vorräte werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Vorräte verrechnet.

TEUR	
	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2015	6.210
Aufwandswirksame Zuführung	2.416
Inanspruchnahme	1.023
Auflösung	–
Umrechnungsdifferenzen	316
Stand 31.12.2016	7.919
Aufwandswirksame Zuführung	1.235
Inanspruchnahme	1.022
Auflösung	88
Umrechnungsdifferenzen	–576
Stand 31.12.2017	7.468

6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR									
	Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig								
	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert	Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2017	135.662	100.860	1.837	19.708	4.370	1.141	326	4.622	2.798
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2016	116.666	71.871	3.624	20.432	7.392	3.022	2.067	4.438	3.820

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2015	4.203
Aufwandswirksame Zuführung	2.088
Inanspruchnahme	1.106
Auflösung	46
Umrechnungsdifferenzen	102
Stand 31.12.2016	5.241
Aufwandswirksame Zuführung	2.699
Inanspruchnahme	307
Auflösung	993
Umrechnungsdifferenzen	-436
Stand 31.12.2017	6.204

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

Der Konzern hat Forderungen mit einem Volumen von 26.950 TEUR (Vj. 26.359) zum Bilanzstichtag im Rahmen von Factoring-Verträgen veräußert. Den rechtlichen Bestand der Forderungen vorausgesetzt, trägt der Factor für die von ihm angekauften Forderungen das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Kunden.

6.7 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Umsatzsteuerforderungen	2.778	3.928
Rechnungsabgrenzungsposten	3.376	1.636
Versicherungsprämien	322	313
Debitorische Kreditoren	125	1.488
Deposit im Rahmen von Factoring	519	1.409
Sonstiges	4.704	4.649
Gesamt	11.824	13.423

6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen resultieren aus einer kurzfristigen Finanzmitteldisposition in Höhe 58,3 Mio. Euro (Vj. 0).

6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	278.737	344.154
Kurzfristige Einlagen	38	414
Gesamt	278.775	344.568

6.10 EIGENKAPITAL

(Vj. 45.361.112) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich aufgrund der teilweisen Wandlung der Wandelschuldverschreibung um 331,90 Euro erhöht und beträgt zum Bilanzstichtag 453.943,02 Euro (Vj. 453.611,12). Es wird durch 45.394.302

Genehmigtes Kapital

Die Genehmigten Kapitalien setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Satzung	Beschlussdatum/ Befristung	Euro/Anzahl	Kapitalerhöhung gegen	Bezugsrecht aus- geschlossen/ Durchführung der Kapitalerhöhung
§ 5.3.3 i.V.m. § 5.3.4	4. Juni 2012/befristet bis 27. April 2022	74.227,41 Euro = 7.422.741 Aktien	Geld- und/oder Sacheinlage	
§ 5.3.4 i.V.m. § 5.3.6	4. Juni 2012/befristet bis 27. April 2022	45.361,11 Euro = 4.536.111 Aktien		Kapitalerhöhung kann unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.3.3 i.V.m. § 5.3.5	4. Juni 2012/befristet bis 11. April 2021	45.361,11 Euro = 4.536.111 Aktien		Kapitalerhöhung kann unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.4 i.V.m. § 5.4.2	15. Juli 2014/befristet bis 14. Juli 2019	90.722,22 Euro = 9.072.222 Aktien	Bedienung der Wandel- schuldverschreibung aus 2014	Kapitalerhöhung wird durchgeführt, wenn Gläubiger der Wandel- schuldverschreibung von ihrem Umtauschrecht Gebrauch machen

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr stattgefundenen teilweisen Wandlung der Wandelschuldverschreibung um 400 TEUR erhöht und beträgt zum 31. Dezember 2017 269.044 TEUR (Vj. 268.644).

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt – wie im Vorjahr – 45 TEUR.

Sonstige Rücklage

Bei der sonstigen Rücklage handelt es sich um eine ausschüttungsgesperrte Rücklage. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung. Zum 31. Dezember 2017 beträgt die sonstigen Rücklagen 720 TEUR (Vj. 720).

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. entfallende Periodenergebnis in Höhe von 42.887 TEUR (Vj. 44.234).

Für das Geschäftsjahr 2017 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,45 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.394.302 Aktien – von 20.427 TEUR entspricht. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 47,6% des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Nettoergebnisses und hat die angestrebte Bandbreite weitgehend erreicht. Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,44 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 19.959 TEUR.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1 – Q4/2017	Q1 – Q4/2016	Q1 – Q4/2017	Q1 – Q4/2016	Q1 – Q4/2017	Q1 – Q4/2016
	Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-24.651	5.277	–	–	-24.651
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	–	-274	–	76	–	-198
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	2.443	1.303	-3.111	-698	-668	605
Gesamt	-22.208	6.306	-3.111	-622	-25.319	5.684

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt -20.685 TEUR (Vj. 3.966).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich nach Steuern auf insgesamt -18.617 TEUR (Vj. -17.949).

6.11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr verdient werden. Für diese Pläne hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab.

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

ckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 733 TEUR (Vj. 670) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Die Entwicklung des Aktivwerts aus der Rückdeckungsversicherung stellt sich wie folgt dar:

TEUR	2017
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung zum Beginn der Periode	670
Zuführung zur Unterstützungskasse	70
Erhaltene Prämien	-14
Zinsertrag	7
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung zum Ende der Periode	733

In Deutschland bestehen keinerlei rechtliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

SAF-HOLLAND Inc. unterhält drei Pensionspläne, die für Neueintritte geschlossen sind. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder in manchen Fällen vom individuellen Einkommen des Teilnehmers ab. Die Aufsicht über die Kapitalanlage des Planvermögens wurde an einen Anlagenausschuss delegiert. Das Planvermögen wird von einem Treuhänder verwaltet. Der Treuhänder, der für die Verwaltung der Vermögenswerte verantwortlich ist, handelt nach Vorgaben des Anlagenausschusses. Die Pensionspläne richten sich nach den Finanzierungsanforderungen des Employee Retirement Income Security Act of 1974 (US-Betriebsrentengesetz) in der jeweils gültigen Fassung. Für leistungsorientierte Pläne sehen die Vorschriften ein Mindestfinanzierungsniveau von 80 % vor, um Leistungsbeschränkungen zu vermeiden.

In Kanada unterhält SAF-Holland Canada Ltd. einen Pensionsplan, der noch für Neueintritte offen ist. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden zwei Pensionspläne abgewickelt, was zu Einmalaufwendungen in Höhe von 356 TEUR geführt hat.

Nach den gesetzlichen Regelungen des Ontario Pension Benefits Act sowie den gesetzlichen Regelungen der kanadischen Steuerbehörde (Canada Revenue Agency) besteht für Pensionspläne eine Mindestdotierungsvorschrift, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden.

Die Entwicklung der leistungsorientierten Pläne zum 31. Dezember stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO) (I)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens (II)		Auswirkungen der Vermögensobergrenze (III)		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen (I-II+III)	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Stand zu Beginn des Geschäftsjahrs	108.447	103.606	70.122	66.694	–	145	38.325	37.057
Laufende Dienstzeitaufwendungen	1.000	1.076	–	–	–	–	1.000	1.076
Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen	–183	279	–	–	–	–	–183	279
Settlement	356	–	–	–	–	–	356	–
Zinsaufwendungen	3.551	3.858	–	–	–	6	3.551	3.864
Zinserträge	–	–	2.430	2.648	–	–	–2.430	–2.648
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwendungen und Erträge für leistungsorientierte Pläne	4.724	5.213	2.430	2.648	–	6	2.294	2.571
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	3.674	581	6.216	1.722	–	–	–2.542	–1.141
Auswirkungen der Vermögensobergrenze	–	–	–	–	99	–162	99	–162
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	3.674	581	6.216	1.722	99	–162	–2.443	–1.303
Arbeitgeberbeiträge	–	–	998	489	–	–	–998	–489
gezahlte Leistungen	–8.055	–4.600	–7.653	–4.203	–	–	–402	–397
Fremdwährungsumrechnungseffekte	–10.180	3.647	–7.538	2.772	–	11	–2.642	886
Sonstige Überleitungspositionen	–18.235	–953	–14.193	–942	–	11	–4.042	–
Stand zum Ende des Geschäftsjahrs	98.610	108.447	64.575	70.122	99	–	34.134	38.325
darin:								
Deutschland	14.974	14.827	11	11	–	–	14.963	14.816
USA	60.765	66.464	50.573	53.012	–	–	10.192	13.452
Kanada	13.916	17.031	13.991	17.099	99	–	24	–68
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	8.955	10.125	–	–	–	–	8.955	10.125
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	–	–	8.646	4.371	–	–	–	–

Der Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen in Höhe von 34.134 TEUR (im Vj. 38.325) setzte sich aus einer Nettoverbindlichkeit von 34.134 TEUR (im Vj. 38.393) und einem Nettovermögenswert von 0 TEUR (im Vj. 68) zusammen. Es ergaben sich Nettozinsaufwendungen in Höhe von 1.121 TEUR (Vj. 1.216).

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

	31.12.2017		31.12.2016	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	63,00	40.682	57,29	40.173
Anleihen	31,00	20.018	30,35	21.284
Geld- und Kapitalmarkt	1,00	646	6,69	4.689
Immobilien	3,00	1.937	2,61	1.830
Versicherungen	2,00	1.292	3,06	2.146
Gesamt	100,00	64.575	100,00	70.122

Die Investitionen für die Pensionsfonds werden über ein diversifiziertes Portfolio hoch liquider institutioneller Investmentfonds, wie es im Investment Advisors Act von 1940 geregelt ist, verwaltet. Das Portfolio ist in verschiedene Anlageklassen investiert. Investiert wird unter anderem in US sowie in globale Aktien, US und globale festverzinsliche Anlagen sowie in Immobilien.

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

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Leistungsorientierte Verpflichtung	98.610	108.447
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-64.575	-70.122
Unterdeckung	34.035	38.325
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	-6.216	-1.034
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	-123	-1.723
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in demografischen Annahmen	-703	-1.382
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aus Änderungen in finanziellen Annahmen	4.599	2.836

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen und der Verpflichtungen für Leistungen im Rahmen der medizinischen Versorgung nach Beendi-

gung des Arbeitsverhältnisses aus Versorgungsplänen des Konzerns dargestellt:

	Pensionspläne							
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
Abzinsungsfaktor	1,90	1,90	3,49	3,94	3,45	3,85	3,35	3,76
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹	0,00/2,00 ¹	3,50	3,50	– ³	– ³	n/a	n/a
Rententrend	2,00	2,00	– ²	– ²	– ³	– ³	n/a	n/a
Fluktuationsrate	4,60	4,60	2,88	2,88	–	–	Sarason T5	Sarason T5

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

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

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

Die angewendeten Sterbetafeln waren:

Deutschland	Heubeck Richttafeln 2005G
USA	Sterbetafel RP-2014 mit generationsabhängiger projektiver Skala MP-2016
Kanada	Sterbetafel RP-2014Priv mit generationsabhängiger projektiver Skala CPM-B

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

	%	
	31.12.2017	31.12.2016
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	6,75	7,00
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2024	2024

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

TEUR	31.12.2017		31.12.2016	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	86	–73	94	–80
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	857	–746	950	–829

Als wesentlicher wertbestimmender Faktor der leistungsorientierten Verpflichtung wird der Diskontierungszinssatz angesehen. Eine Veränderung des Diskontierungszinssatzes um

0,75 Prozentpunkte hätte folgende Auswirkung auf die Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung:

TEUR	31.12.2017			
	Deutschland	USA	Kanada	Gesamt
Erhöhung des Diskontierungssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.874	-5.611	-1.442	-8.927
Verringerung des Diskontierungssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.177	6.489	1.608	10.274

TEUR	31.12.2016			
	Deutschland	USA	Kanada	Gesamt
Erhöhung des Diskontierungssatzes +0,75 Prozentpunkte	-1.756	-5.396	-2.006	-9.157
Verringerung des Diskontierungssatzes -0,75 Prozentpunkte	2.160	6.267	2.260	10.687

Die im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Verpflichtungen stehenden zukünftigen Auszahlungen sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	31.12.2017				
	2018	2019–2022	2023–2027	2028 ff.	Gesamt
Deutschland	481	2.043	2.773	16.022	21.319
USA	3.890	16.123	20.720	68.772	109.505
Kanada	452	2.211	3.850	27.836	34.349
Gesamt	4.823	20.377	27.343	112.630	165.173

TEUR	31.12.2016				
	2017	2018–2021	2022–2026	2027 ff.	Gesamt
Deutschland	435	1.876	2.582	15.417	20.310
USA	4.350	18.274	23.805	82.198	128.627
Kanada	3.977	2.343	4.079	29.495	39.894
Gesamt	8.762	22.493	30.466	127.110	188.831

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

in Jahren	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2017	18	12	11
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2016	18	12	17

Die für das Geschäftsjahr 2018 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen 962 TEUR.

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsun- fähigkeits- und Kranken- versiche- rungs- leistungen	Restruk- turierung	Wertsteige- rungsrechte	Sonstige	Gesamt
01.01.17	7.956	554	217	1.921	225	5.016	901	16.790
Zuführung	7.200	6	3	–	362	2.332	898	10.801
Inanspruchnahme	4.982	246	–	3	213	2.639	452	8.535
Auflösung	–	–	58	61	–	–	516	635
Zinseffekt aus der Bewertung	–	–	–	–	–	58	–	58
Umrechnungsdifferenzen	–347	–	–11	–228	–29	–251	–75	–941
Stand 31.12.2017	9.827	314	151	1.629	345	4.516	756	17.538
Davon in 2017								
Kurzfristig	6.170	147	39	436	345	789	279	8.205
Langfristig	3.657	167	112	1.193	–	3.727	477	9.333
Davon in 2016								
Kurzfristig	5.442	323	39	497	225	2.639	753	9.918
Langfristig	2.514	231	178	1.424	–	2.377	148	6.872

Garantien und Gewährleistungen

Die Rückstellung wurde anhand von erwarteten Garantien und Gewährleistungen für Produkte, die während der vergangenen Perioden vertrieben wurden, gebildet. Die Rückstellungen wurden ausgehend von Erfahrungswerten der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Verhältnisse am Bilanzstichtag gebildet. Die Garantien umfassen kostenfreie Reparaturen bzw. nach Ermessen des Konzerns kostenfrei ersetzte und in Partnerwerkstätten eingebaute Bauelemente.

Altersteilzeit

In Deutschland ermöglicht der Konzern den Mitarbeitern das Altersteilzeitmodell, das mit einer frühzeitigen Rente bzw. Pensionierung verbunden ist. Der Konzern verwendet in Deutschland das sogenannte Blockmodell. Dieses Blockmodell unterteilt die Altersteilzeit in zwei Phasen. Hierbei erfolgt die Vereinbarung einer Beschäftigungsphase mit unverminderter Arbeitszeit und einer sich anschließenden Phase mit vollständiger Freistellung. Die Rückstellung wird abgezinst und mit ihrem Barwert passiviert. Altersteilzeitverpflichtungen werden gegen eine mögliche Insolvenz gesichert.

Umweltabgaben

Die Rückstellung für Umweltabgaben wird im Zusammenhang mit umweltbedingten Verpflichtungen gebildet, basierend auf Ereignissen in der Vergangenheit. Das sind insbesondere solche Ereignisse, die wahrscheinlich sind und zuverlässig geschätzt werden können.

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen werden in Höhe der entstandenen Ansprüche berücksichtigt. Zusätzlich werden die Gesamtverbindlichkeiten für Schadenersatzansprüche anhand von historischen Erfahrungswerten geschätzt, wobei der verlustminimierende Versicherungsschutz berücksichtigt wird.

Restrukturierungsrückstellung

Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Personalkosten für Abfindungszahlungen.

Anteilsbasierte Vergütung

Performance-Share-Unit-Plan (PSU-Plan)

Im Rahmen des PSU-Plans können Mitglieder des Management Boards sowie ausgewählte Führungskräfte Barprämien in Abhängigkeit von der Erreichung bestimmter Performanceziele erhalten. Seit 2013 wird den Planteilnehmern jedes Jahr ein PSU-Plan mit einer vierjährigen Laufzeit angeboten.

Ziel dieses Plans ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Performance-Share-Unit-Plan berücksichtigt sowohl die Unterneh-

mensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Board of Directors jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Zielerreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge) während der Performanceperiode zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Eine Auszahlung aus dem Performance-Share-Unit-Plan ist auf 200% des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehalts des Teilnehmers begrenzt.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „Adjusted EBIT“ erreicht hat.

Der Bestand an ausgegebenen Share Units beträgt zum Stichtag 460.927 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance Share Unit Plan				
	2013–2016	2014–2017	2015–2018	2016–2019	2017–2020
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	229.167	131.438	129.062	121.249	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	–	–	–	128.748
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	–	–	–	–
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	229.167	–	–	–	–
In der Berichtsperiode verfallene Share Units	–	10.768	11.363	12.450	14.989
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units	–	120.670	117.699	108.799	113.759
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Share Units	–	–	–	–	–

TEUR

Die gewährten Share Units wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Share Units wird an jedem Bilanzstichtag unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation und unter

Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Share Units gewährt wurden, neu bewertet. Für die Bewertung der gewährten Optionen wurden ausschließlich die folgenden Parameter zugrunde gelegt:

	Performance Share Unit Plan			
	2014–2017	2015–2018	2016–2019	2017–2020
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,00	1,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	17,93	17,93	17,93	17,93
Erwartete Volatilität	n/a	20,70 %	26,69 %	29,04 %
Risikoloser Zinssatz	–0,72 %	–0,72 %	–0,63 %	–0,49 %
Dividendenrendite	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %

Für weiterführende Informationen bzgl. der Bewertungsparameter wird auf Anhangangabe 2.2 verwiesen.

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2017 beträgt die Rück-

stellung für diese Performancepläne 4,5 Mio. Euro (Vj. 5,0 Mio. Euro). Der Periodenaufwand in Höhe von 2,1 Mio. Euro (Vj. 1,5 Mio. Euro) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
	Verzinsliche Bankdarlehen	12.369	10.639	–	–	12.369
Wandelschuldverschreibung	97.990	97.743	–	–	97.990	97.743
Anleihe	–	75.000	75.000	–	75.000	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Finanzierungskosten	–1.138	–1.668	–498	–722	–1.636	–2.390
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.268	4.217	4.268	4.217
Sonstige Darlehen	52.063	53.885	2.551	2.572	54.614	56.457
Gesamt	361.284	435.599	81.321	6.067	442.605	441.666

Im Vorjahr wurden Darlehen mit einem Volumen von insgesamt 50 Mio. Euro aufgenommen. Die Darlehen haben eine Laufzeit von 10 Jahren und werden mit 2,75 % verzinst.

Nachfolgende Tabelle enthält die Ermittlung der Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Stichtagskurs zuzüglich vorhandener Barmittel und aus kurzfristig frei verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:

31.12.2017					
TEUR	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.380	120.000	–	–	114.620
Facility B	–	29.219	–	–	29.219
Sonstige Kreditlinien	6.989	7.053 ¹	278.775	58.306	337.145
Gesamt	12.369	156.272	278.775	58.306	480.984

¹ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

31.12.2016					
TEUR	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.731	120.000	–	–	114.269
Facility B	44	33.221	–	–	33.177
Sonstige Kreditlinien	4.864	5.465 ¹	344.568	–	345.169
Gesamt	10.639	158.686	344.568	–	492.615

¹ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Die Berechnung der Gesamtliquidität erfolgte unter Berücksichtigung der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen. Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sind hochgradig liquide und sind ökonomisch betrachtet als Zahlungsmitteläquivalente anzusehen. Den Bilanzierungsregeln folgend werden diese allerdings getrennt vom Zahlungsmittelbestand ausgewiesen.

6.14 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 114.219 TEUR (Vj. 106.714) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.15 SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus der Bewertung der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. Diese beträgt zum Stichtag 15.910 TEUR (Vj. 18.238).

6.16 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	12.235	12.368	–	–
Sonstige Steuern	4.795	4.655	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	265	277	575	573
Sonstiges	4.560	5.465	20	42
Gesamt	21.855	22.765	595	615

7 SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

Die Buchwerte, Wertansätze und beizulegenden Zeitwerte nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

31.12.2017							
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39		Wertansatz Bilanz nach IAS 17		Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	278.775	278.775	–	–	–	278.775
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	135.662	135.662	–	–	–	135.662
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	–	–	–	–	–	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	940	940	–	–	–	940
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	LaR	58.306	58.306				58.306
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	114.219	114.219	–	–	–	114.219
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	442.605	442.605	–	–	–	487.118
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	55	–	–	–	55	55
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	15.910	–		15.910		15.910
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	655	–	–	655	–	655
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	473.683	473.683	–	–	–	473.683
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	556.824	556.824	–	–	–	601.337
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	–	–	–	–	–	–
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	655	–	–	655	–	655
Finanzielle Verbindlichkeit zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	15.910	–	–	15.910	–	15.910

TEUR

31.12.2016

	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	344.568	344.568	–	–	–	344.568
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	116.666	116.666	–	–	–	116.666
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	368	–	–	368	–	368
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	1.850	1.850	–	–	–	1.850
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	106.714	106.714	–	–	–	106.714
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	441.666	441.666	–	–	–	475.336
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	1.587	–	–	–	1.587	1.587
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	18.238	–	–	18.238	–	18.238
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	972	–	–	972	–	972
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	463.084	463.084	–	–	–	463.084
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	548.380	548.380	–	–	–	582.050
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FAHfT	368	–	–	368	–	368
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	972	–	–	972	–	972
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	18.238	–	–	18.238	–	18.238

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und

Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

	31.12.2017			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	76.272	–	–	76.272
Wandelschuldverschreibung	–	138.925	–	138.925
Schuldscheindarlehen	–	199.748	–	199.748
Verzinsliche Darlehen	–	72.173	–	72.173
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	15.910	15.910
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	655	–	655

	31.12.2016			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	79.729	–	–	79.729
Wandelschuldverschreibung	–	121.893	–	121.893
Schuldscheindarlehen	–	199.763	–	199.763
Verzinsliche Darlehen	–	73.950	–	73.950
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	18.238	18.238
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	368	–	368
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	972	–	972

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie kurzfristige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen sowie des Schuldscheindarlehen und der Wandelschuldverschreibung werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt. Hinsichtlich der in der Position „Anleihen“ ausgewiesenen Anleihe erfolgte die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurswertes zum Bilanzstichtag. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Hierbei kommen Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen zur Anwendung.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2017 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von 655 TEUR (Vj. 604) sowie die sonstige finanzielle Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Option für den Erwerb der restlichen 42,5% der Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. in Höhe von 15.910 TEUR (Vj. 18.238) zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der sonstigen Verbindlichkeit aus der Bewertung der Put-Option für den Erwerb der restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda. wird auf Basis prognostizierter Ergebnisgrößen ermittelt. Da diese Informationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, wird die Put-Option der Stufe drei zugeordnet. Die wesentlichen nicht beobachtbaren Inputfaktoren in Bezug auf eine Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der Put-Option gestalten sich zusammen mit einer quantitativen Sensitivitätsanalyse zum 31. Dezember 2017 und 2016 wie folgt:

	Bewertungsverfahren	Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren	Auswirkungen von Änderungen der Inputfaktoren auf den beizulegenden Zeitwert (Sensitivitätsanalyse)
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	Discounted Cashflow-Methode	zukünftige Ergebnisgröße	Eine Erhöhung (ein Rückgang) der Wachstumsrate um 5% (2016: 5%) würde zu einer Erhöhung (einem Rückgang) des beizulegenden Zeitwertes um 0,8 Mio. EUR (Vj. 0,9) führen.
		Diskontierungszinssatz	Eine Erhöhung (ein Rückgang) des Diskontierungszinssatzes um 1% (2016: 1%) würde zu einem Rückgang (einer Erhöhung) des beizulegenden Zeitwertes um 0,5 Mio. EUR führen (Vj. 0,7).
		Langfristige Entwicklung des Wechselkurses BRL/EUR	Eine Erhöhung (ein Rückgang) des Wechselkurses BRL/EUR um 5% (2016: 5%) würde zu einem Rückgang (Erhöhung) des beizulegenden Zeitwertes um 0,8 Mio. EUR führen (Vj. 0,9).

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und des Schuldscheindarlehens sowie der derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte mit Ausnahme der Anleihen auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Auf Grund des Fehlens eines aktiven Marktes im Sinne des IFRS 7 wird die Wandelschuldverschreibung ebenfalls der Stufe 2 zugeordnet. Der beizulegende Zeitwert der börsennotierten Anleihen basiert auf Preisnotierungen zum Abschlussstichtag (Stufe 1). Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten,

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und

Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

	31.12.2017					
				Aus der Folgebewertung		
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	Nettoergebnis
Kredite und Forderungen	451	–	–	–	–1.706	–1.255
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	–	–828	–	–	–828
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–14.490	–	–	–59	–	–14.549
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	376	–	–	376
Gesamt	–14.039	–	–452	–59	–1.706	–16.256

TEUR

31.12.2016

	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Zum Fair Value	Aus der Folgebewertung		Nettoergebnis
				Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	486	–	–	–	–2.042	–1.556
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	–	5.730	–226	–	–	5.504
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–13.319	–	–	567	–	–12.752
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	–5.131	–1.110	–	–	–6.241
Gesamt	–12.833	599	–1.336	567	–2.042	–15.045

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Vertriebskosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinlichen Darlehen und Anleihen sowie die Amortisation von Transaktionskosten ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als international tätiger Konzern ist die SAF-HOLLAND S.A. sowohl unternehmerischen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Chancen und Risiken bewusst zu steuern ist integraler Bestandteil für Entscheidungen im Unternehmen und dessen Führung.

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird. Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko der Gruppe besteht darin, aufgrund nicht ausreichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln existierende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können. Die Begrenzung und die Steuerung des Liquiditätsrisikos zählen zu den primären Aufgaben des Managements des Unternehmens. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs werden eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatlich rollierende Liquiditätsplanung für zwölf Monate eingesetzt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung.

Die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2017			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	442.605	81.321	268.888	92.396
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	55	32	23	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	114.219	114.219	–	–
Sonstige finanziellen Verbindlichkeiten				
Sonstige finanziellen Verbindlichkeiten	15.910	–	15.910	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	655	655	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	573.444	196.227	284.821	92.396

	31.12.2016			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	441.666	6.067	326.272	109.327
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.587	1.587	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	106.714	106.714	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18.238	–	18.238	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	972	972	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	569.177	115.340	344.510	109.327

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen

Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

	31.12.2017								
	Cashflows 2018			Cashflows 2019			Cashflows 2020–2027		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-4.806	-2.526	-77.551	-2.965	-2.526	–	-10.721	-8.452	-319.323
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-7	–	-32	-14	–	-23	–	–	–

	31.12.2016								
	Cashflows 2017			Cashflows 2018			Cashflows 2019 – 2026		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	-8.367	-2.513	-2.572	-4.659	-2.513	-75.000	-13.354	-10.891	-304.604
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-18	–	-1.587	–	–	–	–	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-972	–	–	–	–	–	–	–	–

Einbezogen wurden alle Instrumente, die zum Stichtag im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag festgelegten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten:

TEUR							
	01. 01. 2017	Cash flows	Währungs- effekt	Aufzinsung	Wandlung	Unter- nehmens- zusammen- schlüsse	31. 12. 2017
Verz. Bankdarlehen	10.639	2.453	-723	-	-	-	12.369
Anleihe	75.000	-	-	-	-	-	75.000
Wandelschuldanleihe	97.743	-	-	647	-400	-	97.990
Schuldscheindarlehen	200.000	-	-	-	-	-	200.000
Sonstige Darlehen	56.457	-1.025	-817	-	-	-	54.615
Leasing	1.587	-1.477	-55	-	-	-	55

TEUR							
	01. 01. 2016	Cash flows	Währungs- effekt	Aufzinsung	Wandlung	Unter- nehmens- zusammen- schlüsse	31. 12. 2016
Verz. Bankdarlehen	9.305	1.590	-256	-	-	-	10.639
Anleihe	75.000	-	-	-	-	-	75.000
Wandelschuldanleihe	97.069	-	-	674	-	-	97.743
Schuldscheindarlehen	200.000	-	-	-	-	-	200.000
Sonstige Darlehen	440	50.032	-81	-	-	6.066	56.457
Leasing	1.974	-532	145	-	-	-	1.587

Kreditrisiko

Die Gruppe ist bei Finanzinstrumenten einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das darin besteht, dass eine Vertragspartei den ihr obliegenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Zur Minimierung dieser Ausfallrisiken werden die ausstehenden Forderungen in allen Geschäftsbereichen fortwährend von allen Konzerngesellschaften lokal überwacht. Zur Begrenzung der Kreditrisiken schließt der Konzern grundsätzlich nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Hierzu wurde ein laufendes Kreditmanagement implementiert, das potenzielle Kunden einer Bonitätsbeurteilung unterzieht. Zur Steuerung spezifischer Ausfallrisiken setzt der Konzern in Europa und Amerika Warenkreditversicherungen ein und hat zudem für alle Kunden Kreditlimits eingerichtet.

Dennoch auftretende Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderungen auf bilanzierte Forderungen berücksichtigt. Die in dieser Anhangangabe erläuterten Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entsprechen dem Betrag des maximalen Kreditrisikos. Weitere wesentliche Kreditrisiken bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen und Anleihen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern. Weiterhin ist der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass sich der Buchwert der Finanzschulden aufgrund von Zinsänderungen ändern kann. Da der Konzern nicht plant, diese Finanzschulden zum Marktpreis anzusetzen, besteht in diesem Zusammenhang kein wirtschaftliches Risiko.

Die Gruppe unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone, in Nordamerika und China.

Infolge der Emission eines Schuldscheindarlehen im November 2015 wurden in Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns Zinssicherungsgeschäfte mit einem Nominalvolumen von 72,0 Mio. Euro zur Absicherung der verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehen abgeschlossen.

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalyse darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2017 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 419 TEUR (Vj. 401) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden konstant angenommen.

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft sowie Investitionen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt überwiegend durch die SAF-HOLLAND S.A. und die SAF-HOLLAND GmbH. Die

an die ausländischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen sind in der Regel in Euro dotiert. Aus der Translation der Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs können sich unrealisierte Kursgewinne bzw. Kursverluste ergeben. Zum Bilanzstichtag betragen die unrealisierten Kursverluste 13.069 TEUR (Vj. 1.571). Diese wurden in das sonstige Ergebnis (OCI) umgliedert, da es sich um Translationseffekte aus der Bewertung der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen handelt, welche als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen werden und dementsprechend erfolgsneutral behandelt werden.

Die folgende Tabelle zeigt aus Konzernsicht die Sensitivität eines 5%igen Anstiegs oder Falls des Euro gegenüber dem US-Dollar auf. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Positionen und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 5%igen Änderung der Wechselkurse an.

TEUR	Änderung des Wechselkurses USD/EUR	Effekt auf das Ergebnis vor Steuern	Effekt auf Eigenkapital nach Steuern
2017	5 %	3.760	4.223
	-5 %	-3.760	-4.223
2016	5 %	2.840	3.488
	-5 %	-2.840	-3.488

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Periodenergebnis	TEUR	42.887	44.234
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.361	45.361
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,95	0,98
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,82	0,85

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode neu ausgegebene Aktien werden anteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Dem verwässerten Ergebnis je Aktie liegt die Annahme der Wandlung ausstehender Schuldtitel in Aktien (Wandelschuldverschreibung) zugrunde. Die Wandelschuldverschreibung wird bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nur berücksichtigt, wenn sie in dem jeweiligen Berichtszeitraum einen verwässernden Effekt hat.

Aus der Begebung der Wandelschuldverschreibung ergibt sich ein Verwässerungseffekt von 0,13 Euro (Vj. 0,13) je Aktie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR		
	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2017	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente 2017
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	42.887	42.887
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.183	1.183
Zähler für verwässertes Ergebnis	44.070	44.070
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.268	8.268
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.629	
davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.629
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,95
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,82

TEUR		
	Potenziell verwässernde Finanzinstrumente insgesamt 2016	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente 2016
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	44.234	44.234
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.198	1.198
Zähler für verwässertes Ergebnis	45.432	45.432
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.361	45.361
Wandelschuldverschreibung	8.177	8.177
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.538	
davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.538
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,98
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,85

Die Berechnung der in der Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2017 – 27.04.2017	0,01	8.208.631	118	968.618.411
28.04.2017 – 28.12.2017	0,01	8.297.585	239	1.983.122.719
29.12.2017 – 31.12.2017	0,01	8.264.395	3	24.793.184
Gesamt			360	2.976.534.314
Durchschnitt		8.268.151		

	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2016 – 28.04.2016	0,01	8.110.892	118	957.085.256
29.04.2016 – 31.12.2016	0,01	8.208.631	242	1.986.488.605
Gesamt			360	2.943.573.861
Durchschnitt		8.176.594		

7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung wurde gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt und differenziert zwischen Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mit Hilfe der indirekten Methode ermittelt. Dagegen wurde der Cashflow aus Investitionstätigkeit auf Basis der direkten Methode berechnet. Cashflows aus Investitionstätigkeit werden langfristig, regelmäßig länger als ein Jahr, zur Generierung von Erträgen eingesetzt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde ebenfalls nach der direkten Methode errechnet. Diese Cashflows beinhalten Zahlungsströme infolge von Transaktionen mit Aktionären und der Aufnahme bzw. Rückführung von Finanzverbindlichkeiten.

7.4 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen

Der Konzern hat als Leasingnehmer im Wesentlichen für Betriebsgebäude, Büro- und Geschäftsausstattung, EDV, Materialhandhabungsausrüstung und Fahrzeuge Miet- und Leasingverträge abgeschlossen. Die Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren.

Zum Bilanzstichtag bestehen folgende zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von vertraglich vereinbarten Operating-Leasing-Verhältnissen:

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Innerhalb 1 Jahres	5.509	4.175
Zwischen 1 und 5 Jahren	7.477	7.989
Über 5 Jahre	2.313	2.907
Gesamt	15.299	15.071
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	8.670	8.315

Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen

Der Konzern hat Finanzierungsleasingverträge für verschiedene technische Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen können auf deren Barwert übergeleitet werden:

TEUR	31.12.2017		31.12.2016	
	Leasing-zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen	Leasing-zahlungen	Barwert inklusive des Restwertes und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu 1 Jahr	39	32	1.605	1.587
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	37	23	–	–
Mehr als 5 Jahre	–	–	–	–
Gesamt	76	55	1.605	1.587

7.5 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Rechtsstreitigkeiten

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potentiell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

7.6 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND S.A. und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures einbezogen:

Tochterunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
KLL Equipamentos para Transporte Ltda. (KLL)	Brasilien	57,5
SAF-HOLLAND South Africa (Pty) Ltd.	Südafrika	100,0
SAF (Xiamen) Axle Co., Ltd.	China	100,0
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0
SAF-HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0
SAF-HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Internacional de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Internacional Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0
Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd.	China	80,0
OOO SAF-HOLLAND Russland	Russland	100,0
SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd.	Indien	100,0

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Management Board und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zum Bilanzstichtag:

Management Board

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO), President Region APAC/China
Dr. Matthias Heiden	Chief Financial Officer (CFO) (seit 01.03.2017)
Arne Jörn	Chief Operating Officer (COO) (bis 28.02.2018)
Steffen Schewerda	President Region Amerika
Alexander Geis	President Region EMEA/Indien
Guoxin Mao	President China

Board of Directors

Martina Merz	Vorsitzende des Board of Directors (seit 27.04.2017)
Dr. Martin Kleinschmitt	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors (seit 27.04.2017)
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Jack Gisinger	Mitglied des Board of Directors (seit 27.04.2017)
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Carsten Reinhardt	Mitglied des Board of Directors (seit 27.04.2017)

Hinsichtlich der personellen Veränderung innerhalb des Board of Directors wird auf die Ausführungen im Kapitel „Corporate Governance“ im Lagebericht verwiesen.

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind im Kapitel „Mandate des Board of Directors/Management Board“ in diesem Geschäftsbericht angegeben.

Zum 31. Dezember 2017 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 5 TEUR (Vj. 5) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 0,1 TEUR (Vj. 1).

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Mitglieder des Management Board gewährten Wertsteigerungsrechte 3.019 TEUR (Vj. 2.827) zurückgestellt; davon wurden in 2017 1.182 TEUR (Vj. 772) aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 1.125 TEUR (Vj. 1.493). Hinsichtlich der Wertsteigerungsrechte handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung. Weiterführende Informationen sind der Anhangangabe 6.12 zu entnehmen.

Die als kurzfristig klassifizierte Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr 2.573 TEUR (Vj. 2.944). Vergütungen aus dem Performance-Share-Unit-Plan sind hingegen nicht in der angegebenen Gesamtvergütung enthalten.

Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 287 TEUR (Vj. 280) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Für weiterführende Informationen bzgl. der Vergütung des Management Board und des Board of Directors wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen.

Transaktionen mit assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen		Käufe von nahe stehenden Unternehmen	
	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
	Gemeinschaftsunternehmen	721	1.389	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	29.211	27.135
Gesamt	721	1.389	29.211	27.135

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
	Gemeinschaftsunternehmen	426	237	1
Assoziierte Unternehmen	–	–	1.278	1.303
Gesamt	426	237	1.279	1.510

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2017 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2017 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Abwertung auf Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.7 KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Bausteine zur Steuerung und Optimierung der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind, neben den Ertragsgrößen EBIT und EBITDA, die Überwachung der Entwicklung des Net Working Capital sowie des Cashflows. Die Netto-Finanzschulden beinhalten verzinsliche Darlehen und Anleihen abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	442.605	441.666
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	-58.306	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-278.775	-344.568
Netto-Finanzschulden	105.524	97.098
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	298.842	300.399
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	404.366	397.497

Über die am 13. Oktober 2015 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, einen bestimmten Net Debt Cover (Netto-Finanzverschuldung (net debt) im Verhältnis zum bereinigten Konzern EBITDA) als Financial Covenant einzuhalten.

Die Netto Finanzschulden sind definiert als der Gesamtbetrag der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns zum Bilanzstichtag abzüglich der Schulden aus Derivativen zur Absicherung von Preis- oder Wechselkursrisiken sowie Rückdeckungsverpflichtungen aus Garantien, Schadensersatzansprüchen, Bonds, Akkreditiven und anderen von einem Finanzinstitut ausgegebenen Finanzinstrumenten.

7.8 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017 entstanden:

TEUR	Q1-Q4/2017	Q1-Q4/2016
Abschlussprüfung	537	491
Steuerberatungsleistungen	3	-
Sonstige Leistungen	45	11
Gesamt	585	502

7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Großauftrag für Achs- und Federungssysteme und Investitionen in neues Produktionszentrum in China

Anfang Januar 2018 gab SAF-HOLLAND einen Großauftrag des chinesischen Transportfahrzeug- und Trailerherstellers Changjiu Special Vehicle Group bekannt. Changjiu ist einer der führenden Hersteller von Trailern für den Autotransport und wird zukünftig seine Auflieger mit Achs- und Federungssystemen von SAF-HOLLAND ausstatten. Die Liefervereinbarung bezieht sich auf einen Zeitraum von fünf Jahren. Mit der Auslieferung erster Systeme wurde bereits begonnen. Für das Jahr 2018 werden demnach Umsatzerlöse in Höhe von rund 15 Mio. Euro erwartet.

Darüber hinaus kündigte SAF-HOLLAND an, seine Fertigungskapazitäten in der Region deutlich auszubauen. Dafür investiert der Konzern einen hohen einstelligen Millionenbetrag in ein neues zentrales Produktionszentrum im Jangtse-Delta mit einer Fertigungsfläche von rund 46.000 m². Der Betrieb soll bereits in der ersten Jahreshälfte 2019 aufgenommen werden. Damit rüstet sich SAF-HOLLAND für die erwartete weiter steigende Nachfrage nach moderner Scheibenbrems- und Luftfederungstechnologie in China. Diese werden im Zuge der weiter verschärften Gesetzgebung verstärkt von den Flottenbetreibern eingesetzt werden.

Erwerb der V.ORLANDI S.p.A.

Im ersten Quartal 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH einen Vertrag über den Erwerb von 70% der Anteile an den italienischen Hersteller von Kupplungssysteme für LKW, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. mit Sitz in Flero unterzeichnet. Im Rahmen der Übernahme wird den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30% der Anteile eingeräumt. Die Put-Option ist im Zeitraum vom 01. Januar 2019 bis zum 31. Januar 2026 ausübbar. Der Ausübungszeitraum der Call-Option schließt sich an den Ausübungszeitraum der Put-Option an und beträgt sechs Monate. Die aus der Put-Option resultierende sonstige Verbindlichkeit wird entsprechend der Regelungen in IAS 39 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit wird die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über die V.ORLANDI S.p.A. zum Erwerbszeitpunkt erlangen. Der Vollzug der Transaktion wird spätestens für das zweite Quartal 2018 erwartet.

Die Erstkonsolidierung der V.ORLANDI S.p.A wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode. durchgeführt

Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von 39,0 Mio. Euro soll in bar beglichen werden.

Lagerbrand bei SAF-Holland-Tochtergesellschaft in Russland – Schadenshöhe begrenzt

In einem von der SAF-Holland Tochtergesellschaft OOO SAF-HOLLAND Rus angemieteten Lagergebäude in Moskau kam es Ende Februar 2018 zu einem Brand. Personenschäden entstanden keine. In Folge des Brandes wurden allerdings Fertigware und Ersatzteile des Geschäftsbereiches Aftermarket unbrauchbar und müssen voraussichtlich in großen Teilen wertberichtigt werden. Die exakte Schadenshöhe wird derzeit ermittelt und dürfte sich im niedrigen einstelligen Mio. EUR Bereich bewegen.

SAF-HOLLAND verfügt über ausreichenden Versicherungsschutz und geht nach derzeitigem Stand von einer vollständigen Deckung der Schadenssumme, abzüglich einer überschaubaren Selbstbeteiligung, aus.

Das Unternehmen rechnet mit einem über drei bis vier Wochen eingeschränkten Betriebsablauf im Geschäftsbereich Aftermarket in Russland und einem in diesem Zeitraum voraussichtlich entgangenen Umsatz im höheren sechststelligen Euro-Bereich.

COO scheidet aus

Arne Jörn, der seit 17. Oktober 2016 die Funktion als Chief Operating Officer der SAF-HOLLAND-Gruppe bekleidet ist zum 28. Februar 2018 aus dem Unternehmen ausgeschieden und wird sich zukünftig anderen Aufgaben außerhalb des SAF-HOLLAND Konzerns widmen. Seine Funktionen werden seither in gemeinsamer Verantwortung des Management Boards bzw. der Presidents der Regionen wahrgenommen. Das Management Board und das Board of Directors haben bereits ihre Diskussionen zur zukünftigen Ausgestaltung und Nachbesetzung des Operations-Bereichs begonnen.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 15. März 2018

Martina Merz

Vorsitzende des
Board of Directors

Detlef Borghardt

Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GmbH

JAHRESABSCHLUSS DER SAF-HOLLAND S.A.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND S.A.¹

TEUR	Q1–Q4/2017	Q1–Q4/2016
Erträge aus langfristigen finanziellen Vermögenswerten	27.578	29.278
Erträge aus kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	565	741
Gesamterträge	28.143	30.019
Sonstige externe Aufwendungen	–1.921	–2.959
Personalkosten	–44	–36
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–557	–656
Finanzaufwendungen	–6.252	–6.254
Sonstige Steuern	–8	–148
Ergebnis vor Steuern	19.361	19.966
Ertragsteuern	–	–7
Periodenergebnis	19.361	19.959

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

BILANZ DER SAF-HOLLAND S.A.¹

TEUR	31.12.2017	31.12.2016
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	455.393	452.766
Anteile an verbundenen Unternehmen	313.238	313.238
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	142.151	139.525
Sonstige Vermögenswerte	4	3
Kurzfristige Vermögenswerte	32.114	35.820
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	31.355	34.480
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	175	202
Rechnungsabgrenzungsposten	584	1.138
Summe Aktiva	487.507	488.586
Passiva		
Eigenkapital	308.135	308.334
Gezeichnetes Kapital	454	454
Kapitalrücklage	276.855	276.455
Gesetzliche Rücklage	45	45
Andere Rücklagen	720	720
Gewinnvortrag	10.700	10.701
Periodenergebnis	19.361	19.959
Langfristige Schulden	99.800	175.200
Anleihen	99.800	175.200
Kurzfristige Schulden	79.572	5.052
Anleihen	78.903	3.903
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	452	180
Sonstige Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialabgaben	217	689
Sonstige Verbindlichkeiten	–	280
Summe Passiva	487.507	488.586

¹ Bilanzierung nach Luxemburg GAAP.

MANDATE DES BOARD OF DIRECTORS/ MANAGEMENT BOARDS

Martina Merz

- Mitglied des Board of Directors (Vorsitzende), SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 24. April 2014, Mandatierung bis April 2019, Vorsitzende seit 27. April 2017)
- Mitglied des Aufsichtsrats, Deutsche Lufthansa AG, Köln, Deutschland
- Mitglied des Board of Directors, NV Bekaert SA, Kortrijk, Belgien
- Mitglied des Board of Directors, AB Volvo, Göteborg, Schweden
- Mitglied des Board of Directors, Imerys SA, Paris, Frankreich

Bernhard Schneider

- Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 18. Juni 2007, Vorsitzender seit 27. März 2009 bis 27. April 2017)
- Managing Director, KRONE-Verlag Gesellschaft m.b.H
- Managing Director, KRONE Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.

Dr. Martin Kleinschmitt

- Stellvertretender Vorsitzender und Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 25. April 2013, Stellvertretender Vorsitzender seit 27. April 2017, Mandatierung bis April 2019)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Interim Chief Financial Officer (CFO) SAF-HOLLAND GmbH (zwischen 1. Januar 2017 bis 28. Februar 2017)
- Mitglied des Management Boards, Noerr Consulting AG
- Mitglied des Executive Boards, Schaltbau Holding AG, München, Deutschland (seit August 2017)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der G&H Bankensoftware AG, Berlin, Deutschland (seit März 2017)

Detlef Borghardt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 1. Oktober 2011, Mandatierung bis April 2020)
- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH, Chief Executive Officer (CEO), President Region APAC/China
- Managing Director, debo invest GmbH

Jack Gisinger

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 27. April 2017, Mandatierung bis April 2020)

Anja Kleyboldt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 26. April 2012, Mandatierung bis April 2019)
- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH
- Head of Projects, Arnold AG, Friedrichsdorf, Deutschland

Sam Martin

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 28. April 2011, bis 27. April 2017)
- Mitglied des Boards, Metal Flow Corporation, Holland, Michigan, USA

Carsten Reinhardt

- Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A. (erste Bestellung am 27. April 2017, Mandatierung bis April 2020)
- Beiratsvorsitzender, Tegimus Holding GmbH, Mannheim, Germany (seit Dezember 2017)
- Mitglied des Boards, Grundfos Holding A/S, Bjerringbro, Dänemark (seit Oktober 2016)
- Mitglied des Boards, Rosti AB, Malmö, Schweden (seit November 2016)
- Mitglied des Board of Directors, Rosti Automotive plc., Leamington Spa, U.K. (seit Februar 2017)
- Mitglied des Beirats, WEZAG GmbH, Stadtallendorf, Deutschland (seit Oktober 2016)
- Operating Partner, Michigan Capital Advisors, Bloomfield Hills, Michigan, USA (seit Januar 2017)
- Mitglied des Strategic Advisory Boards, Braemar Energy Ventures, New York, NY, USA (seit August 2017)

Dr. Matthias Heiden

- Managing Director, Chief Financial Officer (CFO), SAF-HOLLAND GmbH (seit 1. März 2017)

Arne Jörn

- Managing Director, Chief Operating Officer, SAF-HOLLAND GmbH (seit Oktober 2016 bis 28. Februar 2017)
- Director of category B, CASTMETAL FWI S.A., Luxemburg

Alexander Geis

- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH, President Region EMEA/I

Steffen Schewerda

- Managing Director, SAF-HOLLAND GmbH, President Region Americas

Guoxin Mao

- President Region China, SAF-HOLLAND (Xiamen) Co. Ltd./ Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd. (seit Juli 2016)

PRÜFUNGSVERMERK

An die Aktionäre der
SAF-Holland S.A.
 68-70, Boulevard de La Petrusse
 L-2320 Luxembourg

BERICHT ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Unser Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der beigefügte Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-Holland S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) zum 31. Dezember 2017 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

Wir bestätigen, dass unser Prüfungsurteil mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss oder dem entsprechenden Organ im Einklang steht.

Was wir geprüft haben

Der Konzernabschluss besteht aus:

- der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017;
- der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung;
- der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung;
- der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr; und
- dem Konzernanhang, einschließlich der Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir führten unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz über die Prüfungstätigkeit (Gesetz vom 23. Juli 2016) und nach den für Luxemburg von der „Commission de Surveillance du Secteur Financier“ (CSSF) angenommenen internationalen Prüfungsstandards (ISA) durch. Unsere Verantwortung gemäß dieser Verordnung, diesem Gesetz und diesen Standards wird im Abschnitt „Verantwortung des Réviseur d’entreprises agréé“ für die Konzernabschlussprüfung weitergehend beschrieben.

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

Wir sind unabhängig von dem Konzern in Übereinstimmung mit dem für Luxemburg von der CSSF angenommenen „International Ethics Standards Board for Accountants’ Code of Ethics for Professional Accountants“ (IESBA Code) sowie den beruflichen Verhaltensanforderungen, die wir im Rahmen der Konzernabschlussprüfung einzuhalten haben und haben alle sonstigen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Verhaltensanforderungen erfüllt.

Wir erklären, nach bestem Wissen und Gewissen, dass wir keine Nichtprüfungsleistungen, die gemäß Artikel 5 (1) der EU-Verordnung Nr. 537/2014 untersagt sind, erbracht haben.

Die von uns an den Konzern erbrachten Nichtprüfungsleistungen, im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017, sind in Anmerkung 7.8 zum Konzernabschluss aufgeführt.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte (Key audit matters)

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßem Ermessen am bedeutsamsten in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit der Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung des Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt. Wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Key audit matter**Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte**

In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt 54,1 Mio EUR (5,4% der Bilanzsumme bzw. 18,0% des Eigenkapitals) unter dem Bilanzposten „Firmenwert“ ausgewiesen.

Die Angaben der Gesellschaft zum Bilanzposten „Firmenwert“ und Ausführungen zum Werthaltigkeitstest sind in Textziffer 6.1 im Abschnitt „Erläuterungen zur Konzernbilanz“ des Konzernanhangs enthalten.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswerts.

Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cash-Flow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt.

Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde von den gesetzlichen Vertretern kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Wie wir die Key audit matter in unserer Prüfung adressiert haben

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen der Gesellschaft zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Zudem haben wir auch die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen.

Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten und der Auswirkungen von Änderungen im Diskontierungszinssatz Rechnung zu tragen haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen und eigene Sensitivitätsanalysen für alle Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durchgeführt.

Key audit matter**Auswirkung der Werkskonsolidierung der SAF-Holland USA Inc. auf das bereinigte EBIT**

Im Geschäftsjahr 2017 fielen im Konzern in Summe 13,2 Mio EUR an einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten an. Davon entfallen auf die Werkskonsolidierung und Restrukturierung des nordamerikanischen Werksverbands 10,9 Mio EUR.

Die Angaben der Gesellschaft zum bereinigten EBIT sind im Abschnitt „Umsatz- und Ertragslage“ im Konzernlagebericht sowie im Abschnitt 4 „Segmentinformationen“ im Konzernanhang enthalten.

Im Januar 2017 gab der SAF-HOLLAND Konzern die Konsolidierung und Restrukturierung seines nordamerikanischen Werksverbands bekannt. Im Mittelpunkt der Maßnahmen stand die Zusammenlegung der Fertigung von zuvor sieben auf fünf Produktionsstandorte in den USA.

Für die Maßnahmen der Werkskonsolidierung in Nordamerika wendete der SAF-HOLLAND Konzern im Geschäftsjahr 2017 10,9 Mio EUR an einmaligen Restrukturierungskosten und Transaktionskosten auf, die vor allem Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Werkzeuge und Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassten.

Diese Kosten wurden im Wesentlichen in den Umsatzkosten verbucht und sind damit im operativen Ergebnis enthalten.

Der SAF-HOLLAND Konzern rechnet einmalige Restrukturierungs- und Transaktionskosten im Rahmen der Herleitung des bereinigten EBIT hinzu. Das bereinigte EBIT wird vom SAF-HOLLAND Konzern für Steuerungs- und Analysezwecke genutzt.

Die Bereinigung des EBIT um die einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten waren im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung, da diese ein Risiko zur einseitigen Ausübung von Ermessensspielräumen durch die gesetzlichen Vertreter darstellen. Darüber hinaus wird die Kennzahl bereinigtes EBIT gegenüber den Kapitalmarkt als bedeutende Ergebnisgröße kommuniziert.

Wie wir die Key audit matter in unserer Prüfung adressiert haben

Wir haben die Ermittlung der einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten im Rahmen der Werkskonsolidierung des nordamerikanischen Werksverbands nachvollzogen. Weiterhin haben wir uns mit der Bereinigung dieser Kosten durch den SAF-HOLLAND Konzern kritisch auseinandergesetzt.

Damit einhergehend haben wir anhand der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse und der uns vom SAF-HOLLAND Konzern erteilten Auskünfte untersucht, ob die vorgenommene Bereinigung sachgerecht ist.

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die sonstigen Informationen. Die sonstigen Informationen beinhalten die folgenden von uns vor Datum dieses Prüfungsvermerks erlangten Informationen, welche im Konzern-Jahresbericht einschließlich des Konzernlageberichts und in der Corporate Governance-Erklärung enthalten sind, jedoch beinhalten sie nicht den Konzernabschluss oder unseren Prüfungsvermerk zu diesem Konzernabschluss.

Der gesonderte Corporate Social Responsibility Report wird uns voraussichtlich nach dem Datum des Prüfungsvermerks zur Verfügung gestellt.

Unser Prüfungsurteil zum Konzernabschluss deckt nicht die sonstigen Informationen ab und wir geben keinerlei Sicherheit jedweder Art auf diese Informationen.

Im Zusammenhang mit der Prüfung des Konzernabschlusses besteht unsere Verantwortung darin, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu beurteilen, ob eine wesentliche Unstimmigkeit zwischen diesen und dem Konzernabschluss oder mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen besteht oder auch ansonsten die sonstigen Informationen wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Sollten wir auf Basis der von uns zu den vor dem Datum des Prüfungsvermerks erlangten sonstigen Informationen durchgeführten Arbeiten schlussfolgern, dass sonstige Informationen wesentliche falsche Darstellungen enthalten, sind wir verpflichtet, diesen Sachverhalt zu berichten. Wir haben diesbezüglich nichts zu berichten.

Wenn wir den Corporate Social Responsibility Report lesen, und falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstel-

lung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, diesen Sachverhalt zu berichten.

Verantwortung des Verwaltungsrats und der für die Überwachung Verantwortlichen für den Konzernabschluss

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS (wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind), die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung des Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Verwaltungsrat verantwortlich für die Beurteilung der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit und, sofern einschlägig, Angaben zu Sachverhalten zu machen, die im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit stehen, und die Annahme der Unternehmensfortführung als Rechnungslegungsgrundsatz zu nutzen, sofern nicht der Verwaltungsrat beabsichtigt, den Konzern zu liquidieren, die Geschäftstätigkeit einzustellen oder keine andere realistische Alternative mehr hat, als so zu handeln.

Die für die Überwachung Verantwortlichen sind verantwortlich für die Überwachung des Konzernabschlussstellungsprozesses.

Verantwortung des „Réviseur d'entreprises agréé“ für die Konzernabschlussprüfung

Die Zielsetzung unserer Prüfung ist es, eine hinreichende Sicherheit zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben, entweder aus Unrichtigkeiten oder aus Verstößen ist, und darüber einen Prüfungsvermerk, der unser Prüfungsurteil enthält, zu erteilen. Hinreichende Sicherheit entspricht einem hohen Grad an Sicherheit, ist aber keine Garantie dafür, dass eine Prüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und nach den für Luxemburg von der CSSF angenommenen ISAs stets eine wesentliche unzutreffende Angabe, falls vorhanden, aufdeckt. Unzutreffende Angaben können entweder aus Unrichtigkeiten oder aus Verstößen resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise davon ausgegangen werden kann, dass diese individuell oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen könnten.

Im Rahmen einer Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit der EU-Verordnung Nr. 537/2014, dem Gesetz vom 23. Juli 2016 und nach den für Luxemburg von der CSSF angenommenen ISAs üben wir unser pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir das Risiko von wesentlichen unzutreffenden Angaben im Konzernabschluss aus Unrichtigkeiten oder Verstößen, planen und führen Prüfungshandlungen durch als Antwort auf diese Risiken und erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und angemessen sind, um als Grundlage für das Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Angaben nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, irreführende Angaben bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Abschlussprüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von dem Verwaltungsrat angewandten Bilanzierungsmethoden, der rechnungslegungsrelevanten Schätzungen und den entsprechenden Anhangsangaben;
- schlussfolgern wir über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit durch den Verwaltungsrat sowie auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen könnten. Sollten wir schlussfolgern, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Prüfungsvermerk auf die dazugehörigen Anhangsangaben zum Konzernabschluss hinzuweisen oder, falls die Angaben unangemessen sind, das Prüfungsurteil zu modifizieren. Diese Schlussfolgerungen basieren auf der Grundlage der bis zum Datum des Prüfungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Anhangsangaben und beurteilen, ob dieser die zugrundeliegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse sachgerecht darstellt;
- erlangen wir angemessene und ausreichende Prüfungsnachweise in Bezug auf die Finanzinformationen der Gesellschaften und der Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zum Konzernabschluss abgeben zu können. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir kommunizieren mit den für die Überwachung Verantwortlichen, unter anderem den geplanten Prüfungsumfang und Zeitraum sowie wesentliche Prüfungsfeststellungen einschließlich wesentlicher Schwächen im internen Kontrollsystem, die wir im Rahmen der Prüfung identifizieren.

Wir haben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung abgegeben, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben und mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte erörtert haben, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken können, und – sofern einschlägig – die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Von den Sachverhalten, die mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert wurden, bestimmen wir diejenigen Sachverhalte, die für die Prüfung des Konzernabschlusses des aktuellen Berichtszeitraums am bedeutsamsten waren, als besonders wichtige Prüfungssachverhalte. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Bericht, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht, welcher in der Verantwortung des Verwaltungsrats ist, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurde in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Die Corporate Governance-Erklärung, die im Konzernlagebericht enthalten ist, ist in der Verantwortung des Verwaltungsrats. Die nach Artikel 68ter Paragraph (1), Buchstabe c) und d) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 bezüglich des Handels- und Gesellschaftsregisters, der Buchführung und des Jahresabschlusses von Unternehmen erforderlichen Informationen stehen im Einklang mit dem Konzernabschluss und wurden in Übereinstimmung mit den geltenden rechtlichen Anforderungen erstellt.

Wir wurden als „Réviseur d'entreprises agréé“ von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre am 27. April 2017 bestellt und die ununterbrochene Mandatsdauer, einschließlich vorheriger Verlängerungen und Wiederbestellungen, beträgt 2 Jahre.

Sonstiges

Die Corporate Governance-Erklärung beinhaltet, falls anwendbar, die aufgrund des Artikels 68ter Paragraph (1) Buchstabe a), b), e), f) und g) des geänderten Gesetzes vom 19. Dezember 2002 bezüglich des Handels- und Gesellschaftsregisters der Buchführung und des Jahresabschlusses von Unternehmen erforderlichen Informationen.

PricewaterhouseCoopers, Société coopérative
Luxemburg, 15. März 2018

Vertreten durch

Patrick Schon

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Luxemburg, 15. März 2018
SAF-HOLLAND S.A.



Martina Merz
Vorsitzende des Board of Directors

WEITERE INFORMATIONEN

154	—	Erläuterung Finanzkennzahlen und Alternative Performance Measures
157	—	Abkürzungsverzeichnis
160	—	Finanzkalender und Kontakt
161	—	Impressum

ERLÄUTERUNG FINANZKENNZAHLEN UND ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

- A**
- **Ausschüttungsquote**
Anteil der Dividendensumme (Ausschüttungssumme) am Periodenergebnis bzw. am auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallenden Periodenergebnis.
- B**
- **Bereinigtes EBIT**
Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird um Sondereffekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen, Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte, Wertaufholungen immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten bereinigt.
 - **Bereinigte EBIT-Marge**
Bereinigtes EBIT/Umsatz x 100.
 - **Bereinigtes EBITDA**
Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen wird um Sondereffekte wie Restrukturierungs- und Transaktionskosten bereinigt.
 - **Bereinigtes Ergebnis je Aktie**
Ergebnis je Aktie, bereinigt um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation, Wertminderung des Firmenwerts und immaterieller Vermögensgegenstände, Wertaufholungen immaterieller Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten.
 - **Bruttomarge**
Bruttoergebnis vom Umsatz/Umsatzerlöse x 100.
- C**
- **Cash Conversion Rate**
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen/bereinigtes EBIT x 100
- D**
- **Dividendenrendite**
Dividende/Aktienkurs x 100
 - **DSO**
Days Sales Outstanding ~ Forderungsreichweite
- E**
- **EBIT**
Earnings Before Interest and Taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
 - **EBITDA**
Earnings Before Interest, Taxes and Depreciation/Amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)
 - **Eigenkapitalquote**
Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital (= Bilanzsumme)
- F**
- **F&E-Quote**
F&E-Kosten zzgl. Aktivierter Entwicklungskosten/Umsatzerlöse x 100
 - **Forderungsreichweite**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen/Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal/90 Tage).
 - **Free Cashflow**
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.
 - **FLAC (Financial liabilities at amortized costs)**
Finanzverbindlichkeit bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten
 - **FLtPL (Financial liabilities at fair value through profit and loss)**
Finanzverbindlichkeit bewertet zu Fair Value mit GuV-Effekt
 - **FLHfT (Financial liabilities held for trading)**
Finanzverbindlichkeit zu Handelszwecken gehalten
- G**
- **Gesamtliquidität**
Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sowie dem vereinbarten Kreditrahmen.

I— **Investitionsvolumen**

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

— **Investitionsquote**

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte/Umsatz x 100.

L— **LaR (Loans and receivables)**

Kredite und Forderungen

— **Liquidität**

Summe der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige kurzfristigen Geldanlagen und frei verfügbaren Kreditlinien

N— **Nettoverschuldung**

Summe der lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen abzüglich des Bestands an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen.

— **Net Working Capital**

Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristiger nicht zinstragender Verbindlichkeiten und sonstiger lang- und kurzfristiger Rückstellungen.

— **Net Working Capital Quote**

Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals.

O— **OCI**

Other Comprehensive Income (sonstiges Ergebnis).

— **Organischer Umsatz**

Als organisches Wachstum wird das Wachstum eines Unternehmens bezeichnet, das aus eigener Kraft erfolgt. Dazu wird der Umsatz um Währungskurseffekte und den Umsatzbeitrag von akquirierten bzw. veräußerten Unternehmenseinheiten bereinigt.

P— **Personalaufwand je Mitarbeiter**

Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Transaktionskosten)/durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter).

— **Prime Standard**

Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Geregelteten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

— **Purchase Price Allocation (PPA)**

Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

R— **Rating**

Einschätzung der Bonität (Kreditwürdigkeit) eines Schuldners.

— **ROCE (Return on Capital Employed)**

Betriebliches Ergebnis und Finanzerträge im Verhältnis zum durchschnittlichen Capital Employed.

— **ROI (Return on Investment)**

Rendite aus einer Investition.

S— **Steuerquote**

Ertragsteuern laut Gewinn- und Verlustrechnung/Ergebnis vor Steuern x 100.

— **Streubesitz (Free Float)**

Der Anteil einer Aktiengesellschaft, der nicht in festem Besitz ist. Nach Definition der Deutsche Börse AG gelten Aktienpakete über fünf Prozent als Festbesitz. Davon ausgenommen sind Aktienpakete von Vermögensverwaltern, Fonds, Treuhand- und Pensionsgesellschaften.

U

- **Umsatz je Mitarbeiter**
Umsatzerlöse/durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).
- **Umschlagdauer Vorräte**
Vorratsbestand/Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal/90 Tage).

V

- **Verbindlichkeitsreichweite**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal/90 Tage).
- **Verschuldungsgrad**
Nettoverschuldung/EBITDA.

W

- **WACC (Weighted Average Cost of Capital)**
Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten.
- **Währungsbereinigtes Umsatzwachstum**
Beim währungsbereinigten Umsatz werden die Währungskurseffekte auf den Umsatz bereinigt; er gibt damit an, wie hoch der Umsatz gewesen wäre, wenn die Währungskurse gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben wären.
- **Währungskurseffekte**
Effekt auf den Umsatz, der aus einem im Vergleich zum Vorjahr veränderten Umrechnungskurs einer Fremdwährung gegenüber der Berichtswährung Euro resultiert.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

A

ACEA	—	European Automobile Manufacturers Association
APAC	—	Asia Pacific, umfasst die Regionen in Asien, Australien und Ozeanien, die im Westpazifik oder in der Nähe davon liegen.
APM	—	Alternative Performance Measures
ASEAN	—	Association of Southeast Asian Nations
AG	—	Aktiengesellschaft oder Arbeitsgemeinschaft
AR	—	Arkansas, USA

B

BIP	—	Bruttoinlandsprodukt
BRIC	—	Brasilien, Russland, Indien und China
B.S.	—	Bachelor of Science (akademischer Grad)
bspw.	—	beispielsweise
bzgl.	—	bezüglich
bzw.	—	beziehungsweise

C

CAD	—	Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen
CEO	—	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	—	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	—	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
CSR	—	Corporate Social Responsibility

D

DAX	—	Deutscher Aktienindex
d.h.	—	das heißt
DIN	—	Deutsches Institut für Normung

E

EDV	—	Elektronische Datenverarbeitung
ELD	—	Electronic Logging Device
EMEA/I	—	Umfasst die Regionen Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Indien.
EU	—	Europäische Union
EURIBOR	—	European Interbank Offered Rate

F

F&E	—	Forschung und Entwicklung
----------------	---	---------------------------

I

IAS	—	International Accounting Standards
IASB	—	International Accounting Standards Board
IFRIC	—	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	—	International Financial Reporting Standards
IfW	—	Institut für Weltwirtschaft
IR	—	Investor Relations
ISIN	—	International Securities Identification Number
ISO	—	International Organization for Standardization
IT	—	Informationstechnologie
IWF	—	Internationaler Währungsfonds

L

LIBOR	—	London Interbank Offered Rate
Lkw	—	Lastkraftwagen

M

MAR	—	Marktmissbrauchsverordnung
MBA	—	Master of Business Administration (akademischer Grad)
MDAX	—	Mid-Cap-DAX
Mercosur	—	Gemeinsamer Markt Südamerikas (Mitgliedstaaten: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela)
MI	—	Michigan, USA
Mio.	—	Million(en)
MO	—	Missouri, USA
M.S.	—	Master of Science (akademischer Grad)

N

n. a.	—	nicht anwendbar
--------------	---	-----------------

O

OEM	—	Original Equipment Manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
OES	—	Original Equipment Service (Ersatzteilehandel)
OH	—	Ohio, USA

P

PPA	—	Purchase Price Allocation (Kaufpreisallokation)
p.a.	—	per annum

S

SDAX	—	Small-Cap-DAX
STAN-Länder	—	Afghanistan, Kasachstan, Kirgisistan, Pakistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan

T

TEUR	—	Tausend Euro
TX	—	Texas, USA

U

u.a.	—	unter anderem
US	—	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USA	—	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USD	—	US-Dollar

V

VAE	—	Vereinigte Arabische Emirate
VDA	—	Verband der Automobilindustrie
Vj.	—	Vorjahr

W

WKN	—	Wertpapierkennnummer
WpHG	—	Wertpapierhandelsgesetz

Z

z. B.	—	zum Beispiel
--------------	---	--------------

FINANZKALENDER UND KONTAKT

FINANZKALENDER

26. April 2018

Hauptversammlung 2018

09. Mai 2018

Bericht zum 1. Quartal 2018

09. August 2018

Bericht zum 2. Quartal 2018

08. November 2018

Bericht zum 3. Quartal 2018

KONTAKT

SAF-HOLLAND GmbH
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

www.safholland.com

Stephan Haas

stephan.haas@safholland.de
Telefon: +49 (0) 6095 301-617
Fax: +49 (0) 6095 301-102

Alexander Pöschl

alexander.poeschl@safholland.de
Telefon: +49 (0) 6095 301-117
Fax: +49 (0) 6095 301-102

IMPRESSUM

Verantwortlich:

SAF-HOLLAND S.A.
68–70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxemburg
Luxemburg

Redaktionsschluss: 15. März 2018**Veröffentlichungstermin:** 16. März 2018**Redaktion:** Stephan Haas, SAF-HOLLAND GmbH,
Bessenbach; Klusmann Communications, Niedernhausen;
Redaktionsbüro delta eta – Paschek & Winterhagen GbR**Gestaltung und Realisation:** 3st kommunikation GmbH**Fotografie:** Matthias Haslauer, Hamburg**Druck:** Braun & Sohn Druckerei GmbH & Co. KG

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND S.A. unterliegen und heute auch nicht sicher abgeschätzt werden können. Dazu zählen zukünftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, das Erreichen erwarteter Synergieeffekte sowie gesetzliche und politische Entscheidungen. Die Leser werden darauf hingewiesen, dass die hier genannten Aussagen zur zukünftigen Entwicklung nur den Kenntnisstand zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung widerspiegeln. Die SAF-HOLLAND S.A. sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die nach dem Veröffentlichungsdatum dieser Materialien eingetreten sind.

