



NORDAMERIKA



EUROPA

TRANSPORT GLOBAL

GESCHÄFTSBERICHT 2012



AUSTRALIEN



KASACHSTAN



DUBAI

Die Magazinstrecken dieses Geschäftsberichts stellen länder-spezifische Transportthemen in den Mittelpunkt.

Dabei zeigen sich internationale Gemeinsamkeiten, denn rund um den Globus transportieren Truck und Trailer all jene Güter, die der Mensch zum Leben braucht – von Rohstoffen und Lebensmitteln über Baumaterialien bis hin zu Textilien.

Worauf es im Transportwesen ankommt und wie SAF-HOLLAND weltweit Kunden und Geschäftspartner unterstützt, zeigen Beispiele aus mehreren Kontinenten.

EUROPA

Europa verfügt über ein engmaschiges Straßennetz mit hoher Verkehrsdichte. Hier tragen innovative Technologien maßgeblich dazu bei, dass Truck und Trailer noch sicherer unterwegs sind und die Effizienz der Transporte weiter steigt.

Seite 12



KASACHSTAN

Kasachstan ist in Zentralasien mit Abstand der größte unter den jungen „stan“-Staaten. Quer durch das Land entsteht derzeit ein Transitzonridor als kürzeste und schnellste Straßenverbindung zwischen Europa und China.

Seite 36



NORDAMERIKA

In Nordamerika wird der deutlich überwiegende Teil aller Güter auf der Straße transportiert. Damit die Beförderung so sicher wie möglich vonstattengeht, verschärft der Gesetzgeber die Vorschriften und fordert kürzere Bremswege für den Truck.

Seite 50



DUBAI

Dubai, die beeindruckende Wüstenstadt im gleichnamigen Emirat, steht ganz im Zeichen des Aufstiegs. In den letzten Jahren hat sie sich zur modernen Metropole entwickelt, die ihren Fokus jetzt von der Ölproduktion auf den Ausbau der Position als Logistik-Drehscheibe für den globalen Handel richtet.

Seite 76



AUSTRALIEN

Australien ist in mehrfacher Hinsicht ein beeindruckender Kontinent: einerseits sehr lebendige Großstädte, in denen 90% der Gesamtbevölkerung leben, andererseits das weite und fast menschenleere Outback. Für die Versorgung im Land unverzichtbar sind Road-Trains.

Seite 94



Konzernkennzahlen

Mio. Euro	2012	2011 ¹⁾	2010
Umsatzerlöse	859,6	831,3	631,0
Umsatzkosten	-703,4	-682,5	-514,0
Bruttoergebnis	156,2	148,8	117,0
in % vom Umsatz	18,2	17,9	18,5
Bereinigtes Periodenergebnis	28,4	24,2	2,9
in % vom Umsatz	3,3	2,9	0,5
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ²⁾	0,68	0,66	0,14
Bereinigtes EBITDA	72,7	72,0	52,7
in % vom Umsatz	8,5	8,7	8,4
Bereinigtes EBIT	58,2	58,0	37,1
in % vom Umsatz	6,8	7,0	5,9
Operativer Cashflow ³⁾	59,5	46,5	46,0

1) Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R, siehe Kapitel "Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden" im Konzernanhang.

2) Bereinigtes Ergebnis / durchschnittliche gewichtete Anzahl von Stammaktien am Stichtag.

3) Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuernzahlungen.

Umsätze nach Regionen

Mio. Euro	2012	2011	2010
Europa	434,9	456,6	311,3
Nordamerika	367,1	331,9	279,2
Sonstige	57,6	42,8	40,5
Gesamt	859,6	831,3	631,0

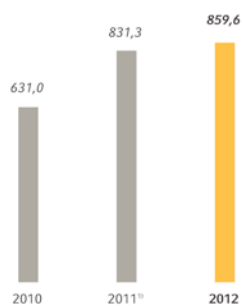
Umsätze nach Business Units

Mio. Euro	2012	2011	2010
Trailer Systems	473,5	472,8	322,8
Powered Vehicle Systems	157,6	154,0	127,5
Aftermarket	228,5	204,5	180,7
Gesamt	859,6	831,3	631,0

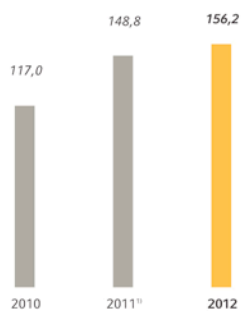
Weitere Finanzdaten

	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾	31.12.2010
Bilanzsumme (Mio. Euro)	536,7	541,3	484,7
Eigenkapitalquote (%)	36,9	32,4	5,1
	2012	2011	2010
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.118	3.107	2.619
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	275,7	267,6	241,0

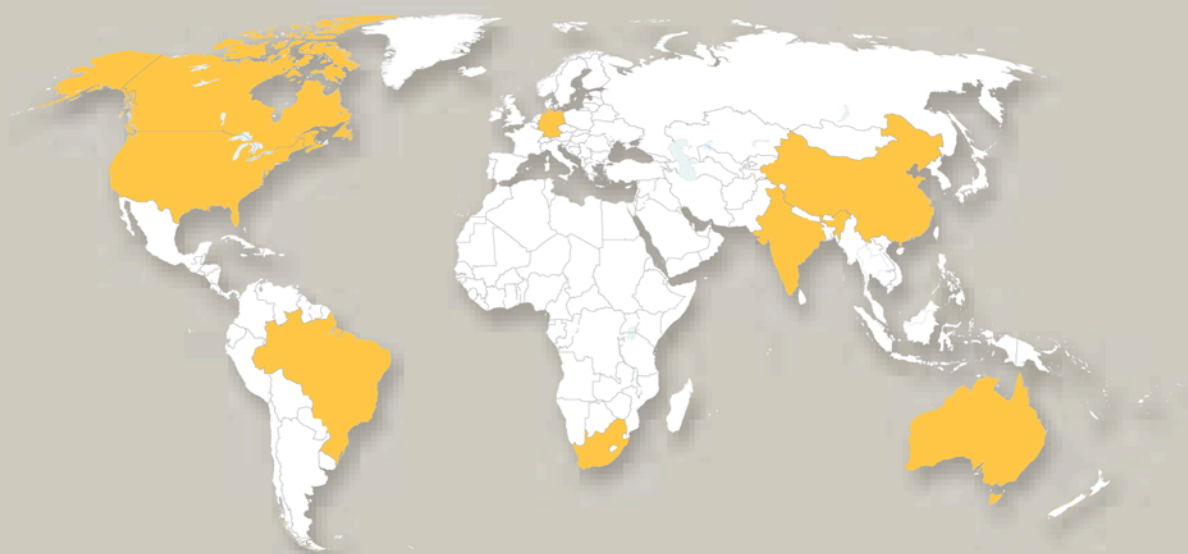
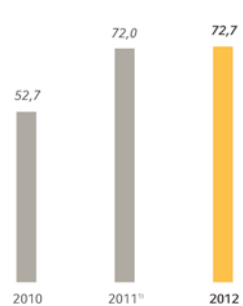
Umsatzerlöse Mio. Euro



Bruttoergebnis Mio. Euro



Bereinigtes EBITDA Mio. Euro



SAF-HOLLAND an 17 Produktionsstandorten weltweit präsent

Kanada

Woodstock
Norwich

USA

Holland
Muskegon
Warrenton North
Warrenton South
Wylie
Dumas

Brasilien

Jaguariúna

Deutschland

Keilberg
Wörth am Main
Frauengrund
Singen

Südafrika

Johannesburg

Indien

(Joint Venture)
Madurai

China

Xiamen

Australien

Melton

TRANSPORT GLOBAL

GESCHÄFTSBERICHT 2012

Inhalt

UNTERNEHMEN

Vorwort des Management Board	004
Management Board	006
Bericht des Board of Directors	008

KONZERNLAGEBERICHT

Unternehmensaufstellung	020
Organisation und Unternehmensstruktur	020
Ziele und Strategie	024
Leitung und Kontrolle	027
Unternehmenssteuerung	032
Forschung und Entwicklung	033
SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt	044
Überblick über die Aktienentwicklung	044
Unternehmensanleihe gut gestartet	046
Investoren- und Kapitalmarktbeziehungen	048
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	058
Rahmenbedingungen	058
Überblick über den Geschäftsverlauf	060
Ertragslage	063
Finanzlage	068
Vermögenslage	072
Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2012	075
Chancen- und Risikobericht	084
Übersicht über die Risiken	084
Übersicht über die Chancen	088
Nachtragsbericht	089
Prognosebericht	090
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	090
Künftige Entwicklung von SAF-HOLLAND	091
Gesamtaussage zur künftigen	
Geschäftsentwicklung	093

KONZERNABSCHLUSS

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	104
Konzernbilanz	105
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	106
Konzern-Kapitalflussrechnung	107
Konzernanhang	108
Informationen zum Unternehmen	108
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	108
Konsolidierungskreis	130
Segmentinformation	131
Erläuterungen zur Konzern- Gesamtperiodenerfolgsrechnung	134
Erläuterungen zur Konzernbilanz	141
Sonstige Angaben	158
Mandate des Board of Directors/ Management Board	172
Bericht des Réviseur d'entreprises agréé	174
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	176

WEITERE INFORMATIONEN

Finanz-Glossar	178
Technik-Glossar	180
Abkürzungsverzeichnis	182
Finanzkalender und Kontakt	184
Impressum	185

TRANSPORTEFFIZIENZ

012

STRABENNETZE

036

TECHNOLOGIETRANSFER

050

WACHSTUMSTREIBER

076

STANDORTNÄHE

094

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre und Anleger,

das Geschäftsjahr 2012 war für uns ein sehr erfolgreiches Jahr, in dem wir in vielerlei Hinsicht die Weichen für eine weiterhin positive zukünftige Entwicklung des Unternehmens gestellt haben. Hervorzuheben sind dabei v.a. die sehr erfolgreiche Optimierung unserer Finanzierungsstruktur, der Ausbau unseres operativen Geschäfts sowie die weitere Erschließung neuer Märkte.

Wir haben das von uns angestrebte Umsatzziel für das Geschäftsjahr 2012 von 850 Mio. Euro für den Konzern mit 859,6 Mio. Euro sogar leicht übertroffen. Darüber hinaus gelang es uns, das bereinigte EBIT mit 58,2 Mio. Euro gegenüber Vorjahr wie geplant stabil zu halten. Alle Business Units trugen zu der erfreulichen Entwicklung bei.

Mit der vorzeitigen Refinanzierung im Oktober 2012 haben wir den entscheidenden Schritt zur Neuaufstellung unserer Finanzierungsstruktur getan. Sehr positiv wirken sich für uns die gegenüber der alten Finanzierung verlängerten Laufzeiten unserer Kreditlinien sowie die verbesserten Finanzierungs- und Rahmenbedingungen aus. Der Kreis der Banken im Konsortium konnte zudem verringert werden.

Im Oktober 2012 haben wir mit der sehr erfolgreichen Platzierung unserer Anleihe den zweiten Schritt zur finanziellen Restrukturierung getätigt. Mit der innerhalb von nur Stunden mehrfach überzeichneten Anleihe gelang es uns, die Finanzierungsstruktur von SAF-HOLLAND weiter zu diversifizieren und das Segment der Privatanleger für uns stärker zu erschließen. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir nach der Deutschen Börse AG das erste Unternehmen sind, welches im Prime Standard Corporate Bonds der Deutschen Börse aufgenommen wurde. Der erste Handelstag war der 1. November 2012.

Mit der Ende November 2012 getätigten Kapitalerhöhung von 10% des Grundkapitals haben wir die Neuausrichtung unserer Finanzierungsstruktur abgerundet. Die neuen Aktien waren innerhalb kürzester Zeit am Kapitalmarkt platziert. Auch bei dieser Transaktion übertraf die Nachfrage das Angebot um ein Vielfaches. Wir freuen uns sehr über das entgegengebrachte Vertrauen unserer Aktionäre.

Alle genannten Finanzierungsbausteine sind die Basis für weiteres erfolgreiches Wachstum von SAF-HOLLAND und geben uns mehr Flexibilität in unserem operativen Geschäft. Die Nettoerlöse aus Kapitalerhöhung und Bond dienen der Realisierung potenzieller kleinerer Akquisitionen und zur Finanzierung weiteren Wachstums.

Unsere Wachstumsstrategie stellt die Erschließung neuer Märkte und Länder in den Vordergrund. Im Rahmen der Strategie nutzen wir das global zunehmende Transportvolumen als Wachstumstreiber und heben neue Absatzpotenziale durch Technologietransfer. Zusätzlich intensivieren wir unsere Aktivitäten im Aftermarketgeschäft und verstärken unser Engagement in den aufstrebenden Ländern Brasilien, Russland, Indien und China.

Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)



Für den weiteren Ausbau der guten Marktposition von SAF-HOLLAND sind wir aus mehreren Gründen weiterhin sehr gut aufgestellt:

- die weltweit gute Aufstellung mit Kernmärkten in Europa und Nordamerika sowie die wachsende Präsenz in aufstrebenden Ländern,
- der anhaltend hohe Nachholbedarf an Investitionen in Truck und Trailer besonders in Nordamerika und Europa,
- der erfolgreiche Ausbau unserer Sparte Trailer Systems in Nordamerika als Folge des Technologietransfers unserer Kernkompetenz in Achssystemen von Europa nach Nordamerika,
- das einzigartige weltweite Netzwerk von Ersatzteil- und Servicestationen für kundennahen Support und Ersatzteilsicherheit,
- etablierte, teilweise über Jahrzehnte gewachsene Kundenbeziehungen zu Spediteuren und Flottenbetreibern auf globaler Ebene sowie jahrelange enge Zusammenarbeit mit mehreren hundert Trailerproduzenten und nahezu allen weltweit tätigen Lkw-Herstellern,
- anerkannt starke Marken und Benchmark bei Qualität, Technologie und Wertigkeit,
- innovative Produkte, welche globale Nachfragetrends adressieren, insbesondere im Hinblick auf Gewichtsreduktion, Verbrauchseffizienz und optimierte Total Cost of Ownership.

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir die weltweite Präsenz von SAF-HOLLAND weiter gesteigert. Unser Ziel, die Marktanteile in Nordamerika auszubauen, haben wir gut erreicht. Zusätzlich haben wir zwei Parts Distribution Center vorbereitet, die ab 2013 das Vertriebs- und Servicenetzwerk der Business Unit Aftermarket in Zentral- und Südamerika sowie in Asien verstärken.

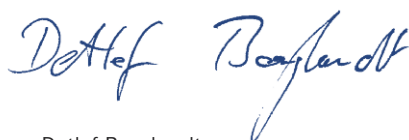
Darüber hinaus bauen wir planmäßig unsere Produktionskapazitäten aus. Ein Schwerpunkt lag hier auf der Vorbereitung der für 2013 geplanten Verdopplung der Produktion in unserem Werk Warrenton/USA.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass wir uns mit der stabilen Positionierung als Global Player auf allen Kontinenten auf einem guten Kurs befinden. Dies wird auch im vorliegenden Geschäftsbericht sichtbar, für den wir das Leitthema „Transport Global“ gewählt haben. Die Magazinstrecken dieses Geschäftsberichts stellen länderspezifische Transportthemen in den Mittelpunkt. Dabei zeigen sich viele internationale Gemeinsamkeiten. SAF-HOLLAND ist als starker Partner seiner Kunden auf allen Kontinenten zu Hause und stellt überall auf der Welt erstklassige Produkte und Lösungen zur Verfügung. Unsere langjährigen vertrauensvollen Beziehungen zu Spediteuren und Flottenmanagern auf allen Kontinenten sind dabei ein besonderer Schlüssel unseres Erfolgs.

Wir wollen auch im Geschäftsjahr 2013 die positive Entwicklung weiterführen und streben einen Umsatz zwischen 875 Mio. Euro und 900 Mio. Euro an. Außerdem erwarten wir ein bereinigtes EBIT größer 60 Mio. Euro, was eine stabile oder auch steigende bereinigte EBIT-Marge zur Folge haben wird. Darüber hinaus erwarten wir keine negativen Einmaleffekte auf das Ergebnis im Geschäftsjahr 2013. Dadurch gehen wir von einer signifikanten Steigerung des Gesamtperiodenerfolgs in 2013 aus. Voraussetzung hierfür ist die weitere Erholung der europäischen Wirtschaft sowie ein zeitnahe, geordneter Weg zur Lösung der europäischen Schuldenkrise. Zusätzlich ist die Lösung der US-amerikanischen Schuldenkrise notwendig. Unter der Prämisse, dass die Weltwirtschaft an Stabilität gewinnt, halten wir weiterhin an unserem mittelfristigen Ziel für 2015 von rund 1 Mrd. Euro Umsatz und einer bereinigten EBIT-Marge von 10% fest.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors danke ich unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit im Berichtsjahr 2012. Zugleich möchte ich unseren Aktionären und Anlegern meinen Dank für ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen aussprechen. Wir wissen Ihr Vertrauen zu schätzen und werden uns weiterhin mit ganzer Kraft für Ihre SAF-HOLLAND einsetzen.

Mit besten Grüßen
Ihr



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)

Management Board



Detlef Borghardt

Vorsitzender der Geschäftsführung

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



Wilfried Trepels

Kaufmännischer Geschäftsführer

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



Jack Gisinger

Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services

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



Steffen Schewerda

Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations

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



Alexander Geis

Geschäftsführer Business Unit Aftermarket

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

Bericht des Board of Directors

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2012 war geprägt von politischer und finanzwirtschaftlicher Unsicherheit. Vor diesem Hintergrund hat SAF-HOLLAND seine Position im Weltmarkt 2012 nicht nur verteidigt, sondern weiter ausgebaut. Mit der erfolgreich abgeschlossenen Neufinanzierung sind die finanziellen Voraussetzungen für weiteres Wachstum und Stabilität geschaffen worden.

Das Board of Directors hat auch im Geschäftsjahr 2012 die ihm nach Gesetz und Satzung zugewiesenen Funktionen mit größter Sorgfalt wahrgenommen. Wir haben uns regelmäßig und umfassend über die wirtschaftliche Lage und die Entwicklung des Unternehmens informiert. Wichtige Entscheidungen wurden eingehend mit dem Management erörtert und, soweit in den Statuten vorgesehen, gemeinsam entschieden. Im Vordergrund standen dabei Fragen der Strategie und der Unternehmensplanung, die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Finanzierung, das Risikomanagement und eine neue langfristig ausgerichtete Vergütungsstruktur für das Management.

Zusammenarbeit der Boards

Das Board of Directors und das Management Board von SAF-HOLLAND arbeiten im Sinne einer nachhaltigen Wertsteigerung eng zusammen. Im Berichtsjahr wurde das Management Board vom Board of Directors bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Geschäftsführung überwacht. Das Management Board informierte uns mündlich oder schriftlich, zeitnah und regelmäßig über alle relevanten Vorgänge. Im Mittelpunkt standen dabei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung, Produkt- und Marktentwicklungen sowie die Finanzierungsaktivitäten. Geschäfte, die der Genehmigung des Board of Directors bedürfen, haben wir jeweils zeitnah geprüft und über die Zustimmung entschieden.

Schwerpunkte der Beratungen

Wesentliches Beratungsthema im Board of Directors war die Optimierung der Unternehmensfinanzierung, einschließlich der damit verbundenen Kapitalerhöhung. So befassten wir uns unter anderem intensiv mit den Vorbereitungen der vorgezogenen Refinanzierung im Oktober 2012. Der neue Konsortialkredit bietet erheblich günstigere Finanzierungsbedingungen, eine um drei Jahre längere finanzielle Absicherung bis zum Jahr 2017 sowie einen erweiterten Handlungsspielraum.

Ausführliche Beratungen im Board of Directors gingen der Platzierung einer SAF-HOLLAND Unternehmensanleihe im Oktober 2012 voraus. Mit dieser bankenunabhängigen Finanzierungsalternative erschlossen wir eine neue zusätzliche Quelle für unsere Kapitalversorgung. Die Erlöse aus der Bond-Emission im Gesamtnominalvolumen von 75 Mio. Euro dienen zur Tilgung bestehender Bankkredite und werden zur Finanzierung des weiteren Wachstums von SAF-HOLLAND eingesetzt.

*Bernhard Schneider,
Vorsitzender des
Board of Directors*



Ausführlich erörterten wir darüber hinaus im Board of Directors die Kapitalerhöhung aus dem von den Aktionären bereits genehmigten Kapital. Mit der Umsetzung konnte SAF-HOLLAND S.A. im November 2012 das Grundkapital um 10% erhöhen. Dabei war die Nachfrage nach den neuen Aktien erheblich höher als das Angebot, was das Vertrauen des Kapitalmarkts in SAF-HOLLAND eindrucksvoll belegt. Den Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung wollen wir für das weitere Unternehmenswachstum verwenden.

Sitzungen des Board of Directors

Das Board of Directors ist im Geschäftsjahr 2012 regelmäßig zusammengekommen. Dabei fand pro Quartal mindestens eine Sitzung statt. Kein Director nahm an weniger als der Hälfte aller sechs Sitzungen teil. Als Gäste waren bei einigen Sitzungen auch Mitglieder des Management Board zugegen. Zusätzlich gab es einen Beschluss im Umlaufverfahren.

In der Sitzung des Board of Directors am 13. März 2012 diskutierten wir in Anwesenheit des Wirtschaftsprüfers ausführlich den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2011. Der Abschluss wurde auf Empfehlung des Audit Committees und nach eigener Prüfung von uns einstimmig gebilligt. Anschließend besprachen wir grundsätzliche Fragestellungen im Zusammenhang mit der Neugestaltung der Unternehmensfinanzierung und trafen damit verbundene Entscheidungen. Weitere Themen waren die mittelfristige Unternehmensplanung bis 2016 sowie die Tagesordnungen der am 26. April 2012 stattfindenden ordentlichen und außerordentlichen Hauptversammlung.

Am Tag der beiden Hauptversammlungen, 26. April 2012, trafen wir uns zur zweiten Sitzung des Board of Directors. In der außerordentlichen Hauptversammlung konnte das erforderliche Anwesenheitsquorum nicht erreicht werden. Wir beschlossen daher die Einberufung einer zweiten außerordentlichen Hauptversammlung für den 04. Juni 2012 mit gleich lautender Tagesordnung, darunter auch der Vorschlag zur Erhöhung des genehmigten Kapitals.

Im Mittelpunkt der Sitzung am 22. Mai 2012 standen Fragen zur Expansion unseres Unternehmens. Weitere Tagesordnungspunkte befassten sich mit Neugestaltung und Internationalisierung unserer SAP-Systems sowie ersten Gedanken zu einem neuen langfristig ausgerichteten Vergütungssystem für das Top-Management von SAF-HOLLAND.

In der Strategiesitzung am 14. August 2012 diskutierten wir eingehend den Status zur Optimierung der Unternehmensfinanzierung. Darüber hinaus wurden Pläne zur Restrukturierung und Eingliederung der in Singen ansässigen SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH in die SAF-HOLLAND GmbH erörtert.

Thematischer Sitzungsschwerpunkt am 6. November 2012 war die Durchführung der am 4. Juni 2012 von der außerordentlichen Hauptversammlung beschlossenen Kapitalerhöhung von 10% des genehmigten Grundkapitals. Zudem präsentierte ein von uns beauftragter externer Experte in der Fortführung unserer begonnenen Diskussion Vorschläge und eine Benchmarkstudie zur Managementvergütung. Es wurde ein Team mit Mitgliedern des Board of Directors benannt mit dem Auftrag, in Zusammenarbeit mit dem externen Berater und internen Fachleuten eine Entscheidungsvorlage zur Managementvergütung bei SAF-HOLLAND zu erarbeiten.

Während der Sitzung am 13. Dezember 2012 besprachen wir ausführlich und verabschiedeten die Budgets der Business Units und des Konzerns für das Wirtschaftsjahr 2013. Außerdem stand die Information und Annahme der Mittelfristplanung 2014–2017 auf der Agenda.

Arbeit im Ausschuss

Das Board of Directors wird in seiner Tätigkeit vom Audit Committee unterstützt. Die Mitglieder des Audit Committees tagten im vergangenen Geschäftsjahr insgesamt viermal und befassten sich vorrangig mit den Quartalszahlen sowie dem Jahresabschluss. Der Vorsitzende des Committees berichtete dem Gesamtgremium regelmäßig über die Ergebnisse der Ausschusssitzungen.

Corporate Governance

Das Board of Directors und das Management Board hat im Februar 2012 die Entsprechenserklärung 2012 zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres hat sich das Board of Directors noch mehrmals ausführlich mit dem Thema Corporate Governance auseinandergesetzt. Die aktuelle Entsprechenserklärung findet sich im Lagebericht auf Seite 30 ff.

Konzernabschlussprüfung und Bilanzsitzung

Die ordentliche Hauptversammlung am 26. April 2012 wählte Ernst & Young S.A., Luxemburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2012. Danach erteilte das Board of Directors den Prüfauftrag.

Ernst & Young prüfte den von der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2012 aufgestellten Konzernabschluss und kam zu dem Ergebnis, dass er ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage sowie der Ertragslage und Zahlungsströme der SAF-HOLLAND S.A. vermittelt. Die Prüfer bestätigten, dass der Lagebericht im Einklang mit dem Konzernabschluss steht.

Den Mitgliedern des Board of Directors lagen der Konzernabschluss und der Bericht des Abschlussprüfers rechtzeitig vor. Nach entsprechenden Vorarbeiten des Audit Committees besprach das Board of Directors die Ergebnisse der Abschlussprüfung in seiner Bilanzsitzung am 12. März 2013. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und stand für vertiefende Fragen zur Verfügung.

Personelle Veränderungen im Board of Directors

Die ordentliche Hauptversammlung am 26. April 2012 bestätigte das Mandat von Herrn Detlef Borghardt im Board of Directors und verlängerte es bis zur Hauptversammlung 2014. Als neues und erstes weibliches Mitglied wurde Frau Anja Kleyboldt in das Board of Directors gewählt. Sie wird für das Gremium mit ihrem bedeutenden Branchen- und Fachwissen ein großer Gewinn sein. Frau Kleyboldt ersetzt Herrn Gerhard Rieck, der am 28. April 2011 nach Erreichen der Altersgrenze aus dem Board ausschied.

Das Board of Directors dankt dem Management, den Arbeitnehmervertretern und allen Mitarbeitern für die im Geschäftsjahr 2012 geleistete Arbeit und das fortwährende Engagement zum Wohle des Unternehmens.

Luxemburg, im März 2013



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Europa » Die innovativen Technologielösungen von SAF-HOLLAND fördern die starke Marktposition im europäischen Raum und sind damit ein wesentlicher Trumpf der Wachstumsstrategie.

T R A N S P O R T E F F I Z I E N Z



Europa verfügt über ein engmaschiges Straßennetz mit hoher Verkehrsdichte. Hier tragen innovative Technologien maßgeblich dazu bei, dass Truck und Trailer noch sicherer unterwegs sind und die Effizienz der Transporte weiter steigt. So unterstützt SAF-HOLLAND beispielsweise mit gewichtssparenden Produkten die Fahrzeughersteller und Flottenbetreiber bei ihren Bestrebungen, die laufenden Betriebskosten zu optimieren. Erzielbare Vorteile sind insbesondere ein reduzierter Treibstoffverbrauch, größere Zuladungen, geringerer Reifenverschleiß und hohe Wartungsfreundlichkeit.

TOTAL COST OF OWNERSHIP

Laufende Kostenvorteile

014



Wenn Unternehmen in die Anschaffung von Zugmaschinen und Aufliegern investieren, werden bereits die im langjährigen Betrieb entstehenden Gesamtkosten determiniert: Total Cost of Ownership, auch Betriebskosten genannt, prägen die Wettbewerbsfähigkeit von Flotten, aber auch den Preis der transportierten Produkte. Mit hocheffizienten Fahrzeugkomponenten und -systemen erschließt SAF-HOLLAND seinen Endkunden maximale Kalkulationssicherheit durch konstante Betriebseffizienz.

Kosten entstehen Kilometer für Kilometer – doch in welcher Höhe, entscheidet sich schon mit der Investition in Truck und Trailer. Zum Beispiel beim Treibstoffbedarf: Wird pro 100 Kilometer

nur ein Liter Dieselmotorkraftstoff weniger verbraucht, summiert sich die Einsparung bei 150.000 Kilometern jährlicher Fahrleistung auf über 2.000 Euro.

Megatrend Kraftstoffeffizienz

Die Betriebskosten für einen Flottenbetreiber bestehen aus jenen Kosten, die mit dem Kauf und dem Betrieb eines Lkw und Trailer entstehen. Dabei sind die Anschaffungskosten nur ein Teil des Ganzen: Schon bei einer Nutzungsdauer des Fahrzeugs von vier Jahren machen sie nur noch rund 10% der gesamten Betriebskosten aus. Wie viel ein Nutzfahrzeug seinen Besitzer tatsächlich kostet, entscheidet sich also bei den so genannten Post-Transaktionskosten – der Kraftstoffeffizienz sowie den Kosten bei

So sind es heute vielfältige Maßnahmen, die zu einer günstigen Bilanz beitragen. Neben Verbesserungen bei Aerodynamik, Antriebstechnik und Rollwiderstand der Bereifung ebnen vor allem intelligente Leichtbaulösungen den Weg für reduzierten Kraftstoffverbrauch.

Leichtgewicht

SAF-HOLLAND zeigt unter anderem bei Fahrwerkkomponenten, welche Potenziale Flottenbetreiber zum Vorteil der eigenen Kostenbilanz, aber auch von Umwelt und

» Als Spezialist für Lkw-Vermietung wissen wir, worauf es in der Logistikbranche ankommt. Unsere Kunden profitieren von hochmodernen Zugmaschinen und Aufliegern, dem entscheidenden Mehr an Service und von unserer bewährten Kompetenz- und Servicepartnerschaft mit SAF-HOLLAND. «

Klaus Mezger • Geschäftsführer Mezger Rent & Service

Stillstand und für Wartung und Reparaturen. Die Konsequenz: Bereits bei der Anschaffung von Truck und Trailer sind für Flottenmanager und Speditionsbetreiber die Betriebskosten ein ganz wichtiges Kriterium.

Die Minimierung der Total Cost of Ownership ist für Speditionen somit ein zentraler Wettbewerbsfaktor und sorgt zugleich für die Bezahlbarkeit von Warenströmen. Im Kontext steigender Energiepreise und im Hinblick auf den Klimaschutz entwickelte sich insbesondere die Kraftstoffeffizienz zum Megatrend der Branche.

Volkswirtschaft nutzen können. Kombiniert der Endkunde beim Kauf eines Trailers mit Dreiachsfahrwerk die SAF-HOLLAND Scheibenbremse sowie die neueste Generation besonders kompakter Radanschlüsse mit Aluminium-Radfelgen, entsteht ein Gewichtsvorteil von 183 Kilogramm. Hochgerechnet auf beispielsweise 50.000 Fahrzeuge lassen sich durch die beachtliche Gewichtsreduzierung jährlich 6,5 Mio. Liter Dieselmotorkraftstoff einsparen und 16,9 Mio. Kilogramm CO₂ vermeiden. Bei der Entwicklung von Fahrwerksystemen hat SAF-HOLLAND frühzeitig damit begonnen, die



Langer Weg » Bevor durch Schmelzen und Raffinieren reines Kupfer gewonnen werden kann, müssen zunächst erzhaltige Gesteine abgebaut werden. Vom Gestein über reine Kupferkathoden bis hin zur Kupferplatte und schließlich dem elektronischen Bauteil werden oftmals mehrere tausend Kilometer zurückgelegt. Effiziente Transportströme auf der Straße tragen dazu bei, dass das Endprodukt kostengünstig und zuverlässig verfügbar ist.

Gewichtsreduktion zu perfektionieren. Für den Flottenbetreiber bringt dies doppelten Vorteil: Seine Entscheidung für Produkte von SAF-HOLLAND wird nicht nur mit mehr Kraftstoffeffizienz belohnt, sondern auch durch höhere Wiederverkaufswerte. Denn Fahrzeuge mit langlebigen Premium-Komponenten, die schon zuvor günstige Betriebskosten und geringe Standzeiten sichergestellt haben, sind begehrt.

Zuverlässige Kalkulation

Damit Endkunden die Wartungskosten ihrer Fahrzeuge möglichst gering halten können, umfasst jedes SAF-HOLLAND Produkt ein ganzes Bündel an cleveren Komponentenlösungen. In Verbindung mit dem traditionell ganzheitlichen Ansatz des Unternehmens bei der Qualitätssicherung ergeben sich daraus ideale Voraussetzungen für minimale Wartungs- und Reparaturkosten.

Dass sich hochwertige Technik bezahlt macht, wissen auch die Spediteure: Studien zufolge nimmt die Priorisierung der Unterhaltungskosten als kaufentscheidendes Kriterium seit Jahren zu. Geringe Anschaffungskosten können eben nicht aufwiegen, was sich über laufende Kostenvorteile durch eine überzeugende Kombination aus niedrigem Kraftstoffverbrauch, günstigen Wartungskosten, niedrigen Stillstandzeiten und einem dichten Servicenetz erschließen lässt.

Klaus Mezger » ist Geschäftsführer der Mezger Rent & Service im süddeutschen Möckmühl. Das Unternehmen verfügt über eine Mietflotte von insgesamt 500 Zugmaschinen und Aufliegern. Zusätzlich bieten Klaus Mezger und seine Mitarbeiter über die Firma Fahrzeug Technik Möckmühl (FTM) einen europaweiten Rundum-Service.



Versorgungssicherheit

In Westeuropa ist der Güterverkehr auf der Straße seit jeher die Nummer eins – mit einem rund vierfach höheren Anteil am Warenstrom als der Schienentransport. Per Lkw werden dabei nicht nur die fertigen Erzeugnisse an ihr Ziel gebracht, sondern auch deren Zwischenprodukte und die Rohstoffe, aus denen sie entstanden sind. Am Beispiel Kupfer zeigt sich die Bedeutung von Truck und Trailer für eine funktionierende Logistik und intakte Wertschöpfungsketten. Das überwiegend in Südamerika gewonnene Metall kommt zwar per Schiff nach Europa, doch hier durchläuft es vielfältige Produktionsprozesse. Die dafür benötigten Kontingente bringen Lkw und Trailer und sichern damit nicht nur die Fertigung der Waren, sondern auch die mit der Produktion verknüpften Arbeitsplätze.

Klare Aussage » Im Umfeld des charakteristischen SAF-HOLLAND Ambientes überzeugen sich zahlreiche Kunden und Interessenten von der ausgesprochenen Kompetenz des Unternehmens.

TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

Innovation im Rampenlicht

018



Die Präsenz von SAF-HOLLAND auf weltweit rund 30 Fachmessen pro Jahr bietet Kunden und Interessenten eine gute Gelegenheit zu persönlichen Dialogen mit Firmenrepräsentanten. Zugleich beweisen marktspezifische Innovationen zum Anfassen den Besuchern: Das Unternehmen dekliniert seine Technologie- und Innovationsführerschaft nach regionalen Bedürfnissen.

Während der IAA Nutzfahrzeuge 2012 in Hannover ließ sich schon von weitem erahnen, was auf dem neu gestalteten Messestand bei SAF-HOLLAND zu erwarten ist: Die hochwertige Ästhetik der Standkonstruktion strahlte Bewegung und Innovation aus – und korrespondierte perfekt mit den ausgestellten Produkten. In vergleichbarer Form präsentiert sich SAF-HOLLAND auf vier Kontinenten und schafft dabei Kompetenzzentren für den fachlichen Austausch mit tausenden Besuchern.

Plattform für Innovation

Ob in Louisville, Brisbane, Moskau oder São Paulo: Im Rampenlicht der Messestände stehen neben bewährten Produkten vor allem jene Innovationen, welche die Technologieführerschaft von SAF-HOLLAND marktspezifisch übersetzen. Oft sind es eindrucksvolle Premieren. So wurde auf der letzten FENATRAN in São Paulo das erste vollintegrierte Fahrwerkssystem mit mechanischer Federung für den südamerikanischen Markt vorgestellt. Zum Saisonauftakt 2012 präsentierte SAF-HOLLAND auf der MATS in Louisville die neuen Fahrwerkssysteme für Nordamerika.

Nah beim Kunden

Auch 2013 ist das Unternehmen auf internationalen Leitmessen und regionalen Ausstellungen rund um den Globus präsent. Die Besucher erwarten erneut richtungweisende Lösungen für mehr ökonomische und ökologische Effizienz: Die SAF-HOLLAND Scheibenbremse verbindet eine überzeugende Performance mit handfester Gewichtsersparnis. Der neue Radanschluss SAF 80 ONE kombiniert maximale Zuverlässigkeit mit weiteren Gewichtsvorteilen.

Die traditionellen Erkennungszeichen – der rote Punkt und das blaue Holland-Oval – sorgen dafür, dass Innovation auch unterwegs auf den ersten Blick erkennbar bleibt.

MESSEKALENDER 2013

Weltweit vernetzt, regional präsent: Auch 2013 ist SAF-HOLLAND international auf Fachmessen und Ausstellungen vertreten. Hier die wichtigsten Termine:

21. – 23. März • Mid-America Trucking Show (MATS), Louisville
Das Messejahr beginnt für SAF-HOLLAND mit einem Heimspiel: Auf der MATS unterstreicht das Unternehmen seine traditionell starke Nordamerika-Kompetenz.

16. – 19. Mai • Brisbane Truck Show, Brisbane
Seit 1968 hat sich die Brisbane Truck Show als führende Fachmesse in Australien etabliert. Zuletzt kamen 35.000 Besucher in die Messehallen.

4. – 7. Juni • transport logistic, München
Die transport logistic ermöglicht ihren rund 50.000 Besuchern einen ganzheitlichen Blick auf die Zukunftsbranchen Logistik, Mobilität und Supply-Chain-Management.

11. – 13. Juni • automechanika middle east, Dubai
Auf der inzwischen größten Aftermarketausstellung im Mittleren Osten präsentiert SAF-HOLLAND sein umfassendes Angebot hochwertiger Truck- und Trailerkomponenten.

13. – 15. Juni • Malaysia International Bus, Truck & Components Expo (MIBTC), Kuala Lumpur
Erstmals beteiligt sich SAF-HOLLAND an dieser bedeutenden Fachmesse in der Hauptstadt Malaysias und unterstreicht damit seine Präsenz im südasiatischen Raum.

10. – 14. September • COMTRANS, Moskau
SAF-HOLLAND nutzt die wichtigste Nutzfahrzeug-Messe Russlands, um die aufstrebende Logistikbranche des Landes verstärkt von seinen Produkten zu überzeugen.

28. Oktober – 1. November • FENATRAN, São Paulo
Unter dem Motto „Transport auf dem Weg der Nachhaltigkeit“ öffnet die südamerikanische Branchenmesse ihre Pforten. SAF-HOLLAND trägt effiziente Lösungen zum Leitthema bei.

Konzernlagebericht

UNTERNEHMENSAUFSTELLUNG

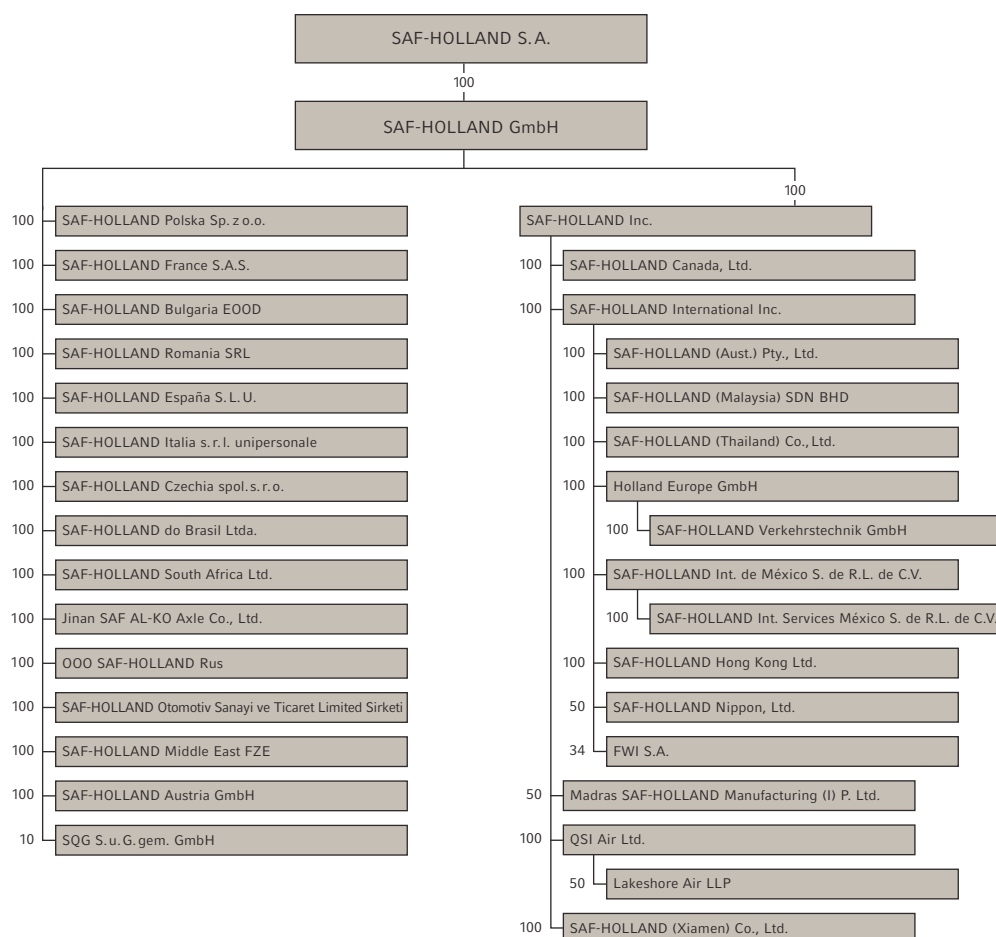
ORGANISATION UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

SAF-HOLLAND ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Systemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge. Mit Achs- und Federungssystemen, Stützwinden und Königszapfen sowie Sattel- und Anhängerkupplungen bietet das Unternehmen eines der umfassendsten Produktportfolios für Trucks und Trailer. Neben dem Erstausstattungs-geschäft ist der aus dem Zusammenschluss der deutschen SAF und der US-amerikanischen Holland entstandene Konzern auch im Ersatzteilgeschäft tätig. Unsere globalen Aktivitäten umfassen somit Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service.

Rechtliche Struktur der Unternehmensgruppe

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

Rechtliche Konzernstruktur



Angaben in Prozent

Organisatorische Struktur mit drei Business Units

Für gezielte Marktbearbeitung und intensive Kundenorientierung ist das operative Geschäft drei spezialisierten Business Units zugeordnet: Das Segment Trailer Systems fertigt Systemlösungen und Komponenten für die Hersteller von Aufliegern und Anhängern. Die Sparte Powered Vehicle Systems produziert Systeme und Produkte für schwere Zugmaschinen und Busse. Über den Geschäftsbereich Aftermarket vertreibt SAF-HOLLAND Teile an Flottenbetreiber und Servicezentren und stellt so jederzeit die Versorgung der Transportindustrie mit Ersatzteilen sicher.

Die Business Units sind mit voller Ergebnisverantwortung und allen dafür notwendigen Ressourcen ausgestattet. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben werden der Matrixorganisation entsprechend zentral wahrgenommen.

Geschäftsfeld und Kundenkreis der Business Units

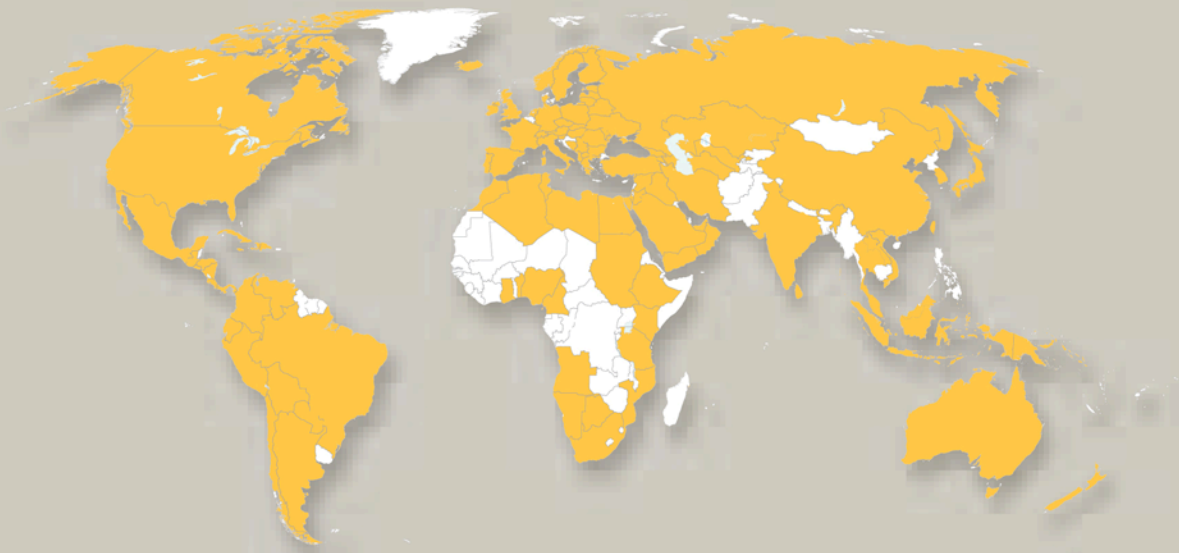
Business Unit	Geschäftsfeld	Kundenkreis
Trailer Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: none"> • Achssystemen • Federungssystemen • Stützwinden • Königszapfen 	Trailerhersteller (OEM)
Powered Vehicle Systems	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: <ul style="list-style-type: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

Standorte auf fünf Kontinenten

SAF-HOLLAND ist in hohem Maße international ausgerichtet. Für den globalen Truck- und Trailermarkt fertigen wir an insgesamt 17 Produktionsstandorten in Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Australien und Südafrika. Mit diesem weitgespannten Produktionsnetz zählen wir in unserem Markt zu den Anbietern mit der größten geografischen Diversifizierung.

021

Auch unser Ersatzteil- und Servicenetzwerk ist deutlich umfassender als das der meisten Wettbewerber. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika sind wir flächendeckend präsent. Zusätzlich weiten wir sukzessive unsere Präsenz auf den Mittleren Osten, Mittelamerika und Asien aus. Weltweit verfügt SAF-HOLLAND über rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen.



Ersatzteil- und Servicestationen rund um die Welt

Wesentliche Produkte und Services

Das Produktportfolio von SAF-HOLLAND ist deutlich umfangreicher als das der meisten Wettbewerber. Es umfasst vorrangig Achs- und Federungssysteme, Stützwinden, Königszapfen und Sattelkupplungen. Für den globalen Truck- und Trailermarkt sind dies wichtige Schlüsselkomponenten. So machen die Produkte der Business Unit Trailer Systems beispielsweise bis zu 40% des Werts eines europäischen Standardtrailers aus.

Über das weltweite Netz an Ersatzteil- und Servicestationen stellen wir die jederzeitige Versorgung der Transportindustrie mit Ersatzteilen sicher. Für Flottenbetreiber ist dies ein wesentlicher Vorteil, der dazu führt, dass sie bei der Konfiguration ihrer Trucks und Trailer gezielt Produkte von SAF-HOLLAND nachfragen.

Unsere Komponenten, insbesondere die Achs- und Federungssysteme, sind modular aufgebaut. Hierdurch können wir sehr flexibel auf Kundenanforderungen eingehen und regionsspezifische Produkte anbieten. In den einzelnen Ländermärkten beliefern wir Fahrzeughersteller und ihre Kunden nicht zwangsläufig mit der gesamten Produktpalette. Im Fokus stehen vielmehr Bauteile, die dem jeweiligen Bedarf entsprechen und SAF-HOLLAND somit aussichtsreiche Absatzpotenziale erschließen.

Regionale Absatzmärkte der Produkte mit Produktbeispielen

Region	Business Unit Trailer Systems	Business Unit Powered Vehicle Systems
Europa	 Luftfederaggregat mit Scheibenbremse	 Sattelkupplung mit fettfreier NoLube-Technologie
	 Stützwinden	—
Nordamerika	 Luftfederaggregat mit Scheibenbremse und Slider	 Luftfederungssystem für Schwerlast-Antriebsachsen
	 Stützwinden	 Sattelkupplung aus geschmiedetem Aluminium
	 Zugsattelzapfen	 Anhängerkupplung, starr
Brasilien	 Mechanische Federung mit Trommelbremse	 Sattelkupplung, gewichtsoptimiert, aus Sphäroguss
	 Starre Achse mit Trommelbremse	—
Russland	 Blattfederaggregat in Einzel-, Tandem- oder Trio-Anordnung	 Sattelkupplung für Schwerlasttransport
Indien	—	 Luftfederung für Busse
China	 Starre Achse mit Trommelbremse	—
	 Stützwinden	—

Gut positioniert – in etablierten und aufstrebenden Märkten

In unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika nehmen wir eine bedeutende Stellung ein. So ist SAF-HOLLAND in Europa einer der beiden führenden Anbieter von Achsen und Achssystemen für Trailer sowie Sattelkupplungen für Trucks. Im nordamerikanischen Markt sind wir Marktführer bei Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Bezogen auf Achsen und Federungen für Trailer gelten wir als drittgrößter Anbieter.

Über die etablierten Märkte hinaus sind wir zunehmend in Schwellenländern mit hohen wirtschaftlichen Zuwachsraten aktiv. Unser Fokus liegt dabei auf den BRIC-Staaten, insbesondere Brasilien, Russland und China, dem größten Nutzfahrzeugmarkt der Welt. In Indien ist SAF-HOLLAND über ein Joint Venture vertreten.

Neben internationaler Präsenz ist im Erstausrüstungsgeschäft wie auch im Aftermarket unsere Stellung als Technologie- und Qualitätsführer von Bedeutung. Damit wird die Marktposition von SAF-HOLLAND gestärkt und zugleich Kosten- und Wettbewerbsvorteile für die Kunden erschlossen.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

Zunehmende Globalisierung und wirtschaftlicher Aufschwung der Schwellenländer sorgen weltweit für einen Anstieg des Transportvolumens. Für SAF-HOLLAND ist dies ein bedeutender wirtschaftlicher Faktor, denn Trucks und Trailer sind ein wesentliches Element nahezu jeder Logistikkette. So werden in den entwickelten Volkswirtschaften etwa 80% des nationalen Gütertransports über die Straße abgewickelt; in den aufstrebenden Staaten 60 bis 75%.

Auf der rechtlichen Seite können regulatorische Vorgaben für Nutzfahrzeuge als Wachstumstreiber fungieren. So fördert zum Beispiel die ab August 2013 vorgegebene Bremswegverkürzung in den USA das Interesse an der Scheibenbremstechnologie und kann sich somit positiv auf unser Geschäft auswirken. In Europa kommt uns die neue Abgasnorm Euro 6 zugute: Die emissionsmindernden Bauteile bringen zusätzliches Gewicht, das die Hersteller nun bei anderen Komponenten einsparen wollen. Hier können wir profitieren, weil unsere Produkte zu den leichtesten im Markt gehören.

ZIELE UND STRATEGIE

SAF-HOLLAND zielt auf profitables Wachstum und will die globalen Marktchancen bestmöglich nutzen. Zugleich streben wir eine Aufstellung an, die dafür sorgt, dass die Unternehmensgruppe schwächere Wachstumsraten einzelner Ländermärkte oder allgemeine konjunkturelle Schwankungen weitgehend abfedern kann.

Höhere Sicherheit durch diversifiziertes Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell ist durch hohe Internationalisierung gekennzeichnet. Die breite geografische Aufstellung erlaubt es, eine eventuell ungünstige Entwicklung von Einzelmärkten über andere Regionen zu kompensieren. Darüber hinaus ermöglichen unsere globalen Aktivitäten den angestrebten Technologietransfer, also die Übertragung bewährter regionaler Produkte und Innovationen auf andere geografische Absatzmärkte.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch die Kombination von Erstausrüstungs- und Ersatzteilgeschäft, denn im Aftermarket verläuft die Geschäftsentwicklung wenig konjunkturanfällig. Hinzu kommt, dass sich beide Tätigkeitsfelder wechselseitig begünstigen. So wächst mit der installierten Basis unserer Produkte im Markt auch die Nachfrage nach Komponenten, mit denen sich die vorhandenen Bauteile ersetzen oder aufrüsten lassen. Umgekehrt sorgt das weit gespannte Ersatzteil- und Servicenetzwerk dafür, dass Endkunden bei der Auftragsvergabe an Truck- und Trailerhersteller gezielt unsere Produkte ordern. In Zeiten schwächerer Nutzfahrzeugmärkte bewährt sich das Ersatzteilgeschäft zudem als stabilisierender Faktor, denn je länger Flottenbetreiber Neukäufe zurückstellen, desto höher ist ihr Bedarf an Ersatzteilen.

Strategische Aufstellung in den Regionen

Unsere gute Marktposition wollen wir international weiter ausbauen und dazu sowohl in etablierten als auch in aufstrebenden Märkten Anteile hinzugewinnen. In Nordamerika nutzen wir hierfür insbesondere den Ausbau unserer Produktionskapazitäten und die Mittel des Technologietransfers. So bieten wir zum Beispiel mit der in Europa üblichen, in den USA aber wenig vertretenen Scheibenbremstechnologie eine Antwort auf die 2013 in den USA in Kraft tretenden gesetzlichen Bestimmungen zur Bremswegreduzierung bei schweren Nutzfahrzeugen.

In Europa sollen Wachstumsmöglichkeiten durch regionalen Technologietransfer realisiert werden. Darüber hinaus setzen wir hier – ebenso wie in Nordamerika – auf Bauteile zur Gewichtsreduzierung, erhöhte Modularisierung und zunehmende Integration elektrischer oder elektronischer Komponenten. Zusätzliche Potenziale erschließen wir auch über die Stärkung unserer lokalen Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten sowie ein erweitertes Angebot an speziellen Produkten für Nischenmärkte.

In den Wachstumsmärkten der aufstrebenden Volkswirtschaften bieten wir im ersten Schritt regional angepasste Produkte, die auf den aktuellen Bedarf abgestimmt sind. Im Zuge der qualitativen Fortentwicklung dieser Märkte leiten wir dann sukzessive zu technisch weiterentwickelten Produkten über.

Strategische Ausrichtung der Business Units

SAF-HOLLAND will den Marktanteil global in allen Geschäftsfeldern ausdehnen. Das Produktportfolio sowie die Fertigungskapazitäten der im Erstausrüstungsgeschäft tätigen Business Units Trailer Systems und Powered Vehicle Systems werden dementsprechend systematisch ausgebaut. Parallel intensivieren wir die strategischen Partnerschaften mit den internationalen Truck- und Trailerherstellern. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit straffem Forderungs- und Lieferantenmanagement, kontrollierter Vorratsreichweite, schnellen Durchlaufzeiten und effizienter Herstellung.

025

In der Business Unit Aftermarket verbreitern wir das weltweite Netz an Ersatzteil- und Servicestationen. Zusätzlich wird unser Ersatzteilsortiment komplettiert. Neben Premiumprodukten bieten wir dabei zunehmend auch Zweitmarken an. Sie richten sich an Märkte, die durch einen hohen Bestand an Trucks und Trailern in späteren Produktlebenszyklen gekennzeichnet sind.

Schwerpunkte der Wachstumsstrategie

Mittelfristig fokussieren wir uns auf drei zentrale Wachstumsfelder, in denen wir besondere Marktchancen sehen.

Ausweiten der Position im nordamerikanischen Trailermarkt

Unser Marktanteil in Nordamerika soll mittelfristig auf 30% zulegen, forciert durch das dortige Trailer-geschäft. Schon heute verfügt SAF-HOLLAND in dieser Region über das umfassendste Produktportfolio für die Trailerindustrie. Als wesentliche Erfolgsfaktoren wirken insbesondere das nunmehr angebotene Vollsortiment an integrierten Achssystemen, die erhöhten Kapazitäten unserer Achsproduktion vor Ort und die vergrößerte Produktpalette an modernen Federungssystemen. Fördernde Effekte aus dem durch verschärfte US-Sicherheitsvorgaben beschleunigten Technologiewechsel von Trommelbremsen zu Scheibenbremsen können zusätzlich hinzukommen.

Globaler Ausbau des Aftermarketgeschäfts

Die Business Unit Aftermarket ist für SAF-HOLLAND ein zuverlässiger Umsatz- und Ergebnisträger. Durch den Ausbau des strategisch wichtigen Ersatzteilgeschäfts auf einen Anteil von mittelfristig einem Drittel des Konzernumsatzes erhöhen wir unsere Unabhängigkeit von eventuellen Nachfrageschwankungen im Erst-ausrüstungsgeschäft. Mit der regionalen Expansion der Vertriebswege für alle SAF-HOLLAND Business Units stärken wir die erfolgreiche Erweiterung unseres Aftermarketgeschäfts. Wir erhöhen auf diese Weise die Nachfrage nach unseren Produkten, denn Flottenbesitzer statten ihre Trucks und Trailer bevorzugt mit Bauteilen aus, für die ein dichtes Servicenetz vor Ort besteht. Das engmaschige Netz bestehend aus Ersatzteil- und Servicestationen, Händlern und Werkstätten ist daher ein zugkräftiger Wettbewerbsvorteil von SAF-HOLLAND.

Nutzen der Potenziale in den BRIC-Ländern

Marktxperten gehen davon aus, dass sich der Güterverkehr der BRIC-Staaten innerhalb weniger Jahre mehr als verdoppeln wird. Enorme Investitionen in den Ausbau der Straßennetze sorgen dafür, dass ein Großteil der Transporte dem Lkw zufällt. Über weitere Durchdringung der BRIC-Märkte können wir von dieser Entwicklung zunehmend profitieren. Neben den direkt erschließbaren Absatzpotenzialen verschafft uns das Engagement in aufstrebenden Ländern auch längerfristig aussichtsreiche Perspektiven: Auf Dauer werden sich die Flotten in den Wachstumsregionen dem höheren Niveau etablierter Märkte angleichen. Für SAF-HOLLAND besteht somit die Chance, das lokale Geschäft qualitativ nach oben zu entwickeln und vermehrt hochwertige Produkte anzubieten.

Strategische Kapitalbeteiligungen

SAF-HOLLAND ist seit 2006 mit gut einem Drittel an der französischen FWI S.A. beteiligt. Die weiteren Anteile des Joint Venture hält die im Stahlguss und in der Kunststoffverarbeitung tätige Safe-Gruppe.

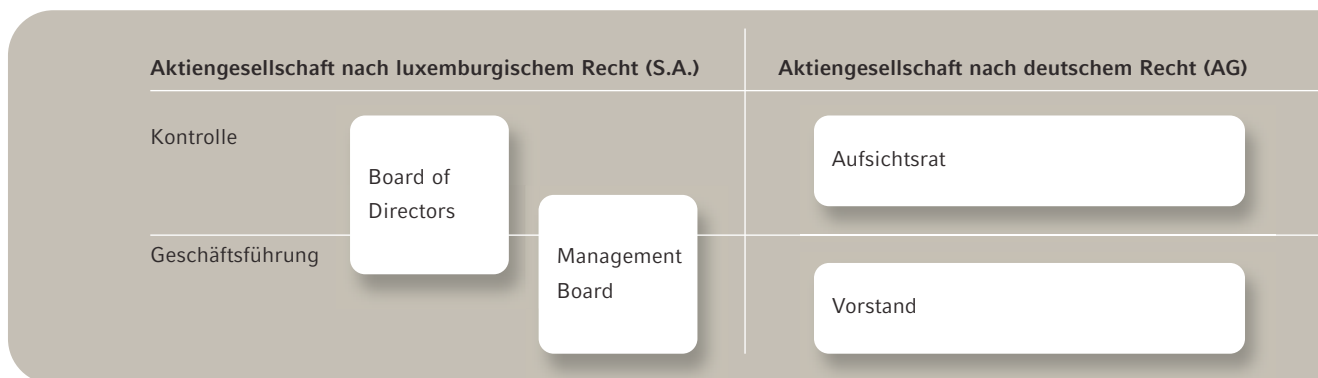
Strategische Finanzierung sichert den Wachstumskurs

Die Finanzierungsstrategie von SAF-HOLLAND ist so ausgerichtet, dass sie flexibles Handeln im Sinne unserer Wachstumsstrategie ermöglicht. Wesentliche Grundlagen sind eine niedrige Fremdkapitalquote, die langfristige Sicherung der benötigten Mittel sowie adäquate Finanzierungsbedingungen. Im Geschäftsjahr 2012 wurden in dieser Hinsicht wesentliche Weichen gestellt und die Finanzierung des Konzerns bis 2017 abgesichert. Mehr dazu im Kapitel Finanzierung auf Seite 68ff.

LEITUNG UND KONTROLLE

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

Leitung und Kontrolle im luxemburgischen und deutschen Gesellschaftsrecht



Board of Directors

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

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

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus insgesamt sechs Mitgliedern. Fünf dieser Mandatsträger, darunter auch der Vorsitzende Bernhard Schneider, sind Non-Executive Directors. Den sechsten Sitz im Gremium hat der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND. Somit ist jeweils nur ein Mitglied des Board auch direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden. Das Board of Directors entscheidet satzungsgemäß mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat das Board of Directors einen Ausschuss gebildet: das Audit Committee, dessen Aufgaben dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar sind.

Näheres zur Tätigkeit des Gremiums findet sich im Bericht des Board auf Directors auf Seite 8ff. Einen Überblick über die Mandate der Boardmitglieder bietet die Seite 172ff.

Personelle Veränderungen

Bei der ordentlichen Hauptversammlung am 26. April 2012 bestätigten die Aktionäre das Board-of-Directors-Mandat von Detlef Borghardt, das bis zur Hauptversammlung 2014 verlängert wurde. Zusätzlich wählten die Anteilseigner Anja Kleyboldt, Direktorin für Supply-Chain-Strategien & WFG Opel/Vauxhall bei der Adam Opel AG in Rüsselsheim, als Mitglied in das Gremium. Sie tritt die Nachfolge von Gerhard Rieck an, der wie geplant 2011 altersbedingt ausgeschieden war.

Board of Directors zum 31. Dezember 2012

Bernhard Schneider	Vorsitzender
Ulrich Otto Sauer	Stellvertretender Vorsitzender
Detlef Borghardt	Mitglied
Anja Kleyboldt	Mitglied
Sam Martin	Mitglied
Richard Muzzy	Mitglied

Management Board

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

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

Weiter gehende Informationen zum Management Board auf Seite 6f.

Management Board zum 31. Dezember 2012

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO)
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems

Hauptversammlung

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Dabei gewährt jede Aktie eine Stimme. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April und damit in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres statt. In der Einladung für die Hauptversammlung wird der Prozess der Anmeldung und Stimmrechtsausübung detailliert beschrieben. Diese Einladung wird 30 Tage vor Abhalten der Hauptversammlung sowohl über die Homepage der SAF-HOLLAND als auch in den Pflichtblättern veröffentlicht. Für eine gewünschte Teilnahme an der Hauptversammlung und die Ausübung des Stimmrechts ist es unerlässlich, sich über das in der Einladung beigefügte Formular anzumelden. Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des externen Wirtschaftsprüfers, den sie auch bestellt. Sie beschließt Satzungsänderungen und wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors sowie Mandatsverlängerungen.

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

Zusätzlich zu der ordentlichen und außerordentlichen Hauptversammlung im April 2012 fand am 4. Juni 2012 eine weitere außerordentliche Hauptversammlung statt. Dabei beschlossen die Aktionäre neben einer Erhöhung des genehmigten Kapitals auch Vereinfachungen in der Satzung sowie Rahmenbedingungen für den Aktienrückkauf in Höhe von bis zu 10% des Grundkapitals der SAF-HOLLAND über einen Zeitraum von fünf Jahren ab Durchführung der Hauptversammlung.

Directors' Dealings

Nach §15a des deutschen WpHG müssen Führungskräfte der Gesellschaft eigene Geschäfte mit Aktien des Unternehmens oder sich darauf beziehende Finanzierungsinstrumente offenlegen, wenn der Wert des Erwerbs oder der Veräußerung innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit den Führungskräften in enger Beziehung stehen. Im Berichtsjahr 2012 gingen uns drei Directors'-Dealings-Meldungen zu, die auf unserer Homepage <http://corporate.safholland.com/investor.html> unter dem Menüpunkt Finanznachrichten veröffentlicht sind.

Grundzüge des Vergütungssystems

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

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

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

- a) Angaben entsprechend Absatz a des Gesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 45 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c gibt es derzeit keinen Anteilseigner, der über 5% oder mehr der Aktienanteile verfügt.
- d) Es existieren keine Aktien, welche besondere Kontrollbefugnisse beinhalten.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Es existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen.
- g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2012 keine Vereinbarungen mit den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gemäß Artikel 18.12 der Satzung sowie Artikel 67 (2) des luxemburgischen Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften, wie abgeändert, durch eine einfache Mehrheit (d.h. 50% plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an ein beschlussfähiges Anwesenheitsquorum. 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.
- 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 und Einziehung von Aktien sind im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.
- j) Es bestehen keine bedeutenden Vereinbarungen, an denen die Gesellschaft beteiligt ist und die bei einem Kontrollwechsel in der Gesellschaft infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden.
- k) Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitarbeiter vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund beendet wird.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

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

Im März 2013 hat das Board of Directors die folgende Entsprechenserklärung abgegeben, die auf unserer Website unter <http://corporate.safholland.com/investoren/corporate-governance.html> dauerhaft zugänglich ist:

Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

Das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. erklärt, dass den vom Bundesministerium der Justiz am 2. Juli 2010 im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 unter Berücksichtigung der vorstehenden rechtsformspezifischen Besonderheiten seit Abgabe der Entsprechenserklärung im Februar 2011 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und zukünftig entsprochen wird:

- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolicen, die für das Board of Directors abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt. Ein Selbstbehalt erscheint nicht erforderlich, um sicherzustellen, dass die Mitglieder des Board of Directors verantwortungsvoll und ausschließlich im Interesse der Gesellschaft handeln.
- Klauseln 3.10, 4.2.5, 5.4.6, 6.6 und 7.1.3 des Kodex: Der Geschäftsbericht der Gesellschaft enthält keinen gesonderten Corporate Governance Bericht (Ziffer 3.10). Entsprechend sind dort auch keine Angaben zu den Vergütungen der Mitglieder des Board of Directors (Ziffer 4.2.5 und 5.4.6) und zu Aktienoptionsprogrammen und ähnlichen wertpapierorientierten Anreizsystemen der Gesellschaft (Ziffer 7.1.3) enthalten. Folgerichtig wird weiter der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist; entsprechend erfolgt auch keine nach den Mitgliedern des Board of Directors getrennte Offenlegung, wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt (Ziffer 6.6). Der mit der Erstellung eines gesonderten Corporate Governance Berichts verbundene Aufwand erscheint unangemessen. Die Informationsinteressen der Aktionäre werden durch die vollumfängliche Einhaltung der gesetzlichen Offenlegungspflichten gewahrt. Aus welchen Erwägungen die Gesellschaft einzelnen Empfehlungen des Kodex nicht entspricht, folgt darüber hinaus bereits aus den Begründungen zu den einzelnen Abweichungen.
- Klausel 4.2.3 Abs. 2 und 3 sowie Klausel 5.4.6 des Kodex: Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors neben der festen keine erfolgsorientierte Vergütung. Die monetären Vergütungsbestandteile der einzelnen Mitglieder des Board of Directors umfassen abgesehen von der vorstehenden Ausnahme neben fixen mithin nicht auch variable Bestandteile (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 und 3).
- Klausel 4.2.3 Abs. 4 des Kodex: Die Verträge für Mitglieder des Board of Directors werden auf zwei bis vier Jahre geschlossen, so dass die Zahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Tätigkeit bei maximal vier Jahresvergütungen liegen. Sie können daher den Abfindungs-Cap von zwei Jahresvergütungen überschreiten. Ausschlaggebend ist, dass die bestehenden Verträge noch keine Begrenzungsklauseln enthalten. Die Zahlungen beziehen sich jedoch immer auf die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags.
- Klausel 4.2.4 Abs. 5 des Kodex: Bei einer vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit im Board of Directors infolge eines Kontrollwechsels kann die Leistungsverpflichtung der Gesellschaft 150% des Abfindungs-Caps von zwei Jahresvergütungen übersteigen. Wie in Abs. 4 liegt die Begründung in den bestehenden Verträgen, die noch keine Begrenzungsklauseln beinhalten.
- Klausel 4.2.4 Abs. 6 des Kodex: Der Vorsitzende des Board of Directors wird die Hauptversammlung nicht über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung informieren.

- Klausel 5.3.3 des Kodex: Der Nominierungsausschuss des Board of Directors wurde aufgelöst. Die Bildung eines Nominierungsausschusses erscheint seit der Verkleinerung des Board of Directors von acht auf fünf Mitglieder nicht mehr zweckmäßig.
- Klauseln 5.1.2 und 5.4.1 des Kodex: Die Altersgrenze für Mitglieder des Board of Directors darf zum Zeitpunkt der Wahl 68 Jahre nicht überschreiten. Das Unternehmen behält sich Ausnahmen vor. Eine strikte Altersgrenze erscheint nicht sinnvoll, weil sie keinen hinreichenden Schluss auf die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Mitglieds zulässt.
- Klausel 5.4.1 des Kodex: Das Board of Directors strebt mittelfristig eine angemessene Beteiligung von Frauen an, hält es jedoch im Sinne einer Ausgewogenheit der verschiedenen Auswahlkriterien nicht für sinnvoll, konkrete Ziele für seine Zusammensetzung vorzusehen.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Die Zwischenberichte unserer Gesellschaft werden bis auf Weiteres nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraumes öffentlich zugänglich gemacht. Ausreichend erscheint es, sie entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraumes) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung zu stellen.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Den Geschäftsverlauf und die Zielkonformität des operativen Geschäfts analysieren wir unter Aspekten wie Auftragseingang, Produktion, Qualität, Liefertreue, Absatz, Personal und Investitionen. Entscheidendes Kriterium ist die Profitabilität der drei Business Units.

Die Unternehmensstrategie von SAF-HOLLAND zielt auf profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Zur entsprechenden Steuerung des Konzerns werden strategische und operative Vorgaben genutzt, wobei die Zielerreichung anhand von finanziellen Kennzahlen kontrolliert wird. In den Sitzungen des Management Board und des Board of Directors werden die planmäßigen Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig überprüft. Inbegriffen ist auch ein Soll-Ist-Abgleich der finanziellen Steuerungskennzahlen.

Parameter zur konzernweiten Steuerung

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

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

Als operative Frühindikatoren nutzt SAF-HOLLAND vorrangig Kenndaten aus den Bereichen Kunden-struktur und -zufriedenheit sowie die Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden

für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch sehr gezielt angegangen werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Das Wachstum von SAF-HOLLAND ist technologiegetrieben. Dem Bereich Forschung und Entwicklung messen wir demzufolge große Bedeutung zu. Im Fokus unserer Aktivitäten stehen Innovationen, die weltweite Nachfragetrends adressieren, aber auch Neuerungen zur Anpassung vorhandener Technologien an regionale Anforderungen. Beide Zielrichtungen steigern den Kundennutzen und damit auch die Marktstärke unserer Produkte.

Auf globale und lokale Kundenwünsche ausgerichtet

Ein wesentlicher Bereich unserer Forschung und Entwicklung sind Innovationen zur Steigerung der Transporteffizienz. Den Schwerpunkt legen wir dabei auf Neuerungen, die Gewichtsvorteile erschließen und unseren hohen Qualitätsanforderungen entsprechen. Dies deckt sich in hohem Maße mit den Wünschen der Flottenbetreiber, die über höhere Zuladungen, reduzierten Treibstoffverbrauch und verlängerte Wartungsintervalle ihre Total Cost of Ownership optimieren können.

Flankierend erarbeiten wir Lösungen, die unsere OEM- und Endkunden darin unterstützen, veränderte regulatorische Vorgaben bestmöglich zu erfüllen. Im Fokus stehen vor allem technologische Antworten auf höhere Anforderungen in den Feldern Sicherheit, Klimaschutz und Ressourcenschonung. Darüber hinaus erweitern wir unser Produktportfolio täglich durch Adaptionen für lokale Märkte, die besonders auf die dortigen Gegebenheiten ausgerichtet sind.

Internationalität und Innovation gehören zusammen

SAF-HOLLAND verfügt über ein weltweites F&E-Netz, das zentrale und dezentrale Einheiten kombiniert. In der Zentralabteilung Vorentwicklung befassen wir uns intensiv mit innovativen Technologien und Materialien. Die gewonnenen Erkenntnisse werden von der Neuproduktentwicklung genutzt und unmittelbar in Produktinnovationen umgesetzt. Dabei ist es unser Ziel, auf modulare Standardkomponenten aufzubauen, um nach Möglichkeit Skaleneffekte zu erschließen. Die Neuproduktentwicklung ist organisiert in Produktgruppen und jeweils global verantwortlich für die Umsetzung neuer Produktideen.

Die Anpassung der Produkte und Produktsysteme an länderspezifische Gegebenheiten übernimmt das Application Engineering. Im Trailerbereich sind diese Aktivitäten durchgehend lokal angesiedelt. Adaptive Entwicklungen für Trucks entstehen sowohl in regionalen als auch internationalen Initiativen. Weltweit sind insgesamt sechs unserer Produktionsstandorte mit Entwicklungs- und/oder Testabteilungen ausgestattet. Durch die dezentrale Organisation sind wir in der Lage, das Vor-Ort-Wissen über lokale und regionale Märkte direkt in Produktvariationen umzusetzen. Dies gewährleistet Ergebnisse, die bestmöglich an die Kundenwünsche angepasst sind.

Neben ausschließlich eigenfinanzierten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wird SAF-HOLLAND im Rahmen von innovativen F&E-Vorhaben von öffentlicher Seite gefördert. So arbeiteten wir im Berichtsjahr unter anderem an einem Projekt zur Gewichtsreduzierung von Fahrwerken, das vom bayerischen Wirtschaftsministerium unterstützt wird. Mit Blick auf die hier erreichten Erfolge wurde 2012 ein zweites Projekt dieser Art konzipiert und eine vorläufige Förderungszusage erreicht.

F&E-Aufwendungen planmäßig erhöht

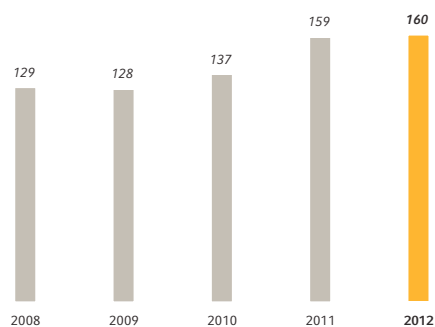
Um den Wachstumskurs auch auf der technologischen Seite zu forcieren, baute SAF-HOLLAND die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 2012 weiter aus. Unsere Aufwendungen für den strategisch wichtigen Bereich wurden wie vorgesehen erweitert und erreichten 18,0 Mio. Euro (Vj. 14,9). Die F&E-Quote lag somit bei 2,3% nach 1,9% im Vorjahr. Von den Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung wurde ein Anteil von 1,4 Mio. Euro (Vj. 1,2) als Entwicklungsaufwendungen aktiviert.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2012	2011	2010	2009	2008
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	19,4	16,1	14,3	12,0	13,5
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,3	1,9	2,3	2,9	1,7

Die Zahl der im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch tätigen Mitarbeiter erhöhte sich im Berichtsjahr leicht auf 160 Beschäftigte. Die hohe Innovationskraft von SAF-HOLLAND zeigt sich unter anderem bei den neu angemeldeten Innovationen. So konnten wir unseren Bestand an international getätigten Prioritätsanmeldungen 2012 um 20 Neuanmeldungen ergänzen. Bei einer Prioritätsanmeldung handelt es sich stets nur um die erste Anmeldung einer Patentfamilie. Der genannte Zuwachs war dementsprechend von zahlreichen damit verknüpften Teil- oder Ergänzungsanmeldungen begleitet.

Mitarbeiter in den Feldern Entwicklung, Konstruktion und Versuch weltweit



Marktstarke Neuentwicklungen für Trucks und Trailer

SAF-HOLLAND arbeitet kontinuierlich daran, seinen Technologievorsprung zu erweitern und die Position als einer der Branchenführer auszubauen. Bezogen auf den Volumenmarkt lag der Fokus 2012 erneut auf der Fortentwicklung unserer Federungssysteme. Im Geschäftsfeld Trailer Systems brachten wir vorrangig die in Nordamerika angebotenen Systeme weiter voran. Sie sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor beim Ausbau unserer Position als Systemanbieter und gemeinsam mit den Achssystemen ein Kernelement unserer dortigen Wachstumsstrategie. In der Business Unit Powered Vehicle Systems befassten wir uns intensiv mit neuen Federungssystemen für Spezialfahrzeuge im Schwerlastbereich, die Ende 2012 in den Vertrieb kamen.

Unsere Spezialanwendungen ergänzten wir unter anderem um eine hydraulisch angetriebene Pendelachse für Trailer, die sich zunächst an den europäischen Markt richtet. Die weltweit einzigartige Achse lässt sich zweifach nutzen: Bei Steigungen und in anspruchsvollem Gelände wird sie über den Truck zugeschaltet und sorgt umgehend für zusätzliche Traktion. Beim Rangieren kann sie den Trailer im Selbstfahrmodus manövrieren, so dass keine Zugmaschine eingesetzt werden muss. Beides ermöglicht den Endkunden höhere Effizienz im Transport und im Flottenmanagement.

Kooperationen und Testreihen zur Qualitätssicherung

Unsere Entwicklungsaktivitäten sind eng mit Maßnahmen zur Sicherung und Optimierung der Produktqualität verknüpft. Neben informationstechnologischen Simulationsprogrammen zur Beurteilung von Lastfällen, der Durchführung von Versuchen auf internen und externen Prüfständen sowie Fahrversuchen auf Prüfstrecken nutzen wir hierfür auch eine breite Basis an Feldversuchen. Zusätzliche Daten liefern der kontinuierliche Erfahrungs- und Informationsaustausch mit Kunden, Lieferanten und Servicebereichen sowie die enge Zusammenarbeit mit technischen Prüfinstitutionen und Universitäten.

Kasachstan » Die Infrastruktur im Land zwischen Orient und Okzident entwickelt sich in rasantem Tempo. SAF-HOLLAND profitiert vom zunehmenden Transportvolumen und dem Ausbau des Transitverkehrs.

STRASSENNETZE



Kasachstan ist in Zentralasien mit Abstand der größte unter den jungen „stan“-Staaten. Quer durch das Land entsteht derzeit ein Transitkorridor als kürzeste und schnellste Straßenverbindung zwischen Europa und China. Durch die neue Route wird sich die Menge der per Nutzfahrzeug beförderten Frachten enorm vergrößern. Für SAF-HOLLAND entwickeln sich mit dem Ausbau von Straßen und Fahrzeugflotten weitere Marktpotenziale, die das Unternehmen zügig erschließen will – in den „stan“-Staaten ebenso wie in den ebenfalls aufstrebenden BRIC-Ländern.



TRANSITKORRIDOR DURCH KASACHSTAN

Seidenstraße des 21. Jahrhunderts

Die Fertigstellung einer der längsten Autobahnen der Welt rückt näher: 8.445 Kilometer Fernstraße sollen ab 2015 Europa mit China verbinden. Rund ein Drittel der Wegstrecke führt durch Kasachstan. Das zentralasiatische Land erkennt die Chancen wachsender Transportvolumina – und will den Transitkorridor für kräftigen wirtschaftlichen Aufschwung nutzen.

Die neue Schnellstraße wird künftig zum direkten Weg zwischen Sankt Petersburg an der Ostsee und der Hafenstadt Lianyungang am Ostchinesischen Meer mit Zugang zum Pazifischen Ozean. Eine Strecke, die sich dann per Lkw in nur zehn Tagen bewältigen lässt – was gegenüber heute üblichen Transporten deutliche Zeiteinsparungen bringt, denn die Bahn benötigt hierfür gut zwei Wochen und Frachtschiffe sogar eineinhalb Monate.

Weite Strecken des Korridors folgen einer der ältesten Handelsrouten der Welt: der Seidenstraße. Über deren Wegenetz zogen bereits zu antiken Zeiten unzählige Karawanen mit edlen Stoffen, duftenden Gewürzen oder anderen Waren wie Glas, Schmuck und Porzellan.

Region im Aufbruch

Der neue Transitkorridor, die Seidenstraße des 21. Jahrhunderts, wird nicht nur als Brücke zwischen den zentralen Märkten Europa und China fungieren. Er fördert

auch den wirtschaftlichen Aufschwung von Kasachstan und benachbarten „stan“-Staaten wie Usbekistan und Kirgisistan. Den rohstoffreichen Nationen bietet die neue Straßenverbindung sowohl bessere Rahmenbedingungen für die Versorgung im Land als auch mehr Wohlstand durch Export. Beides geht einher mit einem Ausbau der Nutzfahrzeugkontingente. Sie meistern das dynamische Transportwesen in der aufstrebenden Region und sind zugleich in den mit der Seidenstraße forcierten Transitverkehr eingebunden, der die Transportvolumina zwischen Europa und China deutlich erhöhen wird.

Transit-Privileg statt Binnen-Handicap

Kasachstan erkannte frühzeitig das Potenzial der interkontinentalen Fernstraße, die Staatspräsident Nursultan Nasarbajew als „Bauprojekt des Jahrhunderts“ bezeichnet. Der weltweit größte Binnenstaat macht nun aus dem vermeintlichen Nachteil seines fehlenden Zugangs zu den Weltmeeren eine Tugend – und trägt nach Kräften zum Gelingen

des Großprojekts bei. Bis zu 50.000 Menschen arbeiten in Kasachstan parallel an dem Bauvorhaben. Finanziert wird das Projekt aus staatlichen wie privaten Quellen; zusätzlich stellte die Weltbank ein Darlehen von 3,47 Mrd. US-Dollar bereit.

Herausforderung und Chance

Noch wird im Land an Teilstrecken der interkontinentalen Verkehrsader gearbeitet – doch schon jetzt verleiht die Aussicht auf die neue Fernstraße der Region weiteren Auftrieb. Um nachhaltig profitieren zu können, sind entlang der Transitstrecke mehrere große Logistikzentren geplant. Kasachstan ist rohstoffreich – neben großen Erdöl- und Erdgasvorkommen zählen insbesondere Kohle, Eisenerz, Kupfer und Uran zu den natürlichen Ressourcen. Indem das zentralasiatische Land seine Exportchancen immer besser nutzt, treibt es in großen Schritten den wirtschaftlichen Aufschwung voran.

Entlang wichtiger Wirtschaftszentren

Die Aussichten auf nachhaltige Impulse für die heimische Industrie sind günstig: Im südlichen Landesteil folgen ab der Provinzhauptstadt Qysylorda auf der Route von West nach Ost mit Schymkent und Almaty zwei wirtschaftliche Zentren Kasachstans. Während in

Schymkent vor allem die Erdöl- und Chemieindustrie florieren, hat sich Almaty als Messestadt mit stark diversifizierter Industrielandschaft etabliert. In dieser Region sind die Exportquoten schon heute hoch, denn die chinesische Grenze ist nur überschaubare 400 Kilometer entfernt. Der Transitkorridor wird auf diesem Teilstück vierspurig angelegt, da zwischen den beiden asiatischen Flächenstaaten die größten Verkehrsströme erwartet werden.

Verdopplung der Gütertransportmengen

Für das Jahr 2015 ist die Fertigstellung des kasachischen Teils der transnationalen Autobahn geplant. Sie gilt als Leuchtturmprojekt eines massiven Investitionsprogramms in die Transportinfrastruktur: Allein von 2012 bis 2014 investiert Kasachstan 13,6 Mrd. Euro in den Ausbau der Verkehrswege. Und die Perspektiven sind gut. Denn mit einem erwarteten jährlichen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um etwa 6% bis 2014 und ungebrochener Nachfrage nach den Exportgütern stehen die Zeichen auch weiter auf Wachstum. Es wird damit gerechnet, dass sich der Gütertransport in Kasachstan bis 2020 verdoppelt – ermöglicht durch ein landesweit gut ausgebautes Straßennetz.



Wegweisend » Der Transitkorridor zwischen Europa und China führt durch Zentralasien, das mit seinen rohstoffreichen Flächenländern einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung erlebt.

Riesige Vorräte an Kohle

Mit Reserven von rund 34 Mrd. Tonnen zählt Kasachstan zu den zehn weltweit wichtigsten Kohleproduzenten. Ein Großteil des Rohstoffs lagert im Norden des Landes, wo die Stadt Ekibastus nahe einem der international größten Steinkohlevorkommen errichtet wurde. Die ökonomische Bedeutung der Kohle bleibt hoch: Der steigende Energiebedarf Kasachstans wird auch mittelfristig bis zu 70% aus kohlebasierter Stromerzeugung gedeckt werden; zudem gehört das Land zu den internationalen Top Ten der Kohleexporteure.

KASACHSTANS BLICK NACH VORN

Anlässlich des 21. Jahrestags der Unabhängigkeit von Kasachstan erläuterte Staatspräsident Nursultan Nasarbajew Mitte Dezember 2012 seine Strategie „Kasachstan 2050“. Zu den Schwerpunkten zählen die Entwicklung der Infrastruktur und des Transitpotenzials.



Europa und China. Sie stärkt nicht nur die internationale Position Kasachstans als Transitland, sondern hat auch enorme Bedeutung für die Wirtschaft vor Ort. Denn die Route dieser Schnellstraße führt durch insgesamt fünf große Regionen des Landes, in denen nahezu die Hälfte der Gesamtbevölkerung lebt. Hier schafft der neue Transportweg Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Aufschwung von Kasachstan. So siedeln sich im Zuge der Weiterentwicklung der Infrastruktur immer mehr Betriebe unterschiedlichster Branchen an. Auch aus-

Nursultan Nasarbajew •
Präsident der Republik
Kasachstan

» *Der kasachische Abschnitt des internationalen Straßenkorridors Westeuropa – Westchina ist wirklich ein Projekt des Jahrhunderts.* «

Es ist das Hauptziel der Strategie „Kasachstan 2050“, basierend auf einem starken Staat, einer hochentwickelten Wirtschaft und allgemeiner Beschäftigung der Bevölkerung, eine Gesellschaft des Wohlstands zu schaffen. Bis zum Jahr 2050 will das aufstrebende Land zu den 30 bestentwickelten Nationen der Welt gehören. Dabei setzt man insbesondere auch auf das große Transportpotenzial der Republik. Präsident Nasarbajew: „Gegenwärtig wird eine Reihe von großen nationalen Infrastrukturprojekten realisiert, in deren Ergebnis sich der Frachttransit durch Kasachstan bis 2020 verdoppeln soll. Bis 2050 soll dieser Wert auf das Zehnfache steigen.“

Weg zum Wohlstand

Ein hervorzuhebendes Projektbeispiel ist die moderne Seidenstraßenverbindung zwischen

ländische Unternehmen zeigen zunehmend Interesse und investieren in das aufstrebende Land.

Infrastrukturprojekte schaffen Arbeitsplätze

Verkehrstechnische Infrastruktur und Transportwesen waren für die rohstoffreiche Republik bereits in den vergangenen Jahren wichtige Fortschrittstreiber. Präsident Nasarbajew: „Es wurde eine Vielzahl gewaltiger strategischer Objekte der industriellen und Transport- sowie Alltagsinfrastruktur auf den Weg gebracht. Dies verschaffte vielen Kasachen Arbeit und band uns in das System der regionalen und globalen Wirtschaftsbeziehungen ein.“ Zweifellos einer der Gründe, warum Kasachstan mittlerweile zu den fünf Ländern auf der Welt zählt, die sich am dynamischsten entwickeln.

PRÄSENZ IN AUFSTREBENDEN LÄNDERN



MEHR WEGE ZUM WACHSTUM

Ob in Asien, Osteuropa oder Südamerika – mit beindruckendem Tempo werden die Straßennetze aufstrebender Länder ausgebaut, um immer mehr Güter per Truck und Trailer zu transportieren. Für SAF-HOLLAND entstehen somit zusätzliche Marktpotenziale, die es zu erschließen gilt.

Verkehrsinfrastrukturen schaffen Wohlstand. Daher werden sie ausgebaut. Wie zum Beispiel in den BRIC-Staaten. So hat sich Brasilien schon für die nächsten Jahre einiges vorgenommen. Mit Blick auf die internationalen Großereignisse der Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und Olympia 2016, aber auch angesichts des Wachstums des Nutzfahrzeugverkehrs investiert das Land am Amazonas massiv in Ausbau und Sanierung des Wegenetzes. Allein in den kommenden 25 Jahren sollen zusätzliche 7.500 Kilometer Straße errichtet werden. Brasilien ist kein Einzelfall. Auch in Russland erfährt das Straßennetz bei Qualität und Dichte einen deutlichen Schub: Die Entwicklungsstrategie der Regierung sieht bis zum Jahr 2030 den Bau von rund 20.000 Kilometer Schnellstraßen vor.

Großer Nachholbedarf

Indien will im Rahmen eines weitreichenden Programms öffentlich-privater Partnerschaften jährlich rund 7.000 Kilometer neue Fernstraßen bauen. In China reagiert Peking auf das zuletzt leicht geringere Wirtschaftswachstum mit vermehrten Investitionen in den Straßenbau. Sie sollen den infrastrukturellen Nachholbedarf weiter verringern – nachdem das Autobahnnetz bereits in den vergangenen Jahren um jährlich 5.000 Kilometer wuchs.

Neue Verbindungen

Wenn die Menge an zu transportierenden Waren und Gütern wächst, bedarf es gut ausgebauter Verkehrsverbindungen. Auf mehreren Kontinenten entstehen so moderne Infrastrukturen mit erheblich erweiterten Straßennetzen. Dabei wachsen auch die Fahrzeugflotten. In den aufstrebenden Ländern sichert SAF-HOLLAND frühzeitig die lokale Positionierung, kundennahe Präsenz und umfassenden Service.



Die weltweit ausgebauten sowie neu entstehenden Straßen schaffen die Voraussetzungen für mehr und bessere Transporte. Eine Entwicklung, von der SAF-HOLLAND zunehmend profitiert. Schon in naher Zukunft sieht das Unternehmen daher allein in den BRIC-Staaten ein zu erschließendes Umsatzpotenzial von 100 Mio. Euro. Darüber hinaus verstärkt SAF-HOLLAND das Engagement auch in weiteren aufstrebenden Ländern, wie zum Beispiel den „stan“-Staaten. Besondere Trümpfe für das Erreichen der Ziele in schnell wachsenden Märkten sind marktnahe Aktivitäten und marktspezifisch adaptierte Produkte.

Präsenz in China wächst

In China hat SAF-HOLLAND die Produktion von Achssystemen und Stützwinden am Standort Xiamen gebündelt. Vertrieb und Marketing sind kundennah in Schanghai positioniert, um die Marktpräsenz mit noch mehr Konsequenz voranzubringen. Der Dominanz der mechanischen Federung entspricht SAF-HOLLAND derzeit mit einer robusten Vierkantachse. In dem Maße, wie sich der Markt technisch fortentwickelt, werden luftgefederte Achssysteme hinzukommen. Mittelfristig wird im Land ein vollständiges Produktprogramm angeboten werden.

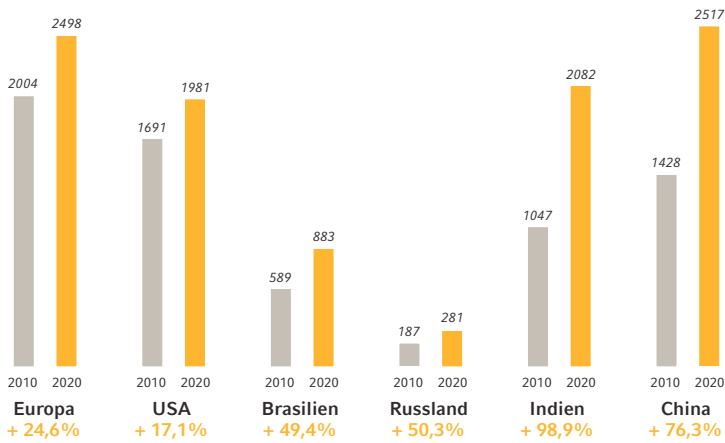
Marktspezifische Angebote

Wie auch in China gehören zum Erfolgskonzept von SAF-HOLLAND in Brasilien solche Produkte, die sich präzise an den regionalen Bedürfnissen orientieren. Ein am Standort Jaguariúna hergestelltes integriertes Achssystem mit mechanischer Federung wird den Bedingungen des brasilianischen Gütertransports in vollem Umfang gerecht.

Die frühzeitige Positionierung von SAF-HOLLAND in den Schwellenländern erfolgt oftmals über lokale Produktionsstätten, aber auch über das Aftermarketgeschäft. So forciert beispielsweise ein neues Logistikzentrum für Ersatzteile in Mexiko seit Anfang 2013 die Servicequalität in Mittelamerika. Ein weiteres Logistikzentrum ist für dieses Jahr in Asien geplant.

Die kontinuierliche Erweiterung des Netzes mit Service-Points und Originalteile-Händlern sowie ein erweitertes Portfolio an A2-Marken tragen ebenso dazu bei, das Aftermarketgeschäft weiter voranzubringen. Auch im Aftermarket ist es das Ziel von SAF-HOLLAND, mittelfristig ein zusätzliches Umsatzpotenzial in Höhe von 100 Mio. Euro zu erschließen.

Prognose zum globalen Gütertransport auf der Straße bis 2020 (in Mrd. Tonnenkilometer)



Quelle: Statista

WACHSTUMSTREIBENDE KRÄFTE

Die Zunahme des Gütertransports auf europäischen und nordamerikanischen Straßen begünstigt eine weiterhin starke Position von SAF-HOLLAND in den Kernmärkten. Für zusätzliche hervorragende Expansionschancen sorgen die rasant steigenden Transportvolumina in den BRIC-Staaten.



SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK ÜBER DIE AKTIENENTWICKLUNG

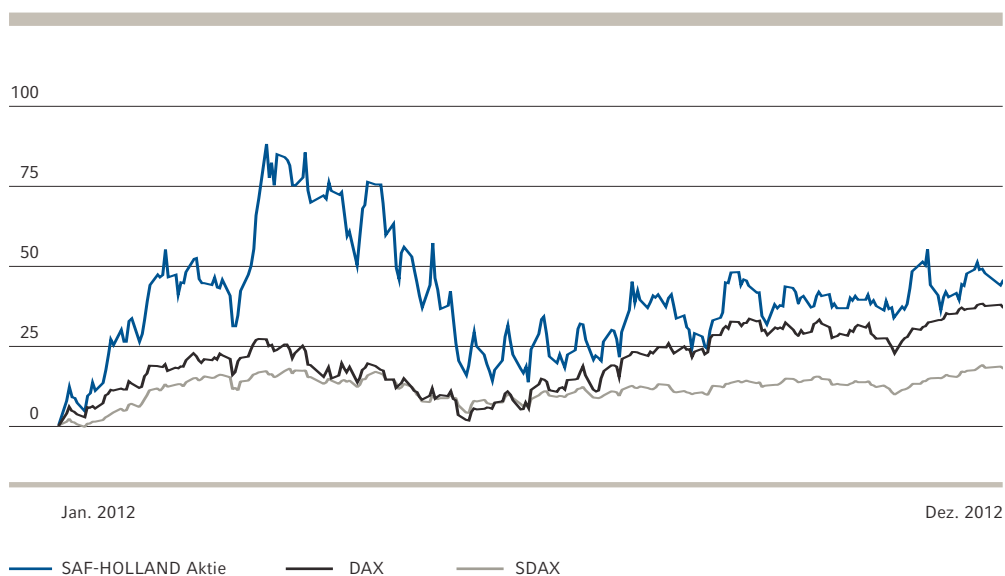
Deutsche Aktien waren 2012 gefragt wie lange nicht. Angesichts niedriger Zinsen und teilweise wankender Staatsanleihen erschienen die Dividententitel als ebenso aussichtsreicher wie sicherer Hafen. Der deutsche Leitindex DAX verzeichnete auf Jahressicht ein Plus von beinahe 30%. Er präsentierte sich damit deutlich stärker als die großen Börsen-Barometer anderer Industrieländer. So legte der amerikanische Dow Jones Industrial im vergangenen Jahr um rund 7% zu. Der EUROSTOXX 50 konnte 16% hinzugewinnen.

SAF-HOLLAND Aktie mit Kursanstieg von 47,2%

Vom starken Anlegerinteresse an deutschen Aktien profitierten auch die Indizes MDAX und SDAX. Letzterer, zu dessen Werten unser Papier zählt, verbuchte einen Anstieg um 18,7% auf 5.249,35 Punkte. Noch stärker zog die SAF-HOLLAND Aktie an. Sie beendete das Börsenjahr mit einem Schlusskurs von 5,24 Euro und erzielte damit eine Jahresperformance von plus 47,2%. Die Marktkapitalisierung erreichte auf Basis des Jahresschlusskurses 237,7 Mio. Euro (Vj. 146,8). Durch den deutlichen Kursanstieg und die mit der Kapitalerhöhung vergrößerte Anzahl an Aktien erhöhte sich der Wert unseres Unternehmens somit im Vorjahresvergleich um 61,9%.

Nach günstigem Start in das Jahr setzte sich die SAF-HOLLAND Aktie bereits im Frühjahr klar von der Entwicklung des Referenzindex ab. Beflügelt durch die positive Resonanz der Kapitalmarktteilnehmer auf die Mitte März veröffentlichten Vorjahresergebnisse erreichte der Kurs am 19. März 2012 den Jahreshöchststand von 6,82 Euro. Das unsichere finanzpolitische Umfeld sowie wechselnde Einschätzungen zur Lösung der Euro-Schuldenkrise drückten in den Folgemonaten die Börsenstimmung und damit auch den Kurs der SAF-HOLLAND Aktie. Ab August beruhigte sich die Lage, so dass unser Wert parallel zum SDAX wieder merklich hinzugewann.

Wertentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie vs. DAX und SDAX (in %)

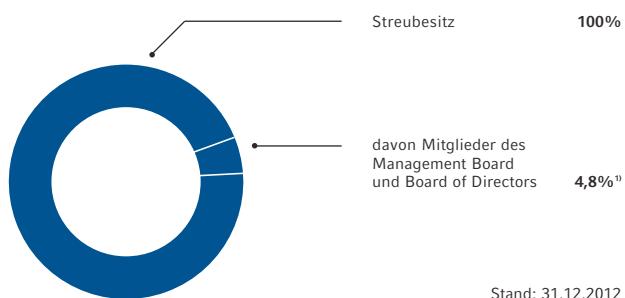


Heterogene Aktionärsstruktur

Unsere Aktie ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Sie erfüllt die hohen Transparenzkriterien des Prime Standard der Deutschen Börse und zählt seit 2010 zu den Werten des SDAX. Das durchschnittliche Handelsvolumen der Aktie belief sich im Berichtsjahr auf 421.673 Stück pro Börsentag (Vj. 257.992 Stück).

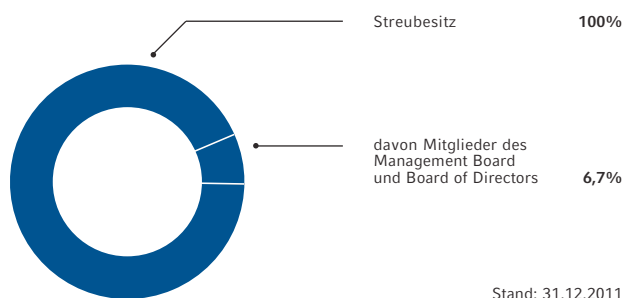
Die Aktien der SAF-HOLLAND befinden sich zu 100% im Streubesitz. Größere Aktienkontingente werden unter anderem von institutionellen Anlegern gehalten, darunter Fondsgesellschaften aus den USA, Großbritannien und Deutschland. Rund 4,8% (Vj. 6,7%) der Aktien waren zum Ende des Geschäftsjahres im Besitz von Mitgliedern unseres Management Board und Board of Directors. Der im Vergleich zum Vorjahr leicht niedrigere Anteil ist vorrangig auf die im Zuge der Kapitalerhöhung gestiegene Zahl an Aktien zurückzuführen.

Aktionärsstruktur 2012 Angaben in %



1) Stand 13.03.2013: 4,6%.

Aktionärsstruktur 2011 Angaben in %



Kapitalerhöhung mehrfach überzeichnet

Im November 2012 erhöhte die SAF-HOLLAND S.A. ihr Grundkapital um 10% von 412.373,75 Euro auf 453.611,12 Euro. Die Kapitalerhöhung gegen Bareinlage erfolgte durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals, welches im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung im Juni 2012 von 0,00 auf 206.187,00 Euro erhöht wurde. Nach erfolgter Kapitalerhöhung beläuft sich das noch freie genehmigte Kapital auf 164.949,63 Euro. In Form einer Privatplatzierung und unter Ausschluss des Bezugsrechts gab das Unternehmen 4.123.737 neue Inhaber-Stammaktien aus. Der Stückpreis belief sich auf 5,25 Euro. Gezeichnet wurden die neuen Aktien von institutionellen Investoren, vorrangig aus Europa. Dabei übertraf die Nachfrage das Angebot erheblich – ein eindrucksvoller Beleg für das Vertrauen des Kapitalmarkts in unser Unternehmen.

Am 3. Dezember 2012 wurden die neuen Aktien in die bestehende Notierung der SAF-HOLLAND Aktie einbezogen. Sie sind ab dem 1. Januar 2012 dividendenberechtigt. Der durch die Kapitalerhöhung erzielte Bruttoerlös von 21,6 Mio. Euro dient nach Abzug der Kosten in Höhe von rund 2,0 Mio. Euro der Finanzierung weiteren Wachstums. Weitere Informationen zur Kapitalerhöhung auf den Seite 62 und 70.

Coverage mit positiven Einschätzungen

SAF-HOLLAND wird von verschiedenen Banken, Brokern und Analysten begleitet. Im Berichtsjahr veröffentlichten insgesamt acht Researchhäuser Studien zu unserem Unternehmen. Die Coverage konnte damit abermals vergrößert werden, was die Aktie noch stärker in den Fokus privater und institutioneller Investoren rückt. Die aktuellen Einschätzungen der Analysten sind durchgehend positiv.

Aktuelle Analysteneinschätzungen

12.02.13	Commerzbank AG	buy
07.02.13	Deutsche Bank AG	hold
03.12.12	Kepler Capital Markets	hold
30.11.12	Equinet Bank AG	buy
08.11.12	Steubing AG	buy
16.08.12	Cheuvreux S.A.	outperform
16.08.12	Montega AG	buy
24.05.12	Viscardi AG	buy

Solide Eigenkapitalquote lässt Dividende näher rücken

SAF-HOLLAND strebt an, die Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen und 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuzahlen. Voraussetzung für die Dividendenzahlung ist eine im Jahresabschluss ausgewiesene Eigenkapitalquote von rund 40%. Bedingt durch die Kapitalerhöhung im November 2012 konnten wir im Geschäftsjahr einen Eigenkapitalanteil von 36,9% (Vj. 32,4%) verzeichnen. Die Eigenkapitalquote für 2012 und 2011 wird jeweils unter Berücksichtigung der Anwendung von IAS 19R berechnet (Einzelheiten siehe Konzernabschluss, S. 125ff). Damit haben wir den Zielwert von 40% noch nicht erreicht.

Aktienkennzahlen

WKN / ISIN	A0MU70 / LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien bis 30. November 2012	41.237.375 Stück
Anzahl der Aktien ab 30. November 2012	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, Cheuvreux S.A.
Jahreshoch/-tief ¹⁾	6,82 Euro / 3,71 Euro
Jahresschlusskurs ¹⁾	5,24 Euro
Marktkapitalisierung ²⁾	237,7 Mio. Euro
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ³⁾	0,68 Euro

1) XETRA-Schlusskurs in Euro.

2) Auf Basis von 45.361.112 Aktien.

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

UNTERNEHMENSANLEIHE GUT GESTARTET

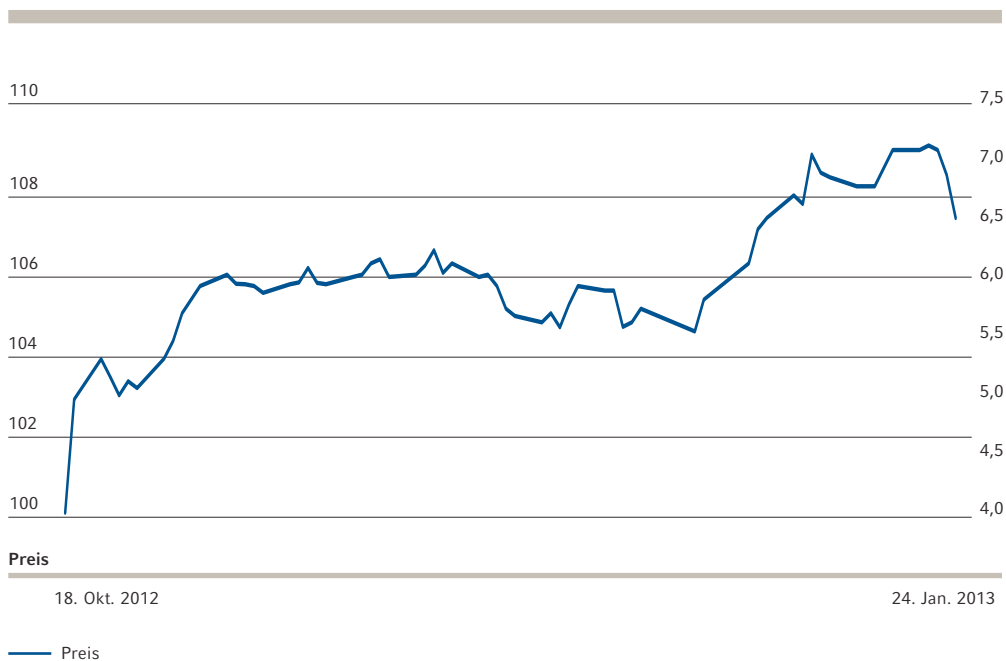
Seit der erfolgreichen Platzierung unserer Unternehmensanleihe im Herbst 2012 ist SAF-HOLLAND auch am Anleihemarkt vertreten. Der im Oktober emittierte Bond im Gesamtnominalvolumen von 75,0 Mio. Euro wurde sowohl von institutionellen Investoren als auch privaten Anlegern gezeichnet. Er ist mit einem attraktiven Zinskupon von 7,00% ausgestattet und läuft über insgesamt 5,5 Jahre. Mit der Platzierung der Anleihe haben wir unser Ziel, unsere Finanzierungsstruktur zu diversifizieren, erreicht und einen neuen Zweig der Kapitalversorgung erschlossen. Gleichzeitig wurde unsere Abhängigkeit von den kreditgebenden Banken verringert und unsere Flexibilität damit erhöht. Neben institutionellen Investoren konnte der Anlegerkreis auch auf private Investoren erweitert werden.

Premiumsegment für Corporate Bonds

Unsere Unternehmensanleihe bietet eine privatanlegerfreundliche Stückelung von 1.000 Euro und ermöglicht damit eine breite Investorenbasis. Sie zählt zu den Werten des Prime Standard. Dieses erst Anfang Oktober von der Deutschen Börse aufgelegte Premiumsegment richtet sich speziell an größere international agierende Unternehmen. Es gewährleistet höchste Transparenzvorgaben und sichert eine gute Handelbarkeit der Anleihe.

Das Interesse der Anleger an unserem Wertpapier war von Beginn an groß. Innerhalb weniger Stunden konnte das gesamte Volumen platziert werden, so dass die Zeichnung vorzeitig geschlossen wurde. Auch im späteren Handel war die seit dem 1. November 2012 in den regulierten Markt einbezogene Anleihe gefragt: Sie notierte durchgängig über 104% und ging zum Jahresende mit einem XETRA-Tagespreis von 104,50% aus dem Markt. Anleger der ersten Stunde verbuchten damit neben den bereits aufgelaufenen Stückzinsen auch eine Rückzahlungsrendite von 5,95%.

Wertentwicklung der Unternehmensanleihe (in %)



Die Emissionserlöse aus der Bondbegebung nutzen wir, um bestehende Bankkredite zu tilgen. Ein weiterer Teil dient als finanzielle Reserve zur Realisierung möglicher strategischer Optionen. Informationen zur Anleihe und deren Platzierung finden sich auch im Lagebericht auf Seite 69 sowie auf unserer Investor-Relations-Website unter dem Menüpunkt „Anleihe“.

Rating im Investmentgrade-Bereich

Im Vorfeld der Anleiheplatzierung wurden Bonität und Zukunftsfähigkeit der SAF-HOLLAND S.A. von Euler Hermes analysiert. Nach umfassender Prüfung unter betriebs- und volkswirtschaftlichen Kriterien beurteilte die Ratingagentur unser Unternehmen mit BBB-, Ausblick stabil, also im Investmentgrade-Bereich. Für den Zeitraum bis September 2013 erwartet Euler Hermes eine stabile Entwicklung des Ratings.

Kennzahlen zur Unternehmensanleihe

WKN	A1HA97
ISIN	DE000A1HA979
Volumen	75,0 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Kupon	7,00% p.a.
Zinstermin	26. April
Laufzeit	5,5 Jahre
Fälligkeit	26. April 2018
Anleihesegment	Prime Standard
Börsenplatz	Frankfurt
Status	nicht nachrangig
Unternehmensrating	BBB-, Ausblick stabil (Euler Hermes)
Jahresschlusskurs ¹⁾	104,50%

1) XETRA-Schlusskurs.

INVESTOREN- UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

SAF-HOLLAND legt großen Wert auf den zeitnahen und offenen Dialog mit allen Akteuren des Kapitalmarkts. Mit dem Ziel, einen transparenten Informationsaustausch zu schaffen, erläutern wir fortlaufend die Wachstumsstrategie und den Geschäftsverlauf.

Finanzkommunikation im In- und Ausland

Zu unseren Investor-Relations-Aktivitäten gehören regelmäßige Unternehmenspräsentationen des Managements auf Roadshows und Kapitalmarktkonferenzen. Im Berichtsjahr wurden unter anderem Gesprächsrunden in Belgien, Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, Skandinavien, in der Schweiz und den USA absolviert.

Auch die IAA Nutzfahrzeuge-Messe in Hannover nutzten wir für eine Präsentation und luden zum Analysts Investors` Day ein. Zudem informierten sich zahlreiche Analysten und Investoren direkt am Stammsitz unseres Unternehmens in Bessenbach. Telefonkonferenzen und Einzelgespräche sowie Presse- und Medienarbeit rundeten das Spektrum ab.

Ein fester Bestandteil unserer Finanzkommunikation ist auch das Internet: Auf der Unternehmenswebsite <http://corporate.safholland.com/de/investor.html> stellen wir eine Vielzahl an Informationen bereit, darunter auch Berichte und Präsentationen, die als Download abrufbar sind.

PIONIER IM PREMIUMSEGMENT

Unsere 2012 emittierte Unternehmensanleihe ist einer der ersten Werte im neu geschaffenen Prime Standard für Corporate Bonds – dem Premiumsegment, das erst wenige Tage zuvor von der Deutschen Börse gestartet wurde.



Unüberhörbar » Beginn der Handelsaufnahme.



Auftakt » SAF-HOLLAND als Akteur am Anleihemarkt.



Über pari » Unsere Anleihe ist stark gefragt.



Glückwunsch » Gratulation zum gelungenen Start.



1. November 2012 » Manager von SAF-HOLLAND und der transaktionsbegleitenden IKB Deutsche Industriebank AG vor der Frankfurter Wertpapierbörse.

Der Prime Standard für Anleihen bietet die höchsten Transparenzstandards in Europa. Zugleich sind über die XETRA-Plattform der Frankfurter Wertpapierbörse gute Handelbarkeit und stete Preisbildung gewährleistet. In kurzer Zeit war die Unternehmensanleihe von SAF-HOLLAND vollständig platziert – ein klarer Beleg für das Vertrauen der Investoren in unser Unternehmen.

Handelsaufnahme » Einbeziehung in den regulierten Markt.



Attraktiv » Die Anleihe adressiert private und institutionelle Anleger.



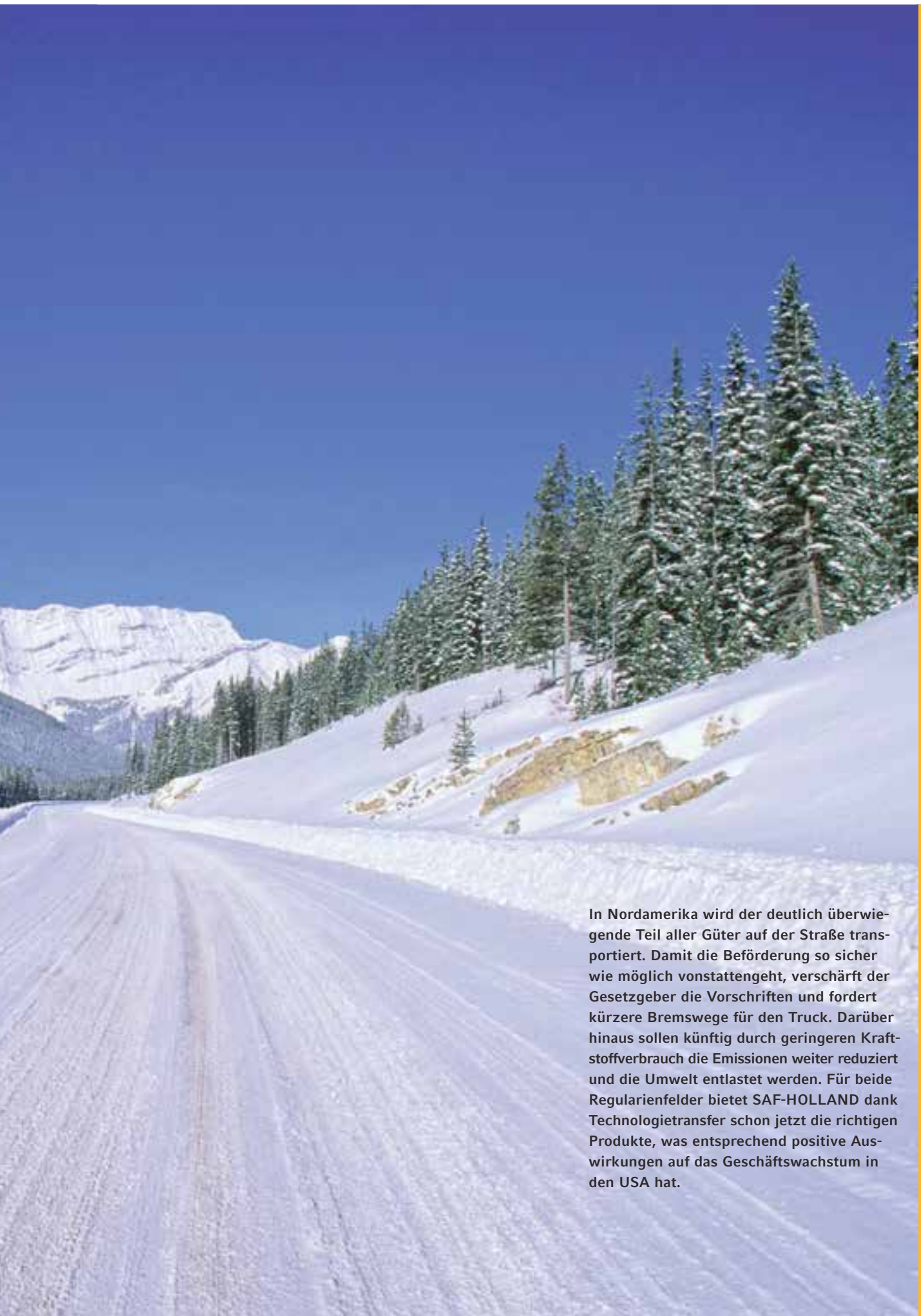
Ziel erreicht » Gemeinsame Freude über den Erfolg.



Finanzierung optimiert » Wilfried Trepels, CFO der SAF-HOLLAND S.A.

Nordamerika » Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten ist für SAF-HOLLAND ein wichtiger Kernmarkt. Durch Technologietransfer forciert das Unternehmen die Absatzentwicklung und erschließt Synergien.

TECHNOLOGIETRANSFER



In Nordamerika wird der deutlich überwindende Teil aller Güter auf der Straße transportiert. Damit die Beförderung so sicher wie möglich vonstattengeht, verschärft der Gesetzgeber die Vorschriften und fordert kürzere Bremswege für den Truck. Darüber hinaus sollen künftig durch geringeren Kraftstoffverbrauch die Emissionen weiter reduziert und die Umwelt entlastet werden. Für beide Regularienfelder bietet SAF-HOLLAND dank Technologietransfer schon jetzt die richtigen Produkte, was entsprechend positive Auswirkungen auf das Geschäftswachstum in den USA hat.



Quer durchs Land

Auch in Amerika gilt: Ein Kinoabend ohne das allseits beliebte Popcorn ist nur halb so schön. Wenn beispielsweise der Kinobesucher in Los Angeles seinen Popcornbecher in Händen hält, hat der Grundstoff Mais bereits eine lange Reise hinter sich. Denn zwischen dem Anbaubereich im Nordosten der USA und der Filmhauptstadt an der Westküste liegen gut 3.500 Kilometer.

Alles beginnt im Corn Belt: Die Bundesstaaten Iowa, Indiana, Illinois und Ohio sind das größte amerikanische Anbaubereich für Mais. Gut 50% der Gesamternte stammen von hier. Auf seinem Weg ins Kino legt der Mais verschiedene Zwischenstopps ein – bei den Weiterverarbeitungsbetrieben ebenso wie an logistischen Knotenpunkten entlang der Strecke. So entstehen mitunter komplexe Lieferketten, in die zahlreiche Unternehmen eingebunden sind.

Fokus auf Qualität

Wie bei allen Nahrungsmitteln kommt es auch beim Mais darauf an, höchste Qualitätsstandards zu gewährleisten, und zwar über alle Stationen des Transportwegs hinweg.

Dafür kommen zunehmend intelligente Logistikkonzepte zum Einsatz, die es ermöglichen, den Weg der gelben Körner lückenlos nachzuverfolgen – vom Feld bis zum Verbraucher. Der Kinobesucher ahnt wenig von den logistischen Meisterleistungen, die den Mais ins Kino bringen. Er genießt nur das Filmvergnügen und freut sich über sein Popcorn.

Etabliert » Geografische Schwerpunkte der Transportbranche liegen in Bundesstaaten im Süden und Westen der USA. So sind in Alabama und Kalifornien jeweils mehr als 100.000 sowie in Florida und Texas sogar über 200.000 Zugmaschinen angemeldet.



Meisterhaft » Lebensmitteltransporte gelten als Königsdisziplin der Logistik. Aus gutem Grund: Schließlich müssen Obst und Gemüse, aber auch Fisch, Fleisch und vieles mehr in erstklassiger Qualität fristgerecht beim Verbraucher ankommen.



Logistisch » Was auf den ausgedehnten landwirtschaftlichen Flächen Nordamerikas in großem Umfang angebaut und geerntet wird, gelangt überwiegend per Truck und Trailer zum Bestimmungsort – ökonomisch wie ökologisch eine überzeugende Lösung.



053

Verantwortungsvoll » Manche Nahrungsmittel werden quer durch die USA transportiert. Dabei passieren sie unterschiedliche Klimazonen. Temperaturgeführte Transporte sorgen dafür, dass die sensiblen Frachten auch auf langen Strecken nicht an Frische verlieren.



Dale Jones •
Timpte, USA

» *Innovation, Qualität, Liefertreue und After-Sales-Support sind Stärken von SAF-HOLLAND. Überdies zeichnet sich das Unternehmen aus durch die enge Zusammenarbeit im Team, vertrauensvolle Kommunikation und konsequente Ausrichtung auf unsere Ziele.* «

VORFAHRT FÜR SICHERHEIT

In Nordamerika sorgen Trucks und Trailer für die zuverlässige Versorgung mit Lebensmitteln. Ein Gespräch mit Dale Jones, President and CEO der Timpte Inc., einem der in den USA marktführenden Herstellern von Trailern, die speziell auf den Korntransport ausgelegt sind.

Mr. Jones, welchen Anteil haben Lebensmitteltransporte an der Güterbeförderung in den Vereinigten Staaten? Und welche Bedeutung kommt dabei dem Lkw zu?

» Der Anteil der Lebensmittel am gesamten Transportvolumen dürfte sehr groß sein. Ich schätze, dass es sich bei etwa 25 bis 35% aller hierzulande bewegten Warenströme um Nahrungsmittel handelt. Rund 65 bis 70% der transportierten Nahrungsmittel erreichen ihr Ziel per Lkw. Damit spielen Trucks und Trailer

die entscheidende Rolle in der Logistik unserer Versorgungskette. «

Warum gilt die Lebensmittellogistik als äußerst anspruchsvolle Disziplin?

» Hier kommt es stark darauf an, die Ware termingerecht und in bestem Zustand anzuliefern. Darüber hinaus sind in unserem Bereich auch saisonbedingte Schwankungen zu beachten. Nicht zuletzt können in der Landwirtschaft unvorhersehbare Ereignisse eintreten, zum Beispiel Verschiebungen beim Erntezeitpunkt. «

In wessen Auftrag sind die Fahrzeuge überwiegend unterwegs: für Farmer oder die Lebensmittelindustrie?

» Korntransporte werden zu etwa 70% von den Farmern in Auftrag gegeben. Die restlichen 30% erfolgen für die Lebensmittelindustrie. «



Bei Korn- und Sojaprodukten agiert die Logistikbranche als Bindeglied zwischen dem Agrarbetrieb und dem Endverbraucher. Welchen speziellen Herausforderungen sehen sich Spediteure hier gegenüber?

» Gerade in den USA sind in dieser Branche oftmals sehr weite Strecken zurückzulegen. Moderne Technik und intelligente Distributionskonzepte sind dabei unerlässlich. Die Transportkette ist in Etappen untergliedert. So passieren die Lebensmittel auf ihrem Weg zahlreiche Stationen. Sie werden gelagert, verarbeitet, kommissioniert und konfektioniert. «

Welche Fahrzeugeigenschaften sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig für Speditionen, die im Lebensmitteltransport tätig sind?

» An erster Stelle stehen Aspekte der Sicherheit. Daher ist es von grundlegender Bedeutung, dass wir bei der Herstellung von Zugmaschinen und Aufliegern weiterhin hohe Standards einhalten. Wichtig ist ebenso ein niedriges Gewicht der Truck und Trailer, um bei den einzelnen Fahrten hohe Frachten transportieren zu können. Zudem geht es um Qualität und Zuverlässigkeit, denn die Fahrzeuge müssen laufen. Nur so ist es möglich, Kosteneffizienz und damit auch den rentablen Speditionsbetrieb sicherzustellen. «

Was sind für Sie die bedeutendsten Kriterien im Hinblick auf Sicherheit und Zuverlässigkeit Ihrer Trailer?

» Wichtig sind einerseits Qualitätslieferanten, die unsere Industrie verstehen. Andererseits bedarf es qualifizierter und erfahrener Mitarbeiter für den gesamten Geschäftsprozess – von der Entwicklung und Herstellung bis zum Aftermarket-Support. «

Welche administrativen Vorgaben sind zu erfüllen?

» Wie bei allen anderen Transportfeldern auch sind zunächst die Regulierungen des National

Highway Transportation Administration Department (NHTSA) zu beachten. Darüber hinaus gibt es verstärkt behördliche Vorschriften für Fahrzeuge, die auf Bundesstraßen unterwegs sind. «

Kann man sagen, dass die Sicherheitsregulierungen für Trailer ganz allgemein zunehmen?

» Allerdings. So werden vom NHTSA routinemäßig neue Sicherheitsregeln festgelegt und angeordnet. Das Department könnte beispielsweise auch eine Rolle dabei spielen, wie sich die Scheibenbremstechnologie in Zukunft durchsetzt. «

Worauf legen die Flottenbetreiber besonderen Wert?

» Aus Sicht der Spediteure kommt es darauf an, den stetig steigenden Effizienzanforderungen gerecht zu werden. Dafür brauchen wir Produktentwicklungen, die dazu beitragen, diesem wichtigen Kriterium Jahr für Jahr besser zu entsprechen. Hier kommen unsere Lieferanten ins Spiel. Je ausgeprägter ihre Leistungsstärke, desto sicherer können auch wir ein hohes Niveau gewährleisten. «

Welche Produkte von SAF-HOLLAND setzen Sie schwerpunktmäßig ein und was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?

» Wir nutzen Federungen, Achsen und Stützwinden von SAF-HOLLAND. Das Unternehmen macht einen sehr guten Job, vor allem in Bezug auf unsere hohen Ansprüche in puncto Innovation, Qualität, Liefertreue und After-Sales-Support. Überdies zeichnet sich SAF-HOLLAND aus durch die enge Zusammenarbeit im Team, vertrauensvolle Kommunikation und konsequente Ausrichtung auf unsere Ziele. Dies sind Stärken, die ich in hohem Maße schätze. «



Unternehmensprofil »
Die Timpte Inc. hat ihren Hauptsitz und zentrale Fertigungsstätten in David City, Nebraska, also kundennah im Mais- und Soja-Anbaugebiet Corn Belt des Mittleren Westens. Das bereits 1884 gegründete Unternehmen ist in den USA der marktführende Hersteller von Trailern mit Aluminium-Schüttgutbehältern für den Getreidetransport.

TECHNOLOGIETRANSFER

WACHSENDE ANFORDERUNGEN

Die Verschärfung von Sicherheitsvorschriften und Emissionsvorgaben schreitet weltweit voran – auch in Nordamerika. Als Technologieführer bei der Entwicklung hochwertiger Komponenten und Systemlösungen für Trucks und Trailer ist SAF-HOLLAND umfassend auf die steigenden Anforderungen an Sicherheit und Umweltverträglichkeit vorbereitet.

In den USA werden die Regeln zur Länge des Bremswegs verschärft: Für die ab 1. August 2011 produzierten Sattelzüge mit einem Gross Vehicle Weight Rating (GVWR) von bis zu 27 Tonnen in beladenem Zustand gelten bereits entsprechende Vorgaben: Sie müssen jetzt innerhalb von 76 statt zuvor 108 Metern zum Stehen kommen. Wird bei einem Tempo von 60 Meilen pro Stunde gebremst,

beläuft sich der Unterschied auf die Länge zweier Sattelzüge. Am 1. August 2013 tritt auch für alle schweren Nutzfahrzeugkombinationen über 27 Tonnen eine Neuregelung in Kraft. Verglichen mit dem heutigen Status wird dann eine Bremswegverkürzung um rund 30% gefordert sein.





Scheibenbremsen zunehmend gefragt

Derzeit bevorzugt die Mehrheit der amerikanischen Flottenbetreiber noch die preisgünstigere Trommelbremse. Doch immer mehr Spediteure steigen um und entscheiden sich für die in Europa schon seit längerem üblichen Scheibenbremsen. Als Pionier in dieser Bremstechnologie ist SAF-HOLLAND für die Marktentwicklung bestens gerüstet und kann vom Wechsel von einem System auf das andere in hohem Maße profitieren. Das Unternehmen hat sich auf dem europäischen Markt bereits als führender Anbieter von Achssystemen mit integrierten Scheibenbremsen für Trailer etabliert und findet auch in Nordamerika immer mehr Interessenten für diese Produkte. Bei dem weiter wachsenden Marktpotenzial könnte eine Produktion dieser in Europa so erfolgreichen Systeme bald auch auf dem nordamerikanischen Markt angesiedelt sein.

Effizienz leicht gemacht

Doch SAF-HOLLAND erschließt nicht nur Vorteile in puncto Sicherheit. Die Produkte leisten

darüber hinaus einen wesentlichen Beitrag zur Gewichtseffizienz und entsprechen damit den Bestrebungen, verbrauchssparender und umweltfreundlicher zu transportieren. Vorzüge, die auch in den USA punkten. Denn hier bringen die nationalen Emissions- und Kraftstoffeffizienz-Standards tief greifende Veränderungen. Im Jahr 2014 tritt ein Gesetz in Kraft, das eine Verbrauchsreduzierung für Lkw um 20% vorsieht. Weitere Verschärfungen sollen 2018 folgen. Neben effizienteren Motoren und rollwiderstandsarmen Reifen rückt dies auch die Gewichtsreduktion der von SAF-HOLLAND produzierten Komponenten für Truck und Trailer weiter in den Fokus. Dank der bereits etablierten Leichtbaulösungen für Sattelkuppelungen und Federungssysteme verfügt das Unternehmen auf diesem Gebiet über umfangreiche Erfahrungen und umfassende Expertise. Ob Gewichtseinsparung oder Sicherheitsgewinn – es zählt zu den besonderen Stärken von SAF-HOLLAND, die weltweite Marktpräsenz auch für vorbildliche Technologietransfers zu nutzen.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltkonjunktur verlor 2012 an Kraft. Bedingt durch das schwächere Wirtschaftswachstum der fortgeschrittenen Volkswirtschaften verzeichneten auch die Schwellenländer niedrigere Wachstumsraten. Dem Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge vergrößerte sich die globale Produktion im Berichtsjahr voraussichtlich um 3,2%, verglichen mit einem Anstieg von 3,8% im Vorjahr. Die allgemeine Konjunkturlage dämpfte ebenso den Welthandel, der laut IfW gegenüber Vorjahr vermutlich nur um 1% zulegen konnte.

Europa: Schuldenkrise hinterlässt Spuren

In der Europäischen Union stand die wirtschaftliche Entwicklung erneut unter dem Einfluss der Staatsschuldenkrise und der damit verknüpften Unsicherheiten. Besonders stark betroffen war der Euroraum, in dem das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,5% nachgab. Deutliche Abschlüsse mussten vor allem die direkt betroffenen Krisenländer hinnehmen. Zu den Nationen, deren Wirtschaftsleistung sich als relativ stabil erwies, zählt wiederum Deutschland. Hier konnte die Wirtschaftsproduktion nach ersten Berechnungen moderat um 0,7% gesteigert werden.

Nordamerika: Wirtschaftswachstum leicht beschleunigt

In den Vereinigten Staaten belasteten die nach wie vor ungelösten Haushaltsprobleme, bei denen es gilt, eine Balance zwischen Defizitabbau und Konjunkturbelebung herzustellen. Hinzu kamen der noch immer angespannte Immobilienmarkt sowie die Verschuldung der privaten Haushalte. Dennoch entwickelte sich das Wirtschaftswachstum 2012 positiv. Zum BIP-Zuwachs von 2,2% trugen neben dem Konsens zur Anhebung der Schuldenobergrenze des Staatshaushaltes Unterstützungsmaßnahmen der US-Notenbank bei. Über ein niedriges Zinsniveau förderte sie die Möglichkeit zu Kreditaufnahmen und nachfolgenden Investitionen.

BRIC-Länder: weiterhin hohe Bedeutung für die Weltwirtschaft

Die verhaltene Wachstumsdynamik der fortgeschrittenen Volkswirtschaften strahlte auch auf die Schwellenländer aus: Fehlende Nachfrageimpulse aus dem Ausland mussten durch eine höhere Binnennachfrage ersetzt werden. Trotz der damit verbundenen geringeren Zuwachsraten nahm die weltwirtschaftliche Bedeutung der für SAF-HOLLAND wesentlichen BRIC-Staaten 2012 weiter zu. Berechnungen des IfW zufolge wurden die Zuwachsraten der Weltproduktion zuletzt zu mehr als 50% von dieser Ländergruppe getragen.

Wirtschaftswachstum 2012 in wichtigen Märkten

	2012	2011
Europäische Union	-0,3%	1,5% ¹⁾
Euroraum	-0,5%	1,4%
Deutschland	0,7%	3,0% ¹⁾
Vereinigte Staaten	2,2%	1,8%
Brasilien	1,0%	7,6%
Russland	4,5%	4,3%
Indien	3,8%	7,9%
China	7,8%	9,2%

1) Projektgruppe
Gemeinschaftsdiagnose
(Oktober 2012).

Quelle: Institut für Weltwirtschaft
IfW (Dezember 2012)

Branchenspezifische Entwicklung

Der Weltmarkt für Lkw legte 2012 weiter zu, konnte jedoch nicht an die hohen Steigerungsraten der beiden vorangegangenen Jahre anknüpfen. Für das Segment der Lkw über 6 Tonnen rechnet der Verband der Automobilindustrie (VDA) mit einem Wachstum von 5% auf 3,27 Mio. Einheiten. Innerhalb der Weltregionen entwickelte sich die Branchenkonjunktur sehr unterschiedlich. So gingen die Absatzzahlen in Europa deutlich zurück, wohingegen der nordamerikanische Markt weiterhin von einer starken Nachfrage geprägt war.

Europa: Unsicherheit dämpft Investitionsbereitschaft

Mit Blick auf die Staatsschuldenkrise investierten europäische Flottenbetreiber und Speditionen 2012 – wie bereits auch in den Vorjahren – nur verhalten in die Modernisierung ihrer Fuhrparks. Der westeuropäische Markt für Lkw über 6 Tonnen dürfte nach Berechnungen des VDA 250.000 Einheiten erreicht haben, was im Vorjahresvergleich einem Rückgang um rund 5% entspricht. Ähnlich entwickelten sich die westeuropäischen Trailermärkte, wo die Produktion 2012 ebenfalls etwa 5% unter dem Vorjahreswert lag.

Bezogen auf Gesamteuropa errechnete der Branchenverband ACEA bei mittelschweren und schweren Trucks einen Rückgang um 8,7% auf 295.610 Fahrzeuge. Das Segment der schweren Lkw ab 16 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht musste ACEA zufolge einen Abschlag von 9% hinnehmen. Im Vorjahr hatte die Fahrzeugklasse jedoch um 22% zugelegt. Unter Berücksichtigung dieser starken Vorjahresentwicklung halten sich die Werte somit weiterhin auf einem guten Niveau.

Nordamerika: Abbau des Nachholbedarfs schafft weiteres Plus

Anders als in Europa hat in Nordamerika bereits der Abbau des infolge der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise entstandenen Investitionsstaus eingesetzt. Der nordamerikanische Markt zeigte sich dementsprechend im Berichtsjahr erneut wachstumsstark. Nach Hochrechnungen des Marktforschungsunternehmens ACT Research erhöhte sich in 2012 die Produktion von schweren Lkw der Klasse 8 in den USA um 9% und in Kanada um 11,2%. Auch das Trailersegment legte merklich zu: Hier wurde ein Auslieferungsplus von 9% erzielt. Verglichen mit dem vorangegangenen Jahr expandierte der nordamerikanische Markt 2012 etwas verhaltener. Dies dürfte vorrangig als vorübergehende Konsolidierung auf hohem Niveau zu werten sein. Zusätzlich wirkten sich in der zweiten Jahreshälfte die Diskussionen um den Staatshaushalt in den USA dämpfend aus.

BRIC-Länder: Konsolidierung des brasilianischen Marktes

Im Kreis der BRIC-Länder konnte vor allem der russische Markt deutlich zulegen, dem der VDA bei Fahrzeugen über 6 Tonnen ein Marktwachstum um etwa ein Viertel auf mehr als 160.000 Fahrzeuge zuspricht. Für den gesamten Truckmarkt ermittelte der russische Branchenverband ASM Holding einen Anstieg der Verkaufszahlen um 9,5%. In Brasilien wirkten sich zunächst noch Effekte der verschärften Abgasgesetzgebung aus, die 2011 zu vorgezogenen Nutzfahrzeugkäufen geführt hatte. Im weiteren Jahresverlauf zeigten sich jedoch Erholungstendenzen des Marktes, der mittelfristig nach wie vor weiteres Potenzial aufweist. Für China ermittelte der nationale Branchenverband CAAM einen Rückgang des Marktvolumens um rund 6%. Nach diesem Rückgang wurde das Zwischentief des größten Nutzfahrzeugmarktes der Welt nun wahrscheinlich überwunden.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

SAF-HOLLAND hat seinen profitablen Wachstumskurs 2012 fortgesetzt. Getragen von Umsatzsteigerungen in allen Geschäftsfeldern erhöhte sich der Konzernumsatz um rund 28 Mio. Euro auf nahezu 860 Mio. Euro. Zum weltweiten Ausbau des Geschäftsvolumens trug insbesondere die Business Unit Aftermarket bei, die ihren Umsatz um 11,7% vergrößern konnte. Das profitable Geschäftsfeld mit einer guten Bruttomarge zeigte sich somit erneut als wichtiger Umsatz- und Ergebnisträger.

Bezogen auf die geografischen Absatzregionen gelang es SAF-HOLLAND, das herausfordernde europäische Marktumfeld gut zu parieren. Der Umsatz entwickelte sich in dieser Region zwar schwächer als im Vorjahr, erwies sich jedoch stabiler als der europäische Gesamtmarkt. Im Konzern konnte SAF-HOLLAND die europäischen Umsatzrückgänge durch hohe Zuwachsraten in den anderen Regionen mehr als ausgleichen. So legte der Umsatz in Nordamerika um 10,6% und in Ländern außerhalb der Kernmärkte um 34,6% zu. Unsere geografische Diversifikation sowie der sukzessive Ausbau der Business Unit Aftermarket bewährten sich somit abermals als vorteilhafte Strategie.

Zielerreichung 2012

Mit dem Konzernumsatz von 859,6 Mio. Euro wurde unser für 2012 gestecktes Umsatzziel von 850 Mio. Euro übertroffen. Darüber hinaus haben wir mit einem bereinigten EBIT von 58,2 Mio. Euro (Vj. 58,0) das Ziel einer stabilen Ergebnisentwicklung erreicht. Parallel setzten wir die zu Jahresbeginn angekündigten strategischen Maßnahmen um. So wurden insbesondere

- die Marktanteile von SAF-HOLLAND in Nordamerika ausgebaut,
- zwei Parts Distribution Center vorbereitet, die ab 2013 das Vertriebs- und Servicenetzwerk der Business Unit Aftermarket in Zentral- und Südamerika sowie in Asien verstärken,
- unsere Unternehmensfinanzierung diversifiziert und auf eine neue, stabile Basis gestellt, die zudem kleinere Akquisitionen zulässt, und
- die Eigenkapitalbasis von SAF-HOLLAND verbessert.

Kennzahlen durch IAS 19R beeinflusst

Im Geschäftsjahr 2012 wendet SAF-HOLLAND freiwillig und vorzeitig IAS 19R an, die überarbeitete Version des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“. Dies hat wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss, da IAS 19R unter anderem die Korridormethode zur Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste abschafft.

Die Auswirkungen der geänderten Rechnungslegungsgrundsätze zeigen sich insbesondere in der Gesamtperiodenerfolgsrechnung, Bilanz und Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns. In Übereinstimmung mit den IFRS und zur besseren Vergleichbarkeit hat SAF-HOLLAND IAS 19R auch rückwirkend für das Geschäftsjahr 2011 angewendet.

Die Pensionsverpflichtungen stiegen zum 31. Dezember 2012 aufgrund der Anwendung des IAS 19R um 25,3 Mio. Euro an. Gleichzeitig sank das Eigenkapital um 20,7 Mio. Euro, während die sonstigen langfristigen Vermögensgegenstände und latenten Steueransprüche kumuliert um 4,5 Mio. Euro zunahmen.

Der Einfluss auf die Ertragslage betrug lediglich 0,2 Mio. Euro.

TEUR	31.12.2012 IAS 19R	31.12.2012 IAS 19	Veränderung
Sonstige langfristige Vermögenswerte	859	6.304	-5.445
Latente Steueransprüche	35.647	25.687	9.960
Pensionsverpflichtungen	39.251	13.991	25.260
Eigenkapital	197.863	218.608	-20.745
Betriebliches Ergebnis	45.547	43.920	1.627
Finanzergebnis	-29.572	-28.271	-1.301
Ertragsteuern	-8.557	-8.457	-100
Periodenergebnis	7.418	7.192	226

Nähere Einzelheiten zur Umsetzung des IAS 19R und Übersichten zu den hierzu vorgenommenen Anpassungen im Konzernanhang auf Seite 125ff.

Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2012

Produktionskapazitäten nochmals ausgebaut

Die internationalen Fertigungsmöglichkeiten von SAF-HOLLAND wurden im Berichtsjahr zielgerichtet optimiert und erweitert. Besonderen Wert legten wir auf die Vergrößerung der Kapazitäten zur Achsproduktion. So wurde im deutschen Bessenbach eine neue Reibschweißanlage installiert, die Anfang 2013 in Betrieb ging. Sie übernimmt technische Back-up-Funktionen und verschafft uns Spielraum auf der Kapazitätsseite, um beim Anspringen des europäischen Marktes rasch und möglichst weitgehend vom Abbau des über Jahre angestauten Nachholbedarfs profitieren zu können.

In Nordamerika arbeiteten wir an der Erweiterung unserer Produktionskapazitäten in Warrenton, Missouri, auf 80.000 Achsen pro Jahr. Der Anteil unserer mit eigenen Achsen ausgestatteten Trailerfederungen wird dadurch von 80% auf nahezu 100% gesteigert werden. Die Belieferung nordamerikanischer Kunden mit Achs- und Federungssystemen ist ein wesentliches Element unserer Wachstumsstrategie.

Eine Montagelinie für Achssysteme wurde Mitte des Jahres im südafrikanischen Johannesburg eröffnet. Zusätzlich brachten wir die Planungen für eine eventuelle Produktion von Trailerachsen mit Luftfederungssystemen in der Türkei weiter voran. Das Land am Bosphorus gehört zu den fünf größten Nutzfahrzeugnationen der Welt. Über die Achsproduktion vor Ort könnte SAF-HOLLAND den starken Inlandsmarkt schneller bedienen und zugleich erste Schritte in Richtung der wachstumsstarken „stan“-Staaten unternehmen, wie beispielsweise Kasachstan, Usbekistan und Turkmenistan. Auch der angrenzende Bereich des Mittleren Ostens könnte mittelfristig von der Türkei aus versorgt werden.

Weitere Verstärkung der internationalen Präsenz

Um unsere Aktivitäten in Brasilien zu forcieren, wurde eine Kooperationsvereinbarung mit der österreichischen SAG Motion AG geschlossen. Sie sieht vor, dass beide Partner ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten in dem südamerikanischen Land gemeinsam vorantreiben. Zusätzlich werden administrative Einrichtungen gemeinschaftlich genutzt. Die Zusammenarbeit mit dem Zulieferer von Aluminiumkomponenten verschafft SAF-HOLLAND Kostenvorteile und vergrößert zugleich für beide Unternehmen die Markt- und Absatzchancen. In Brasilien sind wir seit 2007 aktiv und mit einer Produktionsstätte in Jaguariúna bei São Paulo vertreten.

Im Geschäftsfeld Aftermarket arbeiteten wir an der Realisierung weiterer Parts Distribution Center (PDC). Zur Stärkung des Ersatzteilvertriebs in Zentral- und Südamerika nahm Anfang 2013 ein PDC in Mexiko den Betrieb auf. Ein weiteres PDC soll im Laufe des Jahres in Asien eingerichtet werden.

Vorreiterrolle mit innovativen Produkten und Services

Die 2012 vorgestellten Produktentwicklungen richteten sich erneut auf eine Verbesserung der Total Cost of Ownership im Flottenbetrieb. Dementsprechend lag der Fokus auf Innovationen, die zur Gewichtsreduktion, Verbrauchseffizienz und Langlebigkeit beitragen. Zusätzlich wurde eine kundenorientierte IT-Lösung vorbereitet: der QR-Code auf Achsen, Fahrwerksystemen und Sattelkupplungen. Das Einscannen des Codes liefert Online-Informationen zu Ersatzteillisten und Reparaturanleitungen. SAF-HOLLAND war der erste Hersteller der Branche, der diesen digitalen Service nutzt und im laufenden Jahr in Europa einführt.

Unsere richtungweisenden Innovationen für Truck und Trailer präsentierten wir auf zahlreichen Fachmessen, darunter die weltgrößte Nutzfahrzeugmesse IAA im deutschen Hannover, die Mid-America Trucking Show (MATS) in Louisville, Kentucky, und die COMTRANS in Moskau. Weitere Informationen zu den Messeauftritten auf Seite 19.

Strukturelle Veränderungen für mehr Wettbewerbsstärke

Die Initiativen zur Vereinfachung der Unternehmensorganisation und nachhaltigen Geschäftsprozessoptimierung setzten wir fort. Im Mittelpunkt stand dabei die Business Unit Powered Vehicle Systems. So kündigte die SAF-HOLLAND GmbH im August des abgelaufenen Jahres an, die in Singen ansässige SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH einzugliedern. Es werden die Wirtschaftsgüter und die dortigen Arbeitsverhältnisse übernommen. Anschließend wird die SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH auf die Muttergesellschaft Holland Europe GmbH verschmolzen. Auf diese Weise erreichen wir eine weitere Zentralisierung von Funktionsbereichen. Zudem werden Synergien erschlossen, die der Wettbewerbsstärke zugutekommen. Der mit den Strukturveränderungen verbundene Integrationsprozess soll Mitte 2013 abgeschlossen sein.

Vorgezogene Refinanzierung und Unternehmensanleihe

Nach dem operativen Turnaround konnte SAF-HOLLAND 2012 auch die finanzielle Restrukturierung der Unternehmensgruppe erfolgreich abschließen. Dazu realisierten wir eine neue Finanzierungsstruktur, die auf drei Säulen aufsetzt: Konsortialkredit, Unternehmensanleihe und Non-Recourse-Factoring-Basket. Nähere Informationen hierzu im Kapitel Finanzierung auf Seite 69 sowie – bezogen auf die Unternehmensanleihe – auf Seite 46 f.

Kapitalerhöhung für weiteres Wachstum

Durch Ausgabe von 4.123.737 neuen Inhaberaktien erhöhte SAF-HOLLAND im November 2012 das Grundkapital um rund 10%. Mit der Kapitalerhöhung gegen Bareinlage stieg das Grundkapital auf 453.611,12 Euro (zuvor: 412.373,75). Die Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien vergrößerte sich auf 45.361.112 Stück (zuvor: 41.237.375). Zum 3. Dezember 2012 wurden die neuen Aktien in die bestehende Notierung einbezogen. Sie sind ab dem 1. Januar 2012 dividendenberechtigt. Der Bruttoerlös aus der Kapitalerhöhung beläuft sich auf 21,6 Mio. Euro und soll zur Finanzierung des weiteren Unternehmenswachstums dienen. Weitere Einzelheiten zur Kapitalerhöhung auf Seite 45.

ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz auf rund 860 Mio. Euro erhöht

Eine Zielsetzung der Strategie von SAF-HOLLAND besteht darin, konjunkturelle Schwankungen bestmöglich abzufedern. Dies kam dem Unternehmen 2012 in besonderem Maße zugute. So konnte das schwächere Europageschäft durch wachsende Geschäftsanteile in Nordamerika und den aufstrebenden Weltregionen mehr als ausgeglichen werden. Unsere differenzierte Aufstellung mit den drei Business Units Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket sorgte für zusätzliche Stabilität. Vor diesem Hintergrund gelang es, den Umsatz im Konzern um 28,3 Mio. Euro auf 859,6 Mio. Euro (Vj. 831,3) zu steigern.

Nordamerika: weiterhin auf Erfolgskurs

Mit einem Umsatzzuwachs von nahezu 11% erwies sich die Region Nordamerika für SAF-HOLLAND abermals als wichtiger Geschäftsstandort. Anders als in Europa haben die Flottenbetreiber in diesem Markt bereits begonnen, den über Jahre aufgebauten Investitionsstau zu reduzieren. Von dieser Entwicklung können wir maßgeblich profitieren. Als besondere Trümpfe bewähren sich dabei – insbesondere im Truckgeschäft – unsere starke Marktposition sowie das umfassende Produktportfolio. Insgesamt erwirtschafteten wir 2012 in Nordamerika einen Umsatz von 367,1 Mio. Euro (Vj. 331,9), was einem Anteil von 42,7% (Vj. 39,9%) am Konzernumsatz entspricht. Die nach wie vor gute Auftragslage belegt das wachsende Interesse an unseren Produkten und bestätigt zugleich, dass der Nachholbedarf an Investitionen in Trucks und Trailer in diesem Kernmarkt bei weitem noch nicht gedeckt ist.

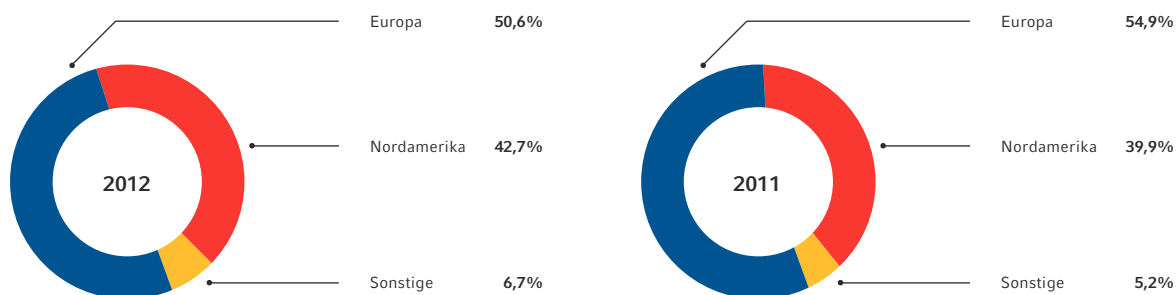
Europa: in schwierigem Umfeld gut behauptet

Auch im schwächeren europäischen Marktumfeld bewies SAF-HOLLAND Stärke, konnte sich den dämpfenden Einflüssen jedoch nicht vollständig entziehen. Die Modernisierung der Flotten hat auf diesem Kontinent bisher nur sehr verhalten eingesetzt, was insbesondere auf Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Eurokrise zurückzuführen ist. In den südeuropäischen Staaten generiert SAF-HOLLAND seit der Krise 2008/2009 nur einen geringen Anteil des Europa-Umsatzes, was dem Unternehmen im Berichtsjahr entsprechend zugutekam. Zudem wirkte sich günstig aus, dass wir in Europa vorrangig im Aftermarket- und Trailerbereich tätig sind und so vom deutlichen Rückgang im Lkw-Geschäft weniger betroffen waren. Im Gesamtjahr erreichte der Umsatz in Europa 434,9 Mio. Euro (Vj. 456,6). Mit einem Anteil von 50,6% (Vj. 54,9%) am Konzernumsatz ist die Region nach wie vor Hauptumsatzträger von SAF-HOLLAND.

Überproportionale Zuwächse in aufstrebenden Ländern

Mit dem wirtschaftlichen Aufschwung der Schwellenstaaten wächst das dortige Transportaufkommen. Dies eröffnet aussichtsreiche Absatzchancen für SAF-HOLLAND. Im Berichtsjahr steigerten wir den Umsatz in Ländern außerhalb unserer Kernmärkte Nordamerika und Europa um mehr als ein Drittel auf 57,6 Mio. Euro (Vj. 42,8). Positiv entwickelten sich vor allem unsere Aktivitäten in Russland, wo der Umsatz deutlich zulegen konnte. In Brasilien hingegen war die Geschäftsentwicklung durch Vorzieheffekte geprägt: Aufgrund verschärfter Emissionsregeln in 2012 hatten Flottenbetreiber Investitionen in das Jahr 2011 vorgezogen, was im ersten Halbjahr 2012 eine entsprechend schwächere Nachfrage bedingte. Im weiteren Jahresverlauf verbesserte sich die Auftragslage wieder langsam.

Anteil der Regionen am Konzernumsatz



Anstieg der Bruttomarge auf 18,2%

Auch auf der Ergebnisseite verzeichnete SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2012 eine positive Entwicklung. So erhöhte sich das Bruttoergebnis im Konzern auf 156,2 Mio. Euro (Vj. 148,8). Es stieg damit stärker als der Umsatz, wodurch sich die Bruttomarge auf 18,2% (Vj. 17,9%) verbesserte.

Bezogen auf die Kosten nahmen vor allem die Ausgaben zum zukunftsgerichteten weiteren Ausbau des Geschäftsvolumens zu. So stiegen unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung wie vorgesehen um rund ein Fünftel auf 18,0 Mio. Euro (Vj. 14,9), was in Relation zum Umsatz einer F&E-Quote von 2,1% (Vj. 1,8%) entspricht. Für den Vertrieb setzte SAF-HOLLAND weltweit 53,5 Mio. Euro (Vj. 48,7) ein und somit 6,2% (Vj. 5,9%) des Gesamtumsatzes. Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 5,1% auf 39,3 Mio. Euro (Vj. 37,4). Bereinigt um Sondereffekte wie die Refinanzierung blieben die Verwaltungskosten nahezu auf Vorjahresniveau.

Gewinn- und Verlustrechnung

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

Mio. Euro	2012		2011 ¹⁾	
Umsatzerlöse	859,6	100,0%	831,3	100,0%
Umsatzkosten	-703,4	-81,8%	-682,5	-82,1%
Bruttoergebnis	156,2	18,2%	148,8	17,9%
Sonstige betriebliche Erträge	1,5	0,2%	1,4	0,2%
Vertriebskosten	-53,5	-6,2%	-48,7	-5,9%
Allgemeine Verwaltungskosten	-39,3	-4,6%	-37,4	-4,5%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-18,0	-2,1%	-14,9	-1,8%
Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten	-3,2	-0,4%	-	-
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	1,8	0,2%	1,5	0,2%
Betriebliches Ergebnis	45,5	5,3%	50,7	6,1%
Finanzergebnis	-30,8	-3,6%	-24,7	-3,0%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1,3	0,2%	0,6	0,1%
Ergebnis vor Steuern	16,0	1,9%	26,6	3,2%
Ertragsteuern	-8,6	-1,0%	-	-
Periodenergebnis	7,4	0,9%	26,6	3,2%
Anzahl der Aktien ²⁾	41.546.655		36.502.894	
Ergebnis je Aktie in Euro²⁾	0,18		0,73	

2) Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien in der Betrachtungsperiode (siehe S. 165).

Das Ergebnis vor Steuern erreichte im Berichtsjahr 16,0 Mio. Euro (Vj. 26,6). Es ist vorrangig durch das hohe negative Finanzergebnis von -30,8 Mio. Euro (Vj. -24,7) geprägt. Hier profitierte SAF-HOLLAND zwar von erheblich geringeren Zinskosten, doch waren gleichzeitig einmalige Sondereffekte im Zusammenhang mit der Refinanzierung in Höhe von 9,3 Mio. Euro und der Aufwendungen im Zusammenhang mit der Ablösung von Zins-Hedges in Höhe von 3,0 Mio. Euro zu tragen. Ebenso wirkte sich die Umstellung auf die Regelungen des IAS 19R mit -1,3 Mio. Euro auf das Finanzergebnis aus. Weiterhin fielen unrealisierte Kursverluste aus Intercompany-Darlehen in Höhe von -1,2 Mio. Euro an. Nähere Informationen zur vorzeitigen Refinanzierung und den dadurch erzielten Vorteilen auf Seite 69.

Das Periodenergebnis belief sich auf 7,4 Mio. Euro (Vj. 26,6). Dabei ergibt sich die Differenz zum Vorjahreswert zu einem großen Teil aus den 2012 deutlich höheren Ertragsteuern von 8,6 Mio. Euro. Sie spiegeln unter anderem eine Normalisierung der Steuerbelastung wider, denn im Geschäftsjahr 2011 hatte SAF-HOLLAND erstmalig latente Steuern auf nicht erfasste Zinsvorräge der Vorjahre in Höhe von 9,4 Mio. Euro gebildet. Die damit verknüpften Steuereffekte reduzierten den Ertragsteueraufwand seinerzeit auf nahezu Null. In 2012 hingegen belastete die Steuerquote das Ergebnis aus der letzten Steuerprüfung in Deutschland mit 2,3 Mio. Euro. Ferner konnten aufgrund eines nicht ausreichenden künftigen zu versteuernden Einkommens keine latenten Steuern in Höhe von 3,7 Mio. Euro für Verlust- und Zinsvorräge gebildet werden. Gegenläufig hat sich die erstmalige Aktivierung aktiver latenter Steuern auf steuerliche Verlust- und Zinsvorräge des Vorjahres in Höhe von 2,3 Mio. Euro ausgewirkt. Bereinigt um diese Effekte hätte die Konzernsteuerquote annähernd 30,8% betragen.

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro	2012	2011 ¹⁾
Periodenergebnis	7,4	26,6
Ertragsteuern	8,6	–
Finanzergebnis	30,8 ²⁾	24,7 ³⁾
Abschreibungen aus PPA ⁴⁾	6,4	6,4
Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten	3,2	–
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-1,8	-1,5
Restrukturierungs- und Integrationskosten	3,6	1,8
Bereinigtes EBIT	58,2	58,0
in % vom Umsatz	6,8	7,0
Abschreibungen	14,5	14,0
Bereinigtes EBITDA	72,7	72,0
in % vom Umsatz	8,5	8,7
Abschreibungen	-14,5	-14,0
Finanzergebnis	-30,8 ²⁾	-24,7 ³⁾
Restrukturierungs- und Integrationskosten	13,6 ⁵⁾	1,6 ⁶⁾
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	41,0	34,9
Ertragsteuern	-12,6 ⁷⁾	-10,7 ⁸⁾
Bereinigtes Periodenergebnis	28,4	24,2
in % vom Umsatz	3,3	2,9
Anzahl der Aktien ⁹⁾	41.546.655	36.502.894
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,68	0,66

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

2) Im Finanzergebnis sind unrealisierte Verluste aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 1,2 Mio. Euro enthalten.

3) Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 4,2 Mio. Euro enthalten.

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

5) Im Wesentlichen Einmaleffekte aus der vorzeitigen Ablösung von Bankdarlehen von 9,3 Mio. Euro, Swaps von 3,1 Mio. Euro sowie Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen 1,2 Mio. Euro.

6) Im Wesentlichen Einmaleffekte aus der vorzeitigen Ablösung von Bankdarlehen von 4,4 Mio. Euro, Swaps von 0,7 Mio. Euro, aus einer eingeleiteten Anleihenbegebung 0,7 Mio. Euro sowie Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen -4,2 Mio. Euro.

7) Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,80% unterstellt.

8) Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,80% unterstellt. Einmaleffekte aus der Bildung von aktiven latenten Steuern auf bisher nicht erfasste Zinsvorräte in Höhe von 9,4 Mio. Euro werden nicht berücksichtigt.

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

Stabile Ergebnisentwicklung: bereinigtes EBIT von 58,2 Mio. Euro

Das bereinigte EBIT stieg im Berichtsjahr leicht auf 58,2 Mio. Euro (Vj. 58,0). Daraus errechnet sich bezogen auf den höheren Konzernumsatz eine bereinigte EBIT-Marge von 6,8% (Vj. 7,0%). Hier ist zu berücksichtigen, dass die Vergleichszahlen des Geschäftsjahres 2011 Ergebnisbeiträge aus einem Projekt-auftrag enthielten, dessen größter Teil im dritten Quartal 2011 planmäßig ausgelaufen ist. Bleiben diese Ergebnisbeiträge außen vor, ergibt sich für 2012 eine gegenüber dem Vorjahr um circa 0,6 Prozentpunkte verbesserte bereinigte EBIT-Marge.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie erreichte im vergangenen Geschäftsjahr 0,68 Euro (Vj. 0,66). Die zugrunde liegende gewichtete Anzahl der durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien war allerdings 2012 mit 41,5 Mio. Stück (Vj. 36,5) deutlich höher als im Vorjahr.

Mehrjahresübersicht zur Ertragslage

Mio. Euro	2012	2011 ¹⁾	2010	2009	2008
Umsatz	859,6	831,3	631,0	419,6	798,8
Bereinigtes EBIT	58,2	58,0	37,1	1,5	41,2
in % vom Umsatz	6,8	7,0	5,9	0,4	5,2
Bereinigtes EBITDA	72,7	72,0	52,7	16,7	54,7
in % vom Umsatz	8,5	8,7	8,4	4,0	6,8
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	41,0	34,9	4,1	-21,8	18,8
in % vom Umsatz	4,8	4,2	0,6	n.d.	2,4
Bereinigtes Periodenergebnis	28,4	24,2	2,9	-15,6	13,4
in % vom Umsatz	3,3	2,9	0,5	n.d.	1,7
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,68 ²⁾	0,66 ³⁾	0,14 ⁴⁾	-0,75 ⁴⁾	0,69 ⁵⁾

Geschäftsverlauf in den Business Units

Übersicht über die Business Units

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen/ Eliminierungen		Gesamt	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011 ¹⁾	2012	2011 ¹⁾
Umsatzerlöse	473,5	472,8	157,6	154,0	228,5	204,5	-	-	859,6	831,3
Umsatzkosten	-429,3	-430,0	-131,2	-128,4	-142,7	-123,5	-0,2	-0,6	-703,4	-682,5
Bruttoergebnis	44,2	42,8	26,4	25,6	85,8	81,0	-0,2	-0,6	156,2	148,8
in % vom Umsatz	9,3	9,1	16,8	16,6	37,5	39,6	-	-	18,2	17,9
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-29,9	-28,0	-10,8	-11,4	-52,7	-48,9	-4,6	-2,5	-98,0	-90,8
Bereinigtes EBIT	14,3	14,8	15,6	14,2	33,1	32,1	-4,8	-3,1	58,2	58,0
in % vom Umsatz	3,0	3,1	9,9	9,2	14,5	15,7	-	-	6,8	7,0

067

Trailer Systems mit stabiler Geschäftsentwicklung

Mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes wurde erneut in der Business Unit Trailer Systems erwirtschaftet, die ihre Geschäftserlöse leicht auf 473,5 Mio. Euro (Vj. 472,8) ausbaute. Das im Vorjahr um mehr als 46% vergrößerte Umsatzvolumen ließ sich somit auf hohem Niveau halten und weiter stabilisieren. In Nordamerika konnte das Segment die durch Nachholinvestitionen der Spediteure und Flottenbetreiber getriebene Nachfrage nutzen und dabei vor allem vom steigenden Interesse an unseren Achs- und Federungssystemen profitieren. Marktbedingte Umsatzrückgänge in Europa ließen sich hierdurch kompensieren. Das Bruttoergebnis des Geschäftsbereichs legte auf 44,2 Mio. Euro (Vj. 42,8) zu. Mit 14,3 Mio. Euro (Vj. 14,8) entspricht das bereinigte EBIT einer bereinigten EBIT-Marge von 3,0% (Vj. 3,1%). Die leicht niedrigeren Werte spiegeln verstärkte Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie den Vertrieb zur Förderung des künftigen Wachstums wider.

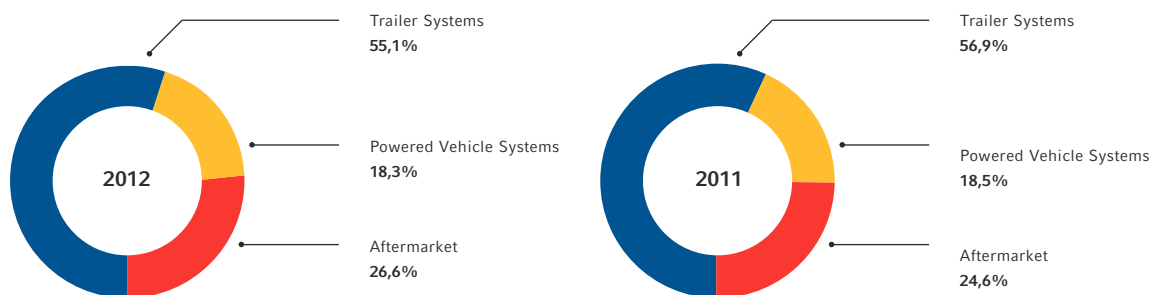
Powered Vehicle Systems zeigt Ertragskraft

Der Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems erweiterte seinen Umsatz 2012 auf 157,6 Mio. Euro (Vj. 154,0) und trug somit wie bereits im vorangegangenen Jahr gut 18% zum Konzernumsatz bei. Auch diese Business Unit konnte das Geschäft vorrangig in Nordamerika ausweiten. Erheblich stärker als der Umsatz stieg das bereinigte EBIT: Es legte um knapp 10% auf 15,6 Mio. Euro (Vj. 14,2) zu. Das Bruttoergebnis von 26,4 Mio. Euro (Vj. 25,6) entspricht in Relation zum Umsatz einer Bruttomarge von 16,8% (Vj. 16,6%). Der Geschäftsverlauf der Business Unit ist insbesondere unter dem Aspekt erfreulich, dass 2012 ein umfangreicher Projektauftrag kompensiert werden musste, der im dritten Quartal 2011 zu großen Teilen planmäßig ausgelaufen war. Dies ist sowohl umsatz- als auch ertragsseitig dank eines verbesserten Kunden- und Produktmix gelungen.

Aftermarket auf dynamischem Wachstumskurs

Zuwachsraten verzeichnete erneut die Business Unit Aftermarket. Der weitgehend konjunkturunabhängige Geschäftsbereich baute seinen Umsatz um fast 12% auf 228,5 Mio. Euro (Vj. 204,5) aus. Durch den markanten Anstieg vergrößerte sich der Anteil am Konzernumsatz auf 26,6% (Vj. 24,6%). Unserem Ziel, den Beitrag des Segments zum Gesamtumsatz von SAF-HOLLAND mittelfristig auf ein Drittel zu erhöhen, kamen wir damit nochmals ein Stück näher. Mit einem Bruttoergebnis von 85,8 Mio. Euro (Vj. 81,0) erzielte das Aftermarketgeschäft wieder eine gute Bruttomarge. Das bereinigte EBIT verbesserte sich auf 33,1 Mio. Euro (Vj. 32,1). Positive Umsatz- und Ergebnisbeiträge leistete auch die 2011 gegründete Ländergesellschaft Dubai, die den Nahen und Mittleren Osten sowie Nord- und Zentralafrika betreut. Zusätzlich eröffnete unser neues Ersatzteilprogramm „Sauer Quality Parts“ neue Absatzpotenziale. Als Zweitmarke erschließt es SAF-HOLLAND den Ersatzteilmarkt für Gebrauchtfahrzeuge.

Anteil der Business Units am Konzernumsatz



FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Im Finanzmanagement verfolgt SAF-HOLLAND klare Prämissen: Die Finanzierung der Unternehmensgruppe soll auf einer breiten Basis stehen, langfristig gesichert sein und neben adäquaten Finanzierungsbedingungen ein Höchstmaß an Flexibilität bieten. Mit dieser Ausrichtung erreichten wir im Jahr 2012 Schritt für Schritt unsere Ziele.

Finanzierung zukunftsgerichtet neu aufgestellt

Im Berichtsjahr gelang es, die umfassende Optimierung der Unternehmensfinanzierung erfolgreich abzuschließen. Über ein mehrstufiges Maßnahmenpaket stellten wir die Finanzierung des Unternehmens dazu auf eine komplett neue Basis, die jetzt von mehreren Säulen getragen wird. Der weitere Wachstumskurs von SAF-HOLLAND ist somit jetzt über einen ausgewogenen Mix an Fremdfinanzierungen nachhaltig abgesichert. Zudem gelang es, dem Unternehmen neben weiteren Vorteilen, wie einer größeren finanziellen Flexibilität und besseren Finanzierungsbedingungen, das Eigenkapital über eine 10%ige Kapitalerhöhung zu verbessern.

Vorzeitige Bankenrefinanzierung

Anfang Oktober 2012 wurde ein neuer Konsortialkredit mit einem Gesamtvolumen von 260 Mio. Euro abgeschlossen. Er löste die seit 2008 vorhandene Kreditlinie ab, die am 30. September 2014 ausgelaufen wäre. Die vorgezogene Neufinanzierung unter Beteiligung mehrerer Banken gewährleistet eine finanzielle Absicherung bis 2017, drei Jahre länger als die bisherige Vereinbarung. Die Finanzierungsbedingungen sind dabei erheblich günstiger als zuvor. Auch die Rahmenbedingungen konnten verbessert werden, denn der neue, von 14 auf acht Banken verkleinerte Bankenkreis verzichtete beispielsweise auf die Besicherung von Vermögenswerten.

Struktur des neuen Konsortialkredits

	Währung	Volumen vor Anleiheplatzierung	Volumen nach Anleiheplatzierung
Langzeitkredit / Term Loan	Euro	120 Mio.	70 Mio.
Langzeitkredit / Term Loan	Euro	20 Mio.	20 Mio.
Revolvierende Kreditlinie	Euro	80 Mio.	80 Mio.
Revolvierende Kreditlinie	US-Dollar	50 Mio.	50 Mio.

Über die langfristige Finanzierungssicherheit hinaus erschloss die vorzeitige Refinanzierung weitere Vorzüge: Zum einen reduzierte die vorweggenommene Ablösung die an die abgelösten Banken zu zahlende Success Fee: Sie sank auf 10,5 Mio. Euro, was SAF-HOLLAND eine Ersparnis von 2,4 Mio. Euro einbrachte. Zum anderen konnten Zinsswaps aus dem Jahr 2008 mit einem negativen Marktwert von 7,0 Mio. Euro abgelöst werden, was die zukünftigen Finanzierungskosten zusätzlich entlastet. Nach der erfolgreichen Anleiheplatzierung im weiteren Verlauf des Oktobers wurde die Kreditlinie von 260 Mio. Euro auf rund 210 Mio. Euro zurückgeführt.

069

Unternehmensanleihe platziert

Als bankenunabhängige Finanzierungsalternative platzierte SAF-HOLLAND Ende Oktober 2012 eine Unternehmensanleihe im Volumen von 75,0 Mio. Euro im neu geschaffenen Markt des Prime Standard an der Frankfurter Börse. Sie läuft über insgesamt 5,5 Jahre und ist mit einem Zinskupon von 7,00% ausgestattet. Im Vorfeld der Emission hatte Euler Hermes SAF-HOLLAND mit einem Rating von BBB-, Ausblick stabil, bewertet, also im Investmentgrade-Bereich.

Die Erlöse aus der Anleiheemission nutzten wir überwiegend zur Tilgung der Kreditlinien, die um rund 50 Mio. Euro auf rund 210 Mio. Euro zurückgeführt wurden. Weitere 25 Mio. Euro dienen dem künftigen Wachstum des Unternehmens. Zu diesem Zweck stehen zusätzlich die finanziellen Mittel aus der im November 2012 durchgeführten Kapitalerhöhung zur Verfügung. Wenn es darum geht, strategische Optionen in den drei Geschäftsfeldern zu realisieren, kann SAF-HOLLAND somit auf insgesamt rund 45 Mio. Euro zugreifen.

Im Vergleich zum neu abgeschlossenen Konsortialkredit ist die Unternehmensanleihe mit höheren Zinsen belegt. Dies wird jedoch durch mehr Unabhängigkeit und einen weiteren Handlungsspielraum ausgeglichen. Alles in allem verbesserte sich der effektive Zins für die gesamte Fremdfinanzierung der SAF-HOLLAND um circa drei Prozentpunkte auf rund 5,5%, und zwar unter Einbeziehung aller Kostenelemente, darunter auch die Bereitstellungszinsen für die freie Kreditlinie.

Informationen zur Unternehmensanleihe und deren Platzierung finden sich auch auf Seite 46 f; Angaben zur Kapitalerhöhung auf der Seite 45.

Non-Recourse-Factoring als zusätzlicher Baustein

Das Non-Recourse-Factoring vereinbarten wir bereits im zweiten Quartal des Berichtsjahrs, wobei der Non-Recourse-Factoring-Basket auf insgesamt 25,0 Mio. Euro lautet. Ausgehend von einem Anfangsbetrag von 3,9 Mio. Euro erhöhte sich das Volumen bis zum Jahresende 2012 plangemäß auf 7,8 Mio. Euro. Kurzfristig ist beabsichtigt, das Volumen in einer Bandbreite von 10,0 bis 15,0 Mio. Euro auszunutzen.

Im Rahmen des Factoring übernimmt die Factoring-Gesellschaft sowohl die Vorauszahlung unserer Kundenforderungen als auch deren Ausfallrisiko. Dementsprechend gewinnt SAF-HOLLAND hier zusätzlich an Liquidität, optimiert mit einem Zinssatz von circa 3,5% die Finanzierungskosten und minimiert zugleich Risiken, die im Zusammenhang mit Zahlungsforderungen entstehen können. Über das Non-Recourse-Factoring hinaus nutzt SAF-HOLLAND in geringerem Umfang die außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente des Operating Lease, zum Beispiel bei der Anschaffung von Kraftfahrzeugen, EDV-Geräten oder Produktionsanlagen.

Erfolgreiche Kapitalerhöhung

Im November 2012 erhöhten wir im Zuge einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage unser Grundkapital um rund 10% durch Ausgabe von 4.123.737 neuen Inhaberaktien. Die neuen Aktien wurden im Rahmen einer Privatplatzierung bei institutionellen Investoren zu einem Preis von 5,25 Euro pro Aktie platziert. Dabei überstieg die Nachfrage das Angebot deutlich. Der Bruttoerlös von 21,6 Mio. Euro soll nach Abzug der Kosten entsprechend dem Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND zur Finanzierung weiteren Wachstums dienen.

Positive Effekte durch optimierte Finanzierungsstruktur

Ihre volle Wirkung entfaltet die verbesserte Finanzierungsstruktur von SAF-HOLLAND erst im laufenden Geschäftsjahr und dessen Folgejahren. Positive Effekte zeigten sich jedoch bereits 2012. So sanken unsere Verbindlichkeiten aus festverzinslichen, besicherten Bankdarlehen zum 31. Dezember 2012 auf 160,4 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 175,0). Die Nettoverschuldung ging zum gleichen Stichtag auf 141,8 Mio. Euro (31. Dezember 2011: 159,7) zurück und konnte somit ebenfalls deutlich verringert werden.

Durch die Kapitalerhöhung, sukzessive Reduzierung der Nettoverschuldung, Rückführung der alten Kreditlinie und den Wechsel zum neuen Konsortialkredit erzielten wir erheblich günstigere Zinskonditionen. Die im Berichtsjahr aufgewendeten Zinsen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen von 12,7 Mio. Euro (Vj. 19,0) reduzierten sich um ein Drittel gegenüber den im Vorjahr aufgewendeten Zinsen.

Investitionen fördern die Wettbewerbsstärke

Im Berichtsjahr investierten wir konzernweit insgesamt 22,3 Mio. Euro (Vj. 15,6). Der größte Teil unserer Investitionen diente dazu, Synergien zu erschließen, das Produktportfolio auszubauen oder Fertigungsmöglichkeiten zu erweitern. In den Kernmärkten Nordamerika und Europa stand vorrangig der Ausbau der Achsproduktion in Mittelpunkt. Ein weiteres bedeutsames Investitionsprojekt ist die Harmonisierung der SAP-Systeme. Das mehrjährige IT-Vorhaben wird Ende 2013 im Wesentlichen abgeschlossen sein und erfordert interne und externe Aufwendungen von insgesamt rund 12,0 Mio. Euro. Über die Optimierung der datentechnischen Systeme erreichen wir nachhaltige Prozessoptimierungen, was zu verbesserten Kostenstrukturen führt und zugleich das Net Working Capital senkt.

Unsere Investitionsentscheidungen orientieren sich grundsätzlich am Return on Investment (ROI). Wir streben an, dass sich Investitionen innerhalb von drei Jahren amortisieren. Bei Rationalisierungsinvestitionen soll der ROI innerhalb von maximal zwölf Monaten erreicht sein.

Gesamtliquidität nahezu verdoppelt

Die vorhandenen Barmittel erhöhten sich zum 31. Dezember 2012 auf 18,6 Mio. Euro (Vj. 15,3). Unter Einbeziehung des vereinbarten Kreditrahmens errechnet sich daraus eine erheblich vergrößerte Gesamtliquidität. So verfügte SAF-HOLLAND am 31. Dezember 2012 über 140,5 Mio. Euro (Vj. 70,7) – fast das Doppelte der vergleichbaren Vorjahressumme.

Tabelle zur Ermittlung der Gesamtliquidität

TEUR	31.12.2012				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kredit- rahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Gesamt- liquidität
Facility A1	71.400	71.400	71.400	–	–
Facility A2	–	–	20.000	–	20.000
Facility B1	4.682	4.682	80.000	18.579	93.897
Facility B2	12.107	12.500	39.063	–	26.563
Gesamt	88.189	88.582	210.463	18.579	140.460

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen erhöhte sich im Berichtsjahr um 28% auf 59,5 Mio. Euro (Vj. 46,5). Hier kamen zwei gegensätzliche Entwicklungen zum Tragen: Einerseits bewirkten in den Dezember 2011 vorgezogene Kundenzahlungen zu Jahresbeginn 2012 einen um rund 6,0 Mio. Euro niedrigeren Geldeingang. Andererseits führte das so genannte Non-Recourse-Factoring bis Jahresende 2012 zu einem positiven Effekt von 7,8 Mio. Euro.

Analog zum gewachsenen Geschäftsvolumen erhöhte sich das Net Working Capital auf 82,4 Mio. Euro (Vj. 78,2). Es belief sich somit auf 10,2% des Konzernumsatzes. Unsere Zielsetzung, den Net-Working-Capital-Bedarf unter einer Quote von 10% des Umsatzes zu halten, wurde damit nahezu erfüllt.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag 2012 bei -21,3 Mio. Euro (Vj. -12,1). Hier wirkten sich unter anderem die Ausgaben für das SAP-Projekt aus, mit dem wir unsere weltweiten IT-Prozesse optimierten. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von -29,3 Mio. Euro (Vj. -22,3) ist in hohem Maße durch unsere Aktivitäten im Zusammenhang mit der Neuaufstellung der Unternehmensfinanzierung geprägt. So flossen dem Unternehmen einerseits durch Kapitalerhöhung, Unternehmensanleihe und Aufnahme des neuen Konsortialkredits erhebliche Mittel zu. Andererseits wurden ebenfalls in maßgeblicher Größen-

ordnung bestehende Kredite getilgt. Hinzu kamen durch die Anpassung der Unternehmensfinanzierung bedingte Einmalzahlungen, darunter die durch die vorzeitige Rückzahlung auf 10,5 Mio. Euro reduzierte Success Fee, Transaktionskosten des neuen Konsortialkredits und der Bondemission in Höhe von 3,4 Mio. Euro sowie 1,8 Mio. Euro und Kosten für die vorzeitige Ablösung von Zinsswaps und swapähnlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 7,0 Mio. Euro.

Mehrjahresübersicht zur Finanzlage

Mio. Euro	2012	2011 ¹⁾	2010	2009	2008
Operativer Cashflow vor Ertragsteuerzahlungen	59,5	46,5	46,0	48,3	41,9
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-21,3	-12,1	-7,2	-7,5	-72,1
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-29,2	-22,3	-45,3	-28,4	18,4
Investitionen	22,3	15,6	8,3	8,1	74,2
in % vom Umsatz	2,6	1,9	1,3	1,9	9,3

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

VERMÖGENSLAGE

Eigenkapitalquote weiter verbessert

Im Berichtsjahr konnte die Bilanzstruktur erneut verbessert werden. Mit 197,9 Mio. Euro (Vj. 175,6) lag das Eigenkapital am 31. Dezember 2012 aufgrund der Kapitalerhöhung deutlich über dem Vorjahreswert. Die Eigenkapitalquote nahm ebenfalls weiter zu und erreichte zum gleichen Stichtag 36,9% nach 32,4% im Vorjahr.

Vermögensstrukturanalyse: Verbindlichkeiten deutlich reduziert

Die Bilanzsumme belief sich 2012 auf 536,7 Mio. Euro (Vj. 541,3). Mit 330,1 Mio. Euro (Vj. 332,6) entsprachen die langfristigen Vermögenswerte in etwa dem Vorjahresniveau. Die kurzfristigen Vermögenswerte erreichten 206,6 Mio. Euro (Vj. 208,7). Den hauptsächlich aufgrund des Factoring niedrigeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen standen hier größere finanzielle Vermögenswerte und erweiterte liquide Mittel gegenüber.

Die Umschlagdauer unserer Vorräte lag wie bereits im Vorjahr bei 48 Tagen und somit knapp über dem angestrebten Zielwert von 45 Tagen. Die Reichweite der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich auf 39 Tage (Vj. 42).

Vor allem aufgrund der Kapitalerhöhung sanken die langfristigen Schulden von SAF-HOLLAND auf 230,2 Mio. Euro (Vj. 243,6). Die kurzfristigen Schulden verringerten sich auf 108,6 Mio. Euro (Vj. 122,1).

Mehrjahresübersicht zur Vermögenslage

Mio. Euro	2012	2011 ¹⁾	2010	2009	2008
Bilanzsumme	536,7	541,3	484,7	458,1	537,4
Eigenkapital	197,9	175,6	24,9	23,8	72,1
Eigenkapitalquote	36,9%	32,4%	5,1%	5,2%	13,4%

Zahl der Mitarbeiter nahezu konstant

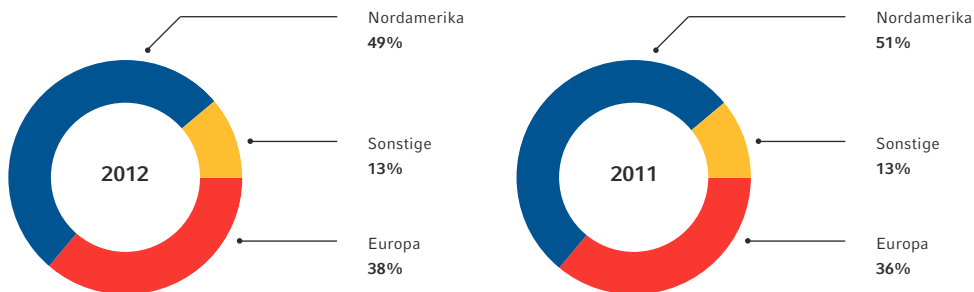
Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.059 Mitarbeiter (Vj. 3.155), inklusive Leiharbeitern. Im Jahresdurchschnitt waren 3.118 Mitarbeiter (Vj. 3.107) für das Unternehmen tätig.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen

	2012	2011	2010	2009	2008
Europa	1.159	1.130	990	896	1.011
Nordamerika	1.497	1.615	1.387	1.092	1.156
Sonstige	403	410	397	343	293
Gesamt	3.059	3.155	2.774	2.331	2.460
Jahresdurchschnitt	3.118	3.107	2.619	2.320	2.799

Nahezu die Hälfte der Gesamtbelegschaft ist den Standorten in Nordamerika zuzuordnen. Bei unseren europäischen Gesellschaften arbeiteten zum Jahresende 38% der Konzernmitarbeiter. In Regionen außerhalb der Kernmärkte waren 13% der Belegschaft beschäftigt.

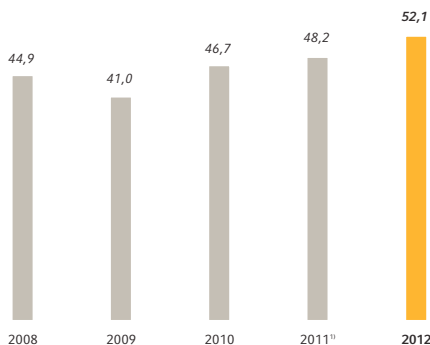
Mitarbeiter nach Regionen



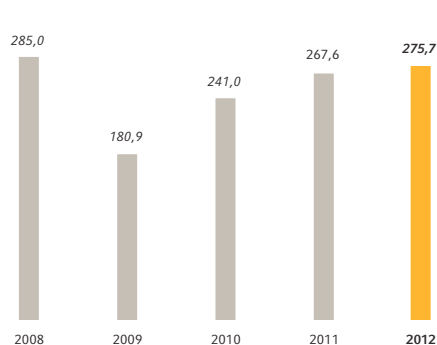
Bleiben Restrukturierungs- und Integrationskosten unberücksichtigt, belief sich der Personalaufwand im Berichtsjahr auf insgesamt 154,4 Mio. Euro (Vj. 141,2). Bezogen auf den einzelnen Mitarbeiter – ohne Leiharbeiter – errechnet sich daraus ein Durchschnittswert von 52,1 TEUR (Vj. 48,2). Der Umsatz je Mitarbeiter erreichte 275,7 TEUR nach 267,6 TEUR im Vorjahr.

073

Personalaufwand je Mitarbeiter, ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten und Leiharbeiter (TEUR)



Umsatz je Mitarbeiter mit Leiharbeitern (TEUR)



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

Vereinbarungen sichern Flexibilität in der Fertigung

Um der Nachfrage jederzeit exakt entsprechen zu können, ist SAF-HOLLAND auf marktgerechte, anpassungsfähige Personalstrukturen angewiesen. Vor diesem Hintergrund setzen wir über den festen Mitarbeiterstamm hinaus auch auf befristete Einstellungen und die Unterstützung durch Leiharbeitskräfte. Für die deutschen Produktionsstätten wurde 2012 eine Betriebsvereinbarung unterzeichnet, die bei neuen Mitarbeitern eine Ausdehnung der tariflichen Befristung von 12 auf 24 Monate ermöglicht. In den USA trafen wir neue Abkommen mit den Tarifkommissionen der Gewerkschaften United Steelworkers und International Association of Machinists and Aerospace Workers. Sie laufen bis Frühjahr 2017 und beziehen sich auf unsere Produktionsstandorte Dumas, Arkansas, sowie Warrenton, Missouri.

Initiativen für effiziente, konzernweite Zusammenarbeit

In der Aus- und Weiterbildung bietet SAF-HOLLAND ein breites Spektrum. Sowohl in Europa als auch in Nordamerika lag der Fokus 2012 auf Fortbildungen im Bereich der Methoden- und Sozialkompetenz von Führungskräften. Bezogen auf die Produktion standen zudem FEM- und CAD-Schulungen im Mittelpunkt. Darüber hinaus förderten wir in Europa über mehrstufige Englischkurse die Kommunikation und den Informationsfluss im Konzern. Weiter fortgesetzt wurde auch unser Personalentwicklungsprogramm, das seit Anfang 2013 zusätzlich die Standorte in den USA einbezieht.

Attraktivität und Herausforderung

In beiden Kernmärkten führten wir im Berichtsjahr Mitarbeiterbefragungen durch. Die Ergebnisse der Studie dienen als Grundlage für weiterführende und verbesserte Interaktionen mit den Beschäftigten mit dem Ziel, die Mitarbeiterzufriedenheit weiter auszubauen. Im zweiten Quartal 2012 wurde der besondere Einsatz aller Beschäftigten mit einer Bonuszahlung honoriert, die speziell die im Vorjahr erbrachten Leistungen würdigt.

Wertsteigernde Faktoren nicht finanzieller Art

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

Fester Kundenstamm bei OEM und Endkunden

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

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

Beschaffung über weltweites Lieferantennetzwerk

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

Organisations- und Verfahrensvorteile durch Vernetzung

Unsere Prozessabläufe fördern wir an allen Standorten über leistungsstarke IT-Architekturen. Im Rahmen des globalen Netzwerkprojekts wurden 2012 die lokalen Netzwerke technisch auf den neuesten Stand

gebracht und in einer einheitlichen Struktur zusammengeführt. Hierdurch werden künftig Redundanzen vermieden, die Transparenz erhöht und die Leistungsfähigkeit der Hardware verbessert. Mit der Umsetzung des Projekts sind nun alle Voraussetzungen für die weltweite Vereinfachung der IT-Prozesse gegeben.

Um die datentechnische Vernetzung weiter voranzutreiben, werden die in den Kernmärkten Nordamerika und Europa genutzten SAP-Systeme derzeit zusammengeführt. In das Projekt einbezogen ist mittelfristig die Ausdehnung des IT-Systems Advanced Planner & Optimizer (APO) auf unsere Organisation in Nordamerika. In Europa nutzen wir die Supply-Chain-Management-Lösung bereits seit längerem, vorrangig in den Feldern Beschaffung und Logistik sowie bei der Kapazitätsplanung in den Werken.

Ein weiteres IT-Projekt im Bereich Produktentwicklung zielt auf die Ablösung bisher unterschiedlicher Systeme in Nordamerika und Europa durch eine einheitliche Systemplattform für das Produktdatenmanagement (PDM). Das neue System wird schrittweise eingeführt und optimiert die länderübergreifende Zusammenarbeit der Produktentwicklungsteams sowie weiterer Teile unserer Organisation. Wesentlicher Vorteil der integrierten Lösung ist ein höchst effizienter Informationsfluss, bei dem die jeweils zuständigen Mitarbeiter schnellen Zugriff auf digital gespeicherte Daten und Dokumente erhalten – stets aktuell und über den gesamten Lebenszyklus des Produkts. Es ist geplant, dass die Entwicklungs- und Konstruktionszentren in Nordamerika und Deutschland das neue PDM-System bereits 2013 nutzen, weitere Länder werden folgen. Vorgesehen ist auch die direkte Anbindung an unser SAP-System.

Nachhaltigkeit als strategische Komponente

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

Mit unseren globalen Aktivitäten schaffen wir Arbeitsplätze in unterschiedlichsten Ländern und fördern über Aufträge an lokale oder regionale Unternehmen die wirtschaftliche Situation vor Ort. Dabei richtet sich SAF-HOLLAND auf allen Kontinenten an ethisch-moralischen Grundsätzen aus. Nachhaltigkeit ist auch ein Teil des Kerngeschäfts: Die stete Gewichtsverringerung unserer Produkte und Komponenten trägt dazu bei, den Kraftstoffverbrauch der Flotten zu drosseln. Dies dient über verringerte Emissionswerte dem Klimaschutz und trägt zugleich zur Ressourcenschonung bei.

GESAMTAUSSAGE ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2012

Für SAF-HOLLAND verlief das Berichtsjahr durchgehend erfolgreich: Unseren Expansionskurs konnten wir fortsetzen und die globale Marktposition über profitables Wachstum weiter ausbauen. Unsere für 2012 gesetzten Ziele wurden damit erreicht. Wie erwartet gewannen wir vor allem im Kernmarkt Nordamerika sowie in den aufstrebenden Ländern hinzu. Doch auch im konjunkturell herausfordernden europäischen Umfeld hat sich SAF-HOLLAND gut behauptet.

Die positive Geschäftsentwicklung profitierte insbesondere vom Ausbau des Geschäftsfelds Aftermarket und der weiteren geografische Diversifikation. Dies bestätigt die Wirksamkeit unserer auf Unabhängigkeit von Konjunktur- und Marktentwicklungen zielenden Strategie. Den entscheidenden Fortschritt erreichten wir in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung: Sie wurde 2012 mit der Diversifizierung der Fremdmittel und der erfolgreichen Kapitalerhöhung abgeschlossen. Der Wachstumskurs von SAF-HOLLAND ist damit auch in Bezug auf die finanzielle Flexibilität langfristig und zu adäquaten Konditionen abgesichert.

Dubai » In der pulsierenden Stadt boomen nicht nur Bauprojekte – auch die Nutzfahrzeugflotten werden größer. Im Geschäftsfeld Aftermarket profitiert SAF-HOLLAND vom wachsenden Bedarf an Ersatzteilen.

WACHSTUMSTREIBER

Dubai, die beeindruckende Wüstenstadt im gleichnamigen Emirat, steht ganz im Zeichen des Aufstiegs. In den letzten Jahren hat sie sich zur modernen Metropole entwickelt, die ihren Fokus jetzt von der Ölproduktion auf den Ausbau der Position als Logistik-Drehscheibe für den globalen Handel richtet. Das daraus resultierende Flottenwachstum im Nutzfahrzeugbereich veranlasste SAF-HOLLAND direkt vor Ort zu gehen. Eine eigene Gesellschaft beliefert nun von hier aus die gesamte Arabische Halbinsel und ist zudem die Brücke in Richtung Afrika.



Symbol des Aufschwungs » Der Burj Khalifa ragt hoch in den Himmel über Dubai. Beim Errichten des weltweit größten Turms war der Materialtransport per Lkw eine besondere Herausforderung.

SUPERLATIVE AM PERSISCHEN GOLF



078

Künstliche Inseln, hochmoderne Stadtteile, spektakuläre Wolkenkratzer: Mit einem beispiellosen Bau- und Investitionsboom bereitet sich Dubai auf die Zukunft vor. Wahrzeichen für die dynamische Entwicklung ist ein Hochhaus der Extraklasse: Burj Khalifa, das höchste Gebäude der Welt. Auf

160 Stockwerken beherbergt der 828 Meter emporragende Turm Apartments und Büros, aber auch Hotellerie, Gastronomie und Einkaufslandschaften. Das Baumaterial für das architektonische Meisterwerk wurde von Truck-Trailer-Kombinationen angeliefert – quer durch die Metropole Dubai.

DREHSCHIEBE DES WARENVERKEHRS

Dubai rüstet sich für die Zeiten nach dem Öl und setzt dabei insbesondere auf die Logistikbranche. Mit Erfolg: Für Transportunternehmen ist das Emirat am Persischen Golf ein hochinteressanter Standort. Bis 2014, so eine Studie von Frost & Sullivan, dürfte der Logistikmarkt der Vereinigten Arabischen Emirate ein Volumen von 9,4 Mrd. US-Dollar erreichen, was einem Zuwachs von 34% gegenüber dem Jahr 2010 entspricht.



Vom Dorf der Fischer und Perlentaucher zur Metropole der arabischen Welt – in wenigen Jahrzehnten absolvierte Dubai einen Wandel, der seinesgleichen sucht. Der rasante Aufstieg wurde vorrangig durch Einnahmen aus Ölexporten finanziert. Doch schon Jahre vor den Erdölfunden gab es für Dubai einen Entwicklungsplan, der auch das Straßennetz beinhaltete. Mit der Stadtautobahn Sheikh Zayed Road schaffte man eine logistische Grundvoraussetzung für den Ausbau der aufstrebenden Stadt.

Truck und Trailer versorgen die Stadt

Anfang der 1970er Jahre lebten in Dubai rund 60.000 Menschen. Heute sind hier 1,8 Mio. Bürger zuhause, etwa ein Drittel der Gesamtbevölkerung der Vereinigten Arabischen Emirate. Die Metropole am Golf ist damit ein eindrucksvolles Beispiel für die weltweite Urbanisierung, in deren Folge auch die Nutzfahrzeugflotten rapide wachsen. Schließlich müssen sowohl Dinge des täglichen Bedarfs in die Städte gebracht werden als auch Materialien zum Bau von Wohnungen, Arbeitsstätten und vielem mehr.



Je spektakulärer das Bauprojekt, desto größer die damit verknüpften Transportmengen. Allein für das Burj Khalifa wurden 330.000 Kubikmeter Beton, 39.000 Tonnen Bewehrungsstahl und 142.000 Quadratmeter Glas verwendet. Der Hauptteil aller Baustoffe erreichte sein Ziel über die Straße, denn im innerstädtischen Transport ist der Lkw auch in Dubai das Verkehrsmittel Nummer eins.

Logistik als Schwerpunktbranche

Seit der zurückliegenden Wirtschaftskrise wird in der Stadt zurückhaltender in Immobilien investiert. Der Aufschwung jedoch schreitet weiter voran. Und wieder kommt dem Nutzfahrzeug eine besondere Rolle zu, denn jetzt arbeitet das Emirat engagiert am Ausbau seiner Position als Logistik-Drehscheibe für den weltweiten Handel. Staatliche Projekte sollen dabei von Engagements privater Investoren aus dem In- und Ausland begleitet werden, die Dubai über eine entsprechende Wirtschaftspolitik fördert.

Tourismus und Logistik sind bereits jetzt die beiden Branchen, die am stärksten zum Bruttoinlandsprodukt des Landes beitragen – Tendenz steigend, denn Dubai bietet Logistikfirmen ein ideales Umfeld für Unternehmensgründungen und Expansion. Neben der günstigen Lage zwischen Europa, Asien und Afrika wirken vor allem erstklassige Infrastrukturen als Wachstumstreiber: Der Containerhafen Jebel Ali und die beiden Flughäfen des Landes sind Knotenpunkte im internationalen Warenverkehr. Hinzu kommt, dass Dubai großzügige Freihandelszonen eingerichtet hat. So ist beispielsweise das Hafengebiet über einen Logistikkorridor mit dem Areal des Al Maktoum International Airport verbunden, was eine durchgehende Freihandelszone von insgesamt rund 200 Quadratkilometern ergibt.

Standort mit Potenzial

Der Flughafen Al Maktoum gehört zum Dubai World Central, einem strategisch geplanten Handelsdrehkreuz, das sukzessive erweitert wird. Hier ist auch die Dubai Logistic City angesiedelt. Als Hauptumschlagbasis für Warenströme bietet sie Grundstücke und Einrichtungen speziell für Transportunternehmen. In der Logistikstadt, die künftig gut 21 Quadratkilometer umfassen soll, sind schon jetzt zahlreiche internationale Speditionen angesiedelt. Sie übernehmen Transporte innerhalb der Handelszone und leisten vor allem die Weiterverteilung der Güter über die Straße.

Dass die zu bewegenden Gütermengen steigen werden, steht außer Zweifel, denn die von Dubai aus gut erreichbaren Absatzmärkte gewinnen schnell an Bedeutung. Große Potenziale bieten insbesondere die nord- und zentralafrikanischen Märkte, aber auch das saudische Königreich und Katar. Für die Nutzfahrzeugflotten am Persischen Golf stehen die Zeichen somit auch weiterhin auf Wachstum.

AFTERMARKET

LOKAL UND KUNDENNAH

Die Region Naher und Mittlerer Osten mit Nord- und Zentralafrika entwickelt sich zu einem wichtigen Wachstumsmarkt für SAF-HOLLAND. Demzufolge ist das Unternehmen am Standort Dubai mit einer eigenen Landesgesellschaft präsent. Sie erweitert das weltweite Netzwerk des Geschäftsbereichs Aftermarket und gewährleistet ortsnah die zuverlässige Ersatzteilversorgung für unsere Kunden.

Mit dem Standortaufbau in Dubai forciert SAF-HOLLAND seine internationale Expansion. Dabei beschleunigt die neu gegründete Gesellschaft den Vertrieb von Ersatzteilen im Nahen wie im Mittleren Osten und hat darüber hinaus Brückenfunktion nach Nord- und Zentralafrika. Geschäftsführer Marc Rauchmann bringt die Veränderungen auf den Punkt: „Vor Gründung der Landesgesellschaft in den Vereinigten

Arabischen Emiraten galten wir als international tätiges Unternehmen, das unter anderem auch nach Nahost und Nordafrika exportierte. Nun werden wir als Local Player wahrgenommen, der kundenorientierte Komplettlösungen für die Transportindustrie anbietet und dabei mit einem mehrsprachigen Team höchste Qualität, umfassenden Service und schnelle Ersatzteilverfügbarkeit sicherstellt.“



Starre Achse mit Trommelbremse

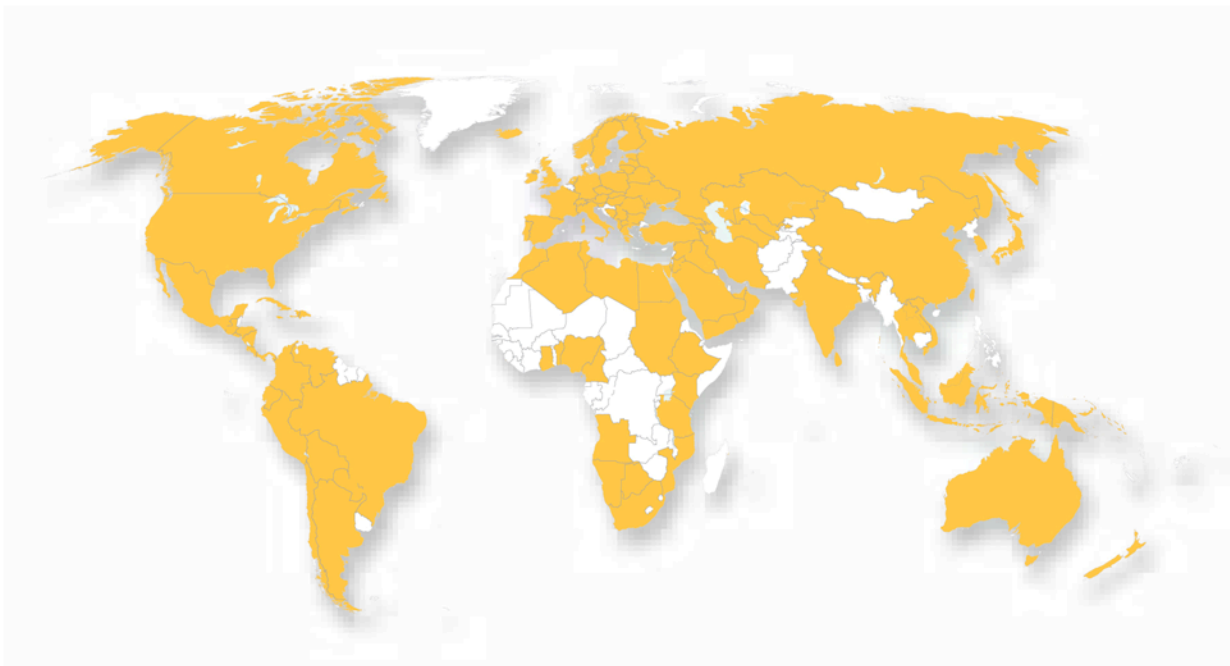


Sattelkupplung aus geschmiedetem Aluminium



Anhängerkupplung, starr





Mechanische Federung mit Trommelbremse



Starre Achse mit Trommelbremse



Sattelkupplung, gewichtsoptimiert, aus Sphäroguss



Luftfederaggregat mit Scheibenbremse

Gestärkte regionale Position

Den vorhandenen und hinzukommenden Kunden offeriert SAF-HOLLAND von Dubai aus ein breites Portfolio hochwertiger Truck- und Trailerkomponenten, das den unterschiedlichen Anforderungen bei Nutzfahrzeugen entspricht. Darüber hinaus profitieren die Partner von verkürzten Lieferzeiten und einfacherer Auftragsabwicklung.

Die Perspektiven von SAF-HOLLAND als Full-Service-Anbieter in der dynamisch aufstrebenden Region sind gut. Hierfür spricht auch der Erfolg der Landesgesellschaft in Dubai: Schon wenige Wochen nach ihrer formellen Gründung im August 2011 lieferte sie erste Ersatzteile an Kunden im Nahen und Mittleren Osten aus. Dem guten Start folgte ein erfreulicher Geschäftsverlauf, so dass die Gesellschaft von Beginn an mit Umsatz- und Ergebnisbeiträgen zum Wachstum von SAF-HOLLAND beiträgt.

Rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen

Das Geschäftsfeld Aftermarket ist für SAF-HOLLAND ein strategisch bedeutsames Segment, das sich als wichtiger Umsatz- und Ergebnisträger bewährt. Rund um den Globus verfügt der Unternehmensbereich über ein Netzwerk mit rund 9.000 unabhängigen Service-Points, Händlern und Werkstätten. Dabei wird das Vertriebsnetz laufend weiter verstärkt und das Ersatzteilsortiment systematisch erweitert.

Mit seiner Servicepräsenz ist SAF-HOLLAND in den Kernmärkten Europa und Nordamerika flächendeckend und erheblich umfassender vertreten als die meisten Wettbewerber. Auch in aufstrebenden Ländern wie Brasilien, China und Russland wird die Zahl der Ersatzteil- und Servicestationen stetig weiter ausgebaut.

Flottenbetreibern bietet das weit gespannte Netz an Ersatzteil- und Servicestationen die Sicherheit umfassender Dienstleistungen und schneller Belieferung mit Ersatzteilen. Für sie ist es ein wichtiger Grund, bei der Auftragsvergabe an Truck- und Trailerhersteller Komponenten von SAF-HOLLAND nachzufragen.



» Als Komplettanbieter mit dem Portfolio hochwertiger Truck- und Trailerkomponenten bieten wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert. «

Marc Rauchmann •
Geschäftsführer der
Landesgesellschaft SAF-HOLLAND
Middle East FZE, Dubai

STABILES ERSATZTEILGESCHÄFT

Drei Fragen an Marc Rauchmann, der bereits seit 2007 das Aftermarketgeschäft von SAF-HOLLAND in der Region verantwortet.

SAF-HOLLAND ist mit den Service- und Zubehöraktivitäten der Business Unit Aftermarket international gut aufgestellt.

Welchen Bezug gibt es hier zum Erstgeschäft?

» Die Aktivitäten der Bereiche Aftermarket und Erstausrüstung stärken sich wechselseitig. So trägt das weitreichende Netzwerk an Ersatzteil- und Servicestationen dazu bei, dass Endkunden bei der Konfiguration ihrer Nutzfahrzeuge auf Produkte von SAF-HOLLAND setzen – was die Umsätze im Erstgeschäft steigert. Umgekehrt fördert die starke Marktdurchdringung der Erstausrüstungsprodukte das Wachstum im weltweiten Ersatzteilgeschäft. «

Der Bereich Aftermarket soll mittelfristig einen Anteil von 30% am Konzernumsatz

von SAF-HOLLAND erreichen. Was ist der Hintergrund für dieses Ziel?

» Die Entwicklung im ertragstarken Aftermarketgeschäft ist sehr stabil und wenig konjunkturanfällig. Der weitere Ausbau dieser Aktivitäten macht uns somit insgesamt unabhängiger im Hinblick auf eventuelle Schwankungen in einzelnen Märkten. «

Warum gehören zum Angebot von SAF-HOLLAND neben den Premiumprodukten auch Zweitmarken, so genannte A2-Brands?

» Mit solchen Produkten erschließen wir uns zusätzlich Märkte, in denen mit zunehmendem Lebensalter von Trucks und Trailern die Bereitschaft zum Kauf von Nicht-Originalteilen wächst. Aber natürlich können Zweitmarken nicht an die Leistung des Original-Ersatzteiles heranreichen. Dieses bleibt ohne Einschränkungen das Top-Produkt. «

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement der SAF-HOLLAND ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen, um entsprechend gegensteuern zu können. Erkannte Risiken werden zeitnah kommuniziert, systematisch analysiert und kontinuierlich überprüft. Das vom Management Board implementierte Risikomanagementsystem gilt konzernweit. Es wird stetig fortentwickelt und vom Board of Directors überwacht.

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

Unser Risikomanagementsystem umfasst auch das auf die Rechnungslegung bezogene Kontrollsystem. Zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung erarbeiten wir jährlich eine Mittelfristplanung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren sowie ein Budget, das auf Einzelmonate aufgeteilt ist. Auf Basis der aktuellen Geschäftszahlen wird vierteljährlich ein Forecast für das jeweilige Gesamtgeschäftsjahr erstellt. Die Umsatzplanung und die Überwachung der Zielkonformität erfolgen auf Basis eines monatlichen Rolling Forecast. Die Einhaltung der Kennzahlen kontrolliert SAF-HOLLAND laufend über das Reportingsystem.

Felder des Risikomanagementsystems

Gesamtwirtschaftliche Risiken / Branchenspezifische Risiken / Unternehmensspezifische Risiken						
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Strategische Risiken	Personalrisiken	Operative Risiken: • Produktionsrisiken • Qualitätsrisiken • Beschaffungsrisiken	Risiken der technischen Entwicklung	Rechtliche und regulatorische Risiken	Informations-technische Risiken	Finanzrisiken: • Ausfall-/Kreditrisiken • Währungsrisiken • Zinsrisiken • Liquiditätsrisiken

Beurteilung der Risikosituation

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

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche Risiken

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

wir über die Business Unit Aftermarket weiter stärken. Zudem sorgt die zunehmende geografische Diversifikation unserer Geschäftsbereiche für mehr Unabhängigkeit. Regionale konjunkturelle Entwicklungen lassen sich über die internationale Aufstellung leichter kompensieren. In einzelnen Ländermärkten können politische Veränderungen die Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND hemmen. Dem wirken wir entgegen, indem wir politische Risiken vor und nach unserem Markteintritt intensiv beobachten und analysieren.

Branchenspezifische Risiken

Zu den wesentlichen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb der Kundenstruktur. Rund 45% des OEM-Geschäfts werden von zehn Großkunden weltweit bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen bzw. in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Gerade auch bei diesem Kundenkreis hat SAF-HOLLAND in den letzten beiden Jahren durch Entwicklung neuer Applikationen die Präsenz erhöht. Die Gruppe hat mit ihrer Aufstellung in Europa und Nordamerika ihr Risikoprofil deutlich verbessert und ist ein weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie. Das Aftermarketgeschäft bildet im Konzern eine stabilisierende Größe mit einem weiter ausbaufähigen Umsatzanteil. Gerade dieser Bereich ist unabhängiger von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Unternehmensspezifische Risiken

Strategische Risiken

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

Personalrisiken

Im Personalbereich liegen die Risiken vorrangig im Verlust von Führungskräften und Wissensträgern aus Schlüsselpositionen. Diesen Gefahren beugen wir mit einer institutionalisierten Nachfolgeplanung und einem konzernweiten Wissensmanagement vor. Relevant sind auch Risiken, die durch Arbeitsniederlegungen entstehen. Rund 40% unserer Mitarbeiter weltweit sind gewerkschaftlich organisiert. Um vorzubauen, setzen wir auf gute Kontakte zu unseren Betriebsräten und den Gewerkschaftsvertretern. In Deutschland wurden Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die deutlich vom üblichen Flächentarifvertrag abweichen, wenn sich dadurch Arbeitsplätze sichern lassen und sich die Wettbewerbssituation verbessert. In Nordamerika gelten ähnliche Vereinbarungen mit unterschiedlichen lokalen Gewerkschaften.

Produktionsrisiken

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

Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt nach hohen Qualitätsstandards. Unsere Qualitätssicherung beginnt bereits bei der Entwicklung eines Produkts und setzt sich in der Produktion konsequent fort. Die Wirksamkeit dieser Integration von Qualitäts- und Systemdenken wird seit 2012 mit einem Prozessmanagementsystem nachgewiesen und wurde durch die Zertifizierung nach der internationalen Qualitätsnorm DIN ISO 9001 für die europäischen Standorte der Business Units Trailer Systems und Aftermarket im Oktober 2012 erstmals bestätigt. Die Systemleistungsfähigkeit der Schweißtechnik wurde durch die Zertifizierung nach ISO 3834-2 nachgewiesen. Die Standorte der Business Unit Powered Vehicle Systems erfüllen die besonderen ISO/TS 16949 Anforderungen der Automobilindustrie. Garantiezusagen gegenüber unseren Kunden werden im Vorfeld abgesichert. Die Vorkehrungen umfassen dabei unter anderem entsprechende Testreihen oder Lieferantennachweise. Austauschaktionen oder Rückrufe sind Ausnahmefälle. Betroffene Lieferanten werden dabei auch in Bezug auf die Übernahme der Kosten eingebunden. Zusätzlich verfügen wir über eine Rückrufversicherung und treffen eine ausreichende Vorsorge im Konzernabschluss.

Beschaffungsrisiken

In der Materialversorgung ergeben sich Risiken insbesondere aus der Entwicklung der Rohstoffmärkte sowie durch Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten. Zur Einschränkung dieser Risikopotenziale setzt SAF-HOLLAND in relevanten Feldern auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahres-Rahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Ein Teil unserer Kundenverträge ist an die Preisentwicklung von Stahlschrott gekoppelt oder mit entsprechenden Verhandlungsklauseln ausgestattet. Damit besteht hier die Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise mit Zeitverzögerung auszugleichen.

Risiken der technischen Entwicklung

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

Rechtliche und regulatorische Risiken

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

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

Informationstechnische Risiken

Auf die Informationstechnik bezogene Risiken werden minimiert, indem wir bedarfsgerechte, leistungsfähige Strukturen vorhalten. Unser umfassendes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Produktionsstillstands aufgrund von IT-Ausfällen ist somit deutlich reduziert.

Seit 2011 läuft das Projekt zur Harmonisierung unserer SAP-Systeme in Europa und Nordamerika. Den hiermit verbundenen zusätzlichen informationstechnischen Risiken begegnen wir durch ein effizientes und transparentes Projektmanagement, der Einbeziehung des Top-Managements im Lenkungsausschuss sowie dem Einsatz erfahrener Berater von einer international agierenden Unternehmensberatung. Nicht zuletzt durch die Bereitstellung von ausreichender Personalkapazität erfährt das Projekt im gesamten SAF-HOLLAND Konzern eine hohe Priorität.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Ausfallrisiken kontrollieren wir über präventiv durchgeführte Bonitätsprüfungen und ein entsprechendes Forderungsmanagement. In Europa und Nordamerika sind wesentliche Teile der Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert. Darüber hinaus arbeiten wir mit so genannten Hauslimits.

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

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern.

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 monatliche rollierende Liquiditätsplanung für zwölf Monate eingesetzt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung.

Über finanzwirtschaftliche Risiken und das Risikomanagementsystem in Bezug auf Finanzinstrumente nach IFRS 7 berichten wir auch im Anhang im Kapitel 7.1 „Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement“.

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Für SAF-HOLLAND bieten sich zahlreiche Chancen, die über die nächsten Geschäftsjahre hinaus Bestand haben und das Wachstum des Konzerns langfristig fördern.

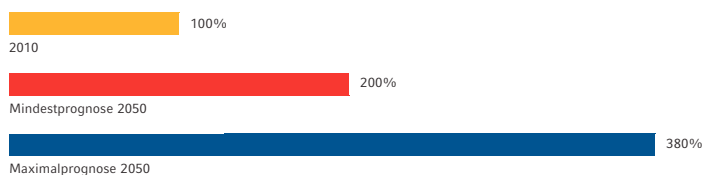
Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

Wesentliche Chancen für SAF-HOLLAND resultieren aus der Zunahme der Weltbevölkerung: Den Vereinten Nationen zufolge werden im Jahr 2050 rund 9,2 Mrd. Menschen auf der Erde leben, fast ein Drittel mehr als heute. Das rasante Bevölkerungswachstum forciert die weitere Globalisierung der Wirtschaft und ist mit steigenden Güterverkehrsleistungen verknüpft. Parallel schreitet die Urbanisierung weiter voran. Lebt derzeit noch etwa jeder Zweite in städtischen Regionen, so werden 2050 gut zwei Drittel aller Menschen Stadtbewohner sein. Auch dieser globale Trend ist für SAF-HOLLAND von Vorteil, denn in den Metropolen ist der Lkw das wichtigste Transportmittel.

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Chancen

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) geht davon aus, dass der globale Güterverkehr in den kommenden Jahren erheblich zunimmt. Bis zum Jahr 2050, so die Berechnungen, wird er sich gegenüber 2010 mindestens verdoppeln. Abhängig vom wirtschaftlichen Umfeld könnte sogar ein Anstieg auf nahezu das Vierfache zu verzeichnen sein.

Entwicklung des globalen Transportvolumens



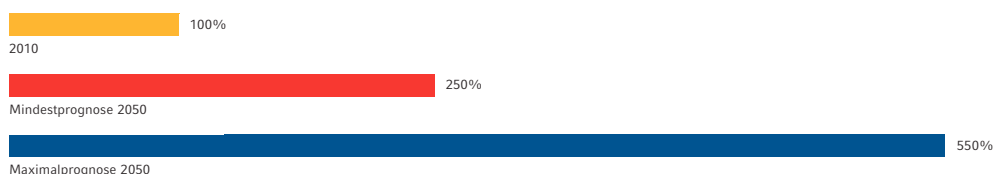
Quelle: OECD/International Transport Forum, Transport Outlook 2012, 2012

Trucks und Trailer sind ein wichtiger Bestandteil der internationalen Transportketten. Dementsprechend positiv werden die langfristigen Zukunftsaussichten für den globalen Lkw-Markt eingeschätzt. Die Unternehmensberatung McKinsey & Company rechnet damit, dass der Weltmarkt für schwere Lkw bis 2020 auf über 190 Mrd. Euro Jahresumsatz zulegen wird. Im Vergleich zum derzeitigen jährlichen Volumen von rund 125 Mrd. Euro entspricht dies einer Steigerung um 52%.

Starker Frachtanstieg in Schwellenländern

Deutlich wird sich das Güteraufkommen in aufstrebenden Ländern wie den BRIC-Staaten erhöhen. Hier hält die OECD bis 2050 einen Anstieg um mehr als das Fünffache für möglich. Die über die Straße transportierte Frachtmenge dürfte dabei laut OECD selbst bei hohen Spritpreisen mindestens auf das Vierfache ansteigen. Über unsere internationale Präsenz und das zunehmende Engagement in den BRIC-Nationen können wir an dieser Entwicklung partizipieren.

Entwicklung des Transportvolumens außerhalb der OECD



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

Angleichung an etablierte Märkte

Im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs bauen Länder wie Brasilien, Russland, Indien und China mit Nachdruck ihre verkehrstechnischen Infrastrukturen aus. Dies fördert die Transport- und Logistikbranche und damit den Hauptwachstumsmotor von SAF-HOLLAND.

Angepasst an regionale Gegebenheiten sind in den Schwellenmärkten derzeit noch vorwiegend einfache, robuste und kostengünstige Trucks oder Trailer gefragt. Mit zunehmenden Ansprüchen und besseren Straßennetzen wächst das Interesse an höherwertigeren Fahrzeugen deutlich. Dies eröffnet SAF-HOLLAND die Option, das dortige Geschäftsvolumen auch qualitativ und damit margensteigernd nach oben zu entwickeln. Der technologische Aufstieg erfolgt relativ schnell. So geht das Institut für Automobilwirtschaft davon aus, dass bereits 2020 rund 80% (2010: 30%) der russischen Trucks als moderne oder sogar Premiumfahrzeuge einzustufen sind. In China wird der Anteil gehobener Fahrzeuge am Gesamtbestand im gleichen Zeitraum auf voraussichtlich 45% (2010: 18%) ansteigen.

Unternehmensspezifische Chancen

SAF-HOLLAND ist sowohl in den etablierten als auch in den Zukunftsmärkten präsent. In beiden Feldern sind unsere Produkte stets auf die maßgeblichen Kaufkriterien der regionalen Hersteller und Endnutzer fokussiert. In Europa und Nordamerika profitieren wir insbesondere von unserem hohen Renommee als Innovationsführer und Premiumanbieter. Hersteller und Endkunden in aufstrebenden Ländern beliefern wir zunächst mit Komponenten, die zielgerichtet auf den aktuellen Bedarf abgestimmt sind. Mit der qualitativen Fortentwicklung dieser Märkte leiten wir dann im Rahmen des Technologietransfers zu hochwertigeren Systemen über.

Aftermarketgeschäft als zusätzlicher Erfolgsfaktor

Besondere Chancen zur weiteren Marktdurchdringung bieten sich für den Bereich Aftermarket durch den weltweiten Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten und durch unser in der Branche einzigartiges, flächendeckendes Netz von rund 9.000 Service- und Ersatzteilstationen. Durch die Ausweitung unserer PDC stellen wir für unsere Kunden die zeitnahe Verfügbarkeit von Ersatzteilen vor Ort sicher. Darüber hinaus kann SAF-HOLLAND durch die neu eingeführte Zweitmarke nun zusätzlich Fahrzeuge im Gebrauchtmittelmarkt mit Ersatzteilen versorgen. Die sogenannten „Sauer Quality Parts“ werden derzeit hauptsächlich in Schwellenländern abgesetzt. Damit steigern wir unsere Präsenz in den vielversprechenden Zukunftsmärkten und gewinnen weitere Marktanteile.

Technologien für höhere Umwelt- und Sicherheitsstandards

Um den Güterverkehr umweltfreundlicher zu gestalten, werden in zahlreichen Ländern die Anforderungen an Emissionswerte und Kraftstoffverbrauch verschärft. So gilt beispielsweise für alle ab 2014 in Europa neu zugelassenen Lkw die Abgasnorm Euro 6. Gegenüber der vorangegangenen Vorgabe Euro 5 fordert sie eine Reduzierung der Partikelemissionen um 66% und der Stickoxidemissionen um 80%.

SAF-HOLLAND ist gut aufgestellt, um von den internationalen Initiativen für mehr Ressourcenschonung und Klimaschutz zu profitieren. Unsere gewichtsoptimierten Komponenten leisten einen Beitrag zur Reduktion des Kraftstoffverbrauchs und folglich auch zur Senkung der Emissionen. Sie entsprechen damit sowohl Aspekten der Nachhaltigkeit als auch den Wünschen der Flottenbetreiber. Schließlich ist der Kraftstoffverbrauch angesichts steigender Energiepreise für Speditionen ein zunehmend wichtiges Kriterium. Auch in Bezug auf die sich verschärfenden Vorgaben im Sicherheitsbereich kann SAF-HOLLAND Lösungen offerieren. So bieten wir beispielsweise mit der Scheibenbremstechnologie eine Antwort auf die neuen Vorschriften zur Bremswegverkürzung in den USA.

NACHTRAGSBERICHT

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

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Moderates Wachstum der Gesamtwirtschaft

Die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft ist eng an den Verlauf der Geschehnisse im Euroraum und in den Vereinigten Staaten gekoppelt, denn ein schwacher Konjunkturverlauf in diesen Regionen beeinflusst die globale Expansion nicht nur auf direktem Wege – er bremst auch die Aufschwungdynamik von Schwellenländern wie China. In Europa kommt es darauf an, dass die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Staatsschuldenkrise abflauen und eine tragbare fiskal- und steuerpolitische Staatenverbundlösung zustande kommt. Zugleich muss ein nachhaltiger Kompromiss zur Lösung der finanzpolitischen Schwierigkeiten in den USA gefunden werden. Unter der Prämisse, dass dies gelingt, nimmt die globale Konjunktur nach Ansicht des IfW im laufenden Jahr wieder Fahrt auf. In 2013 ist dann ein Weltwirtschaftswachstum von 3,4% möglich; in 2014 könnte eine Größenordnung von 3,9% erreicht werden. Auch der Welthandel gewinnt voraussichtlich 3% im laufenden und 5% im kommenden Jahr hinzu.

Europa und USA: Finanzpolitik bleibt ausschlaggebend

Wenn das Vertrauen in die Konsolidierungsmaßnahmen wächst und die Krisenländer geplante Struktur- anpassungen umsetzen, kann sich die Konjunktur laut IfW im Euroraum stabilisieren. Trotz langsamer Zunahme der wirtschaftlichen Aktivitäten und anziehender Investitionsbereitschaft dürfte sich das Bruttoinlandsprodukt der Region allerdings 2013 nochmals leicht rückläufig entwickeln. Für 2014 rechnet das Institut mit einer Zunahme der Wirtschaftsleistung um 0,9%. Mit überproportionalen Zuwachsraten wird Deutschland voraussichtlich in beiden Jahren erneut zu den konjunkturellen Spitzenreitern gehören. In den USA hängt die konjunkturelle Entwicklung davon ab, in welchem Umfang Steuererhöhungen und Ausgabenkürzung zur Konsolidierung des Staatshaushalts zum Tragen kommen. Bei einem sinnvollen Kompromiss und Impulsen aus dem niedrigen Zinsniveau könnte die Gesamtwirtschaft in den Vereinigten Staaten in 2013 um 1,5% und in 2014 um 2,5% wachsen.

BRIC-Länder als Wachstumsmotor

Bezogen auf die Schwellenländer lassen die Indikatoren eine beschleunigte Wachstumsdynamik erwarten. Hierzu tragen vermutlich insbesondere die in den vergangenen Monaten aufgelegten Konjunkturprogramme bei. Innerhalb der BRIC-Staaten zeichnen sich vermutlich vor allem die asiatischen Länder Indien und China durch hohe Zuwachsraten aus, allerdings nicht mehr im zweistelligen Bereich. In Brasilien dürften unter anderem die gesenkten Zinsen und geplanten Modernisierungen der Infrastruktur für eine Konjunkturbelebung sorgen. Ein leicht schwächeres Wirtschaftswachstum erwartet das IfW in Russland, wo dem kräftigeren Auslandsgeschäft niedrigere Staatsausgaben gegenüberstehen könnten.

Prognostizierte Konjunktorentwicklung in wichtigen Märkten

	2013	2014
Europäische Union	0,1%	1,1%
Euroraum	-0,2%	0,9%
Deutschland	0,3%	1,4%
Vereinigte Staaten	1,5%	2,5%
Brasilien	3,0%	4,5%
Russland	3,8%	3,5%
Indien	6,5%	7,5%
China	8,0%	7,5%

Quelle:
Institut für Weltwirtschaft IfW
(Dezember 2012)

Branchenkonjunktur: Weltmarkt legt weiter zu

Aufgrund des international zunehmenden Güterverkehrs bleiben die Perspektiven für Truck und Trailer vielversprechend. Im laufenden Geschäftsjahr dürfte sich die globale Branchenkonjunktur daher erneut nach oben entwickeln. Der Marktbeobachter IHS Automotive geht davon aus, dass der weltweite Absatz an neuen Lkw über 16 Tonnen 2013 um mehr als 10% auf 1,94 Mio. Fahrzeuge zulegen wird. Für 2014 erwartet der Branchendatenspezialist eine Steigerung auf 2,03 Mio. verkaufte Neufahrzeuge.

Gute Perspektiven in Nordamerika

In Nordamerika haben sich die Produktionszahlen von Trucks der Klasse 8 seit 2010 um mehr als 80% erhöht. Prognosen des Marktforschungsunternehmens ACT zufolge dürfte der Markt nun zunächst eine Wachstumspause einlegen und das erreichte hohe Niveau festigen. 2014 soll es dann mit einem Anstieg um gut 16% erneut sichtbar aufwärts gehen. Auch der nordamerikanische Trailermarkt präsentiert sich laut ACT nach wie vor wachstumsstark. Es wird erwartet, dass er in diesem Jahr um nahezu 7% und im nächsten um 5% zunimmt.

Sofern die Schuldenkrise gemeistert wird, ist im westeuropäischen Markt 2013 mit zunehmender Dynamik zu rechnen, so der VDA. Bezogen auf das Trailersegment prognostiziert der Branchenverband eine Seitwärtsbewegung, die teilweise von leichten Rückgängen begleitet sein könnte.

Nachfrage in China zieht an

In China dreht der Nutzfahrzeugmarkt 2013 vermutlich ins Plus: Der nationale Branchenverband CAAM prognostiziert ein Wachstum um 1% auf 3,9 Mio. Einheiten. Vorangehen dürfte es ebenso in Brasilien. Auf Dauer wird dem südamerikanischen Land ein Volumen von mehr als 200.000 pro Jahr verkauften mittelschweren bis schweren Trucks zugesprochen. Dies entspräche Platz vier in der Liga der weltweit größten Märkte für Fahrzeuge dieser Klasse. Weiter angespannt zeigt sich die Branchenkonjunktur voraussichtlich in Indien: India Rating and Research nimmt an, dass die Nachfrage nach mittelschweren bis schweren Lkw 2013 um 6 bis 9% nachgibt.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG VON SAF-HOLLAND

Wachstumsstrategie mit drei Schwerpunkten

Unsere strategische Ausrichtung zielt weiterhin auf ein profitables Unternehmenswachstum, das von Markt- oder Konjunkturschwankungen möglichst wenig tangiert wird. Mit diesem Anspruch setzen wir nach wie vor auf geografische Diversifikation und den Ausbau des ebenso margenstarken wie stabilen Ersatzteilgeschäfts. Unsere Marktanteile wollen wir sowohl in den etablierten Kernmärkten als auch in aussichtsreichen aufstrebenden Ländern ausdehnen. Dazu fokussiert sich SAF-HOLLAND mittelfristig auf drei Wachstumsfelder: Erschließen zusätzlicher Potenziale im Bereich Trailersysteme, weltweite Intensivierung unserer Aftermarketaktivitäten und fortgesetzte Durchdringung von BRIC-Märkten.

Mit der erfolgreichen Refinanzierung, der Begebung unserer Anleihe sowie der Kapitalerhöhung ist die Finanzkraft der SAF-HOLLAND 2012 erheblich gestärkt worden. Vor diesem Hintergrund kommt in den drei Wachstumsfeldern neben organischem Wachstum auch ein Ausbau unserer Marktaktivitäten mittels kleinerer potenzieller Akquisitionen in Betracht.

Erweitertes Angebot von Trailersystemen in Nordamerika

In Nordamerika sehen wir gute Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Vergrößerung des Marktanteils von SAF-HOLLAND. Im Bereich Trailer Systems arbeiten wir dabei bis 2015 an der Realisierung eines regionalen Umsatzpotenzials von 100 Mio. Euro. Die Voraussetzungen zur Zielerreichung sind günstig. So bietet SAF-HOLLAND in diesem bedeutenden Markt zwischenzeitlich eine vollständige Produkt-

palette von Achs- und Federungssystemen an. Zudem werden in diesem Jahr die Kapazitäten unserer Achsproduktion vor Ort aufgrund der guten Nachfrage verdoppelt.

Zusätzliche Chancen eröffnen die verschärften US-Vorgaben zur Verkürzung des Bremswegs bei schweren Lkw. Die 2013 in Kraft tretenden regulatorischen Veränderungen fördern das Interesse an mit Scheibenbremsen ausgerüsteten Trucks und Trailern. Bei einem möglichen Wechsel von der Trommel- zur Scheibenbremstechnologie kann SAF-HOLLAND aufgrund der in Europa gewonnenen Erfahrungen und Kompetenzen überproportional profitieren.

Ausbau des aussichtsreichen Ersatzteilgeschäfts

Der Beitrag unseres weltweiten Aftermarketgeschäfts zum Konzernumsatz soll mittelfristig auf ein Drittel vergrößert werden. Dementsprechend streben wir in dieser Business Unit die Realisierung eines Umsatzpotenzials von 100 Mio. Euro an. Als bedeutender Wachstumstreiber fungiert hierbei die breite im Markt installierte Basis aus dem Erstausrüstermarkt: Allein in Europa sind rund 2,6 Mio. Achsen von SAF-HOLLAND unterwegs, Tendenz steigend.

Die mit unseren Komponenten ausgerüsteten Trucks und Trailer beliefern wir im ersten Lebenszyklus mit Original-Ersatzteilen. Werden die Fahrzeuge nach einer gewissen Laufzeit in Schwellenländer verkauft, sind günstige Alternativen gefragt. Hierfür wurde unsere neue Zweitmarke „Sauer Quality Parts“ geschaffen. Über diesen A2-Brand und die globale Präsenz bleiben wir auch in späteren Phasen ein favorisierter Partner bei der Ersatzteilversorgung. Um die Zugangswege zum Markt optimal ausschöpfen zu können, weiten wir unsere regionalen Vertriebs- und Absatzkanäle kontinuierlich aus – in den Stammmärkten ebenso wie in neuen, absatzstarken Regionen.

Zunehmender Markterfolg in BRIC-Ländern

Bis 2020, so die Boston Consulting Group, werden zwei Drittel aller weltweit produzierten Lkw in Brasilien, Russland, Indien und China abgesetzt. SAF-HOLLAND verzeichnet in den BRIC-Regionen bereits heute ein Wachstum, das noch beträchtlich ausbaufähig ist. Mittelfristig möchten wir in den Zukunftsmärkten ein Umsatzpotenzial von insgesamt 100 Mio. Euro heben. Einen Großteil der dafür notwendigen Investitionen hat SAF-HOLLAND bereits getätigt, so dass es nun gilt, den Markterfolg zu forcieren.

Bei der Marktdurchdringung setzen wir nach wie vor auf regional angepasste Aktivitäten und Produkte, die speziell auf die Bedürfnisse der Schwellenländer abgestimmt sind. Auf diese Weise erschließt SAF-HOLLAND direkt wirksame Absatzpotenziale und baut zusätzlich vor Ort Renommee und einen festen Kundenstamm auf. Im Zuge des qualitativen Aufschwungs der Schwellenmärkte können wir dann zu hochwertigen Komponenten überleiten.

Technologien für wesentliche Marktanforderungen

In der Produktentwicklung legen wir den Schwerpunkt wie bisher auf Innovationen, die der Gewichtsreduktion dienen. Damit entsprechen wir maßgeblichen Interessen der Flottenbetreiber, die über geringeren Spritverbrauch und höhere Zuladungen ihre Betriebskosten optimieren können. Gleichzeitig adressieren wir mit dieser Ausrichtung das zunehmende Interesse an Lösungen für mehr Nachhaltigkeit im Gütertransport. Darüber hinaus stehen nach wie vor Adaptionen für lokale Märkte und die Erschließung von Absatzpotenzialen durch Technologietransfer im Vordergrund.

Investitionen in Produkte, Fertigung und Prozessabläufe

Ein Schwerpunkt unserer Investitionen liegt künftig auf dem Ausbau der Achsproduktion in den Kernmärkten: In Nordamerika treiben wir die Erweiterung der Kapazitäten des Werks in Warrenton, Missouri, voran. Auf dem europäischen Kontinent stehen die Vergrößerung der Spezialachsenproduktion sowie die

Entwicklung neuer Achssysteme im Fokus. Darüber hinaus vergrößert SAF-HOLLAND das Produktspektrum für den nordamerikanischen Markt und wird in diesem Zusammenhang insbesondere das Federungsprogramm im Truckbereich in Richtung auf Spezialanwendungen fortentwickeln. Bezogen auf die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der unternehmensinternen Prozesse investieren wir in weltweite Kostenreduzierungsprogramme. Zudem stehen auch künftig Investitionen in das SAP-Projekt und die damit verknüpfte Optimierung unserer IT-Systeme an.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Bezogen auf das Geschäftsjahr 2013 erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung. Dabei gehen wir davon aus, dass sich die angespannte Lage auf dem europäischen Markt zunächst noch fortsetzen wird. Im zweiten Halbjahr könnte es seitens der Flottenbetreiber zu vorgezogenen Investitionen kommen, da ab Anfang 2014 die Abgasnorm Euro 6 gilt. Alle in der EU neu zugelassenen Lkw müssen dann verschärften Regeln zur Emissionsreduzierung entsprechen. Außerdem ist in Europa der seit der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise bestehende Nachholbedarf im Bereich Truck und Trailer noch nicht realisiert worden. Aufgrund der bestehenden finanzpolitischen Unsicherheiten haben europäische Flottenbetreiber noch nicht in vollem Umfang damit begonnen, notwendige Modernisierungsinvestitionen in Truck und Trailer zu tätigen. Dieser Nachholbedarf wächst bereits seit Jahren, so dass sich hier ein zusätzliches großes Umsatzpotential bieten kann.

In Nordamerika rechnen wir mit einem weiterhin guten Geschäftsverlauf. Die zuletzt leicht schwächere Marktentwicklung bewerten wir als Konsolidierungsphase in Folge der starken vorangegangenen Zuwächse. In der zweiten Hälfte des laufenden Jahres dürfte die Nachfrage wieder anziehen, denn die auf Expansion gerichtete Grundtendenz ist weiterhin intakt. So besteht in beiden Kernmärkten von SAF-HOLLAND nach wie vor ein hoher Nachholbedarf an Investitionen in Truck und Trailer, von dem wir entsprechend profitieren können. Je länger die notwendigen Kaufentscheidungen seitens der Speditionen und Flottenbetreiber vertagt werden, desto ausgeprägter die Nachfrage beim Auflösen des Investitionsstaus.

Die Unsicherheit über einen zeitnahen, geordneten Weg aus der Finanz- und Wirtschaftskrise im Euroraum hat nach dem Wahlausgang in Italien zugenommen. Durch die entstandene Patt-Situation und die ungeklärte politische Zukunft des Landes ist damit zu rechnen, dass die wirtschaftliche Stabilisierung Italiens als eine der größten Volkswirtschaften der Europäischen Union länger dauern könnte als geplant. Dieses kann direkte Auswirkungen auf den Zeitplan zur Lösung der Krise im Euroraum haben.

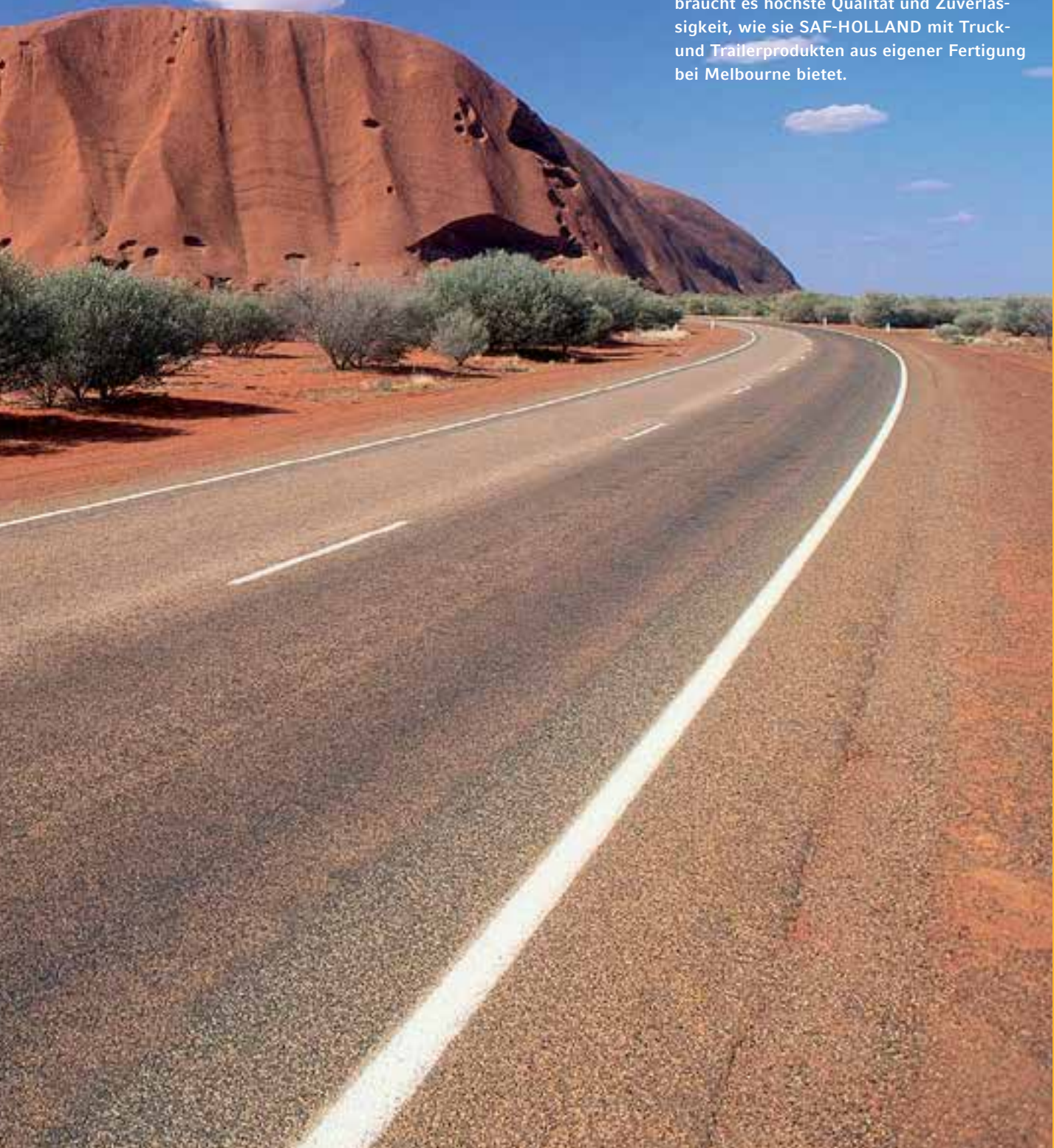
Im amerikanischen Wirtschaftsraum ist die Lösung der Schuldenkrise wieder in den Fokus der wirtschaftspolitischen Aktivitäten gerückt. Durch die beschriebenen wirtschafts- und fiskalpolitischen Effekte geht SAF-HOLLAND für 2013 umsatzseitig sowohl für Europa als auch für USA von einem eher verhaltenen ersten Halbjahr 2013 und einem etwas stärkeren zweiten Halbjahr aus.

Vor diesem Hintergrund streben wir für das Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz zwischen 875 Mio. Euro und 900 Mio. Euro an. Außerdem erwarten wir ein bereinigtes EBIT größer 60 Mio. Euro, was eine stabile oder auch steigende bereinigte EBIT-Marge zur Folge haben wird. Darüber hinaus erwarten wir keine negativen Einmaleffekte auf das Ergebnis im Geschäftsjahr 2013. Dadurch gehen wir von einer signifikanten Steigerung des Gesamtperiodenerfolgs in 2013 aus. Voraussetzung hierfür ist die weitere Erholung der europäischen Wirtschaft sowie ein zeitnaher, geordneter Weg zur Lösung der europäischen Schuldenkrise. Unter der Prämisse, dass die Weltwirtschaft an Stabilität gewinnt, halten wir weiterhin an unserem mittelfristigen Ziel für 2015 von rund 1 Mrd. Euro Umsatz und einer bereinigten EBIT-Marge von 10% fest.

Australien » Mit seiner zentral gelegenen Produktionsstätte in Melbourne und vier weiteren Niederlassungen, die strategisch günstig über das ganze Land verteilt liegen, bietet SAF-HOLLAND umfangreiche Vertriebs- und Serviceleistungen, um die anspruchsvollen Anforderungen des Marktes zu bedienen.

STANDORTNÄHE

Australien ist in mehrfacher Hinsicht ein beeindruckender Kontinent: einerseits sehr lebendige Großstädte, in denen 90% der Gesamtbevölkerung leben, andererseits das weite und fast menschenleere Outback. Für die Versorgung im Land unverzichtbar sind Road-Trains – die längsten Truck-Trailer-Kombinationen der Welt. Auf ihren Routen kommen schnell mehrere tausend Kilometer pro Transportfahrt zusammen. Umso mehr braucht es höchste Qualität und Zuverlässigkeit, wie sie SAF-HOLLAND mit Truck- und Trailerprodukten aus eigener Fertigung bei Melbourne bietet.



Zuverlässigkeit auf ganzer Spur

Das Outback – unberührte Landschaft, ein weiter Horizont und endlos lange Highways. Hier sind die Road-Trains zuhause, Truck-Trailer-Kombinationen mit Längen von bis zu 53,50 Metern. Sie gelten im australischen Überlandtransport als eines der wichtigsten Transportmittel und legen oftmals beeindruckende Distanzen in menschenleeren Gegenden zurück. Deshalb stehen Qualität und Zuverlässigkeit von Truck und Trailer an erster Stelle. Um einem Ausfall auf offener Strecke vorzubeugen, kommen Fahrzeuge zum

Einsatz, die höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden. Die mehrgliedrigen Long Vehicles versorgen übrigens nicht nur entlegene Regionen des Landes – sie holen auch wichtige Fracht ab. Eines der bedeutendsten Transportgüter ist dabei Wolle. Denn in Australien leben neben rund 20 Mio. Menschen auch 100 Mio. Schafe. Ein Großteil der geschorenen Wolle wird zu Auktionshäusern im Süden des Landes gebracht. Von hier aus geht das begehrte Material in alle Welt – als Grundstoff für Pullover, Anzüge, Mützen und vieles mehr.



097

Truckerträume » In den wenig besiedelten Regionen Australiens sind Road-Trains mit zwei oder drei Trailern keine Seltenheit. Auf Privatstraßen dürfen die eindrucksvollen Gespanne sogar weiter ausholen. Durch das Ankoppeln weiterer Trailer sind dann Fahrzeuglängen von gut hundert Metern möglich.

PRODUKTION VOR ORT

ERFOLGSKURS AUF DEM FÜNFTEN KONTINENT

Als SAF-HOLLAND im Jahr 1966 in Melton bei Melbourne eine eigene Firma eröffnete, war die Nähe zum landesweit größten Trailerhersteller mit ausschlaggebend für die Wahl des Standorts. Die Fertigungsstätte im Süden des australischen Kontinents gehört seitdem zum globalen Netzwerk des erfolgreichen Produzenten von Komponenten und Systemen für den Truck- und Trailermarkt.



In der SAF-HOLLAND Gesellschaft bei Melbourne wird heute das komplette Produktspektrum an Sattelkupplungen für Zugmaschinen und Achsen für Trailer montiert. Dabei erfolgen marktbezogene Anpassungen vor Ort. Sie entsprechen sowohl dem lokalen Kundenbedarf als auch den besonderen Anforderungen, die der Kontinent mit seinen sehr unterschiedlichen Klimazonen stellt.

Partner führender Hersteller

Der Kundenkreis von SAF-HOLLAND in Australien umfasst namhafte große Truck- oder Trailerhersteller wie Kenworth, Volvo, MaxiTRANS und Vawdrey. Man begegnet deren Fahrzeugen überall im Land. So bewältigen die besonders markanten Road-Trains oft schon einmal mehrere tausend Kilometer innerhalb weniger Tage. Keine Frage, dass es

dabei auf allerhöchste Zuverlässigkeit der Fahrzeuge ankommt.

Gute Wachstumsperspektiven

Wenn man bedenkt, dass jeder einzelne der zahllosen Road-Trains auf etwa 16 Achsen mit insgesamt 64 Rädern unterwegs ist, wird das große Potenzial für SAF-HOLLAND als Partner der OEM-Hersteller in Australien deutlich. Die hohe Anerkennung für Leistungen, die von der kontinentalen SAF-HOLLAND Fertigungsstätte erbracht werden, spiegelt sich in deren geschäftlicher Entwicklung wider: Die Gesellschaft wächst schnell. So kann für die nächsten Jahre erwartet werden, dass deren strategische Bedeutung für die Aktivitäten von SAF-HOLLAND in Australien weiter zunimmt.



Roundtable »

Der länderübergreifende Erfahrungsaustausch sorgt für zusätzliche Wettbewerbsstärke.

PRODUKTIONSVERBUND MIT KUNDENNÄHE

In einem Roundtable-Gespräch befassen sich internationale Produktionsfachleute von SAF-HOLLAND mit Fragen zur Bedeutung von Fertigungsstandorten in aller Welt. Teilnehmer der Expertenrunde sind Ken Hurst (USA), Arne Jörn (Europa), Nick Stavrakis (Australien), Jo du Toit (Südafrika) und Henri Yin (China).

Warum produziert das Unternehmen eigentlich rund um den Globus? Die Antwort auf diese häufig gestellte Frage kommt prompt: SAF-HOLLAND agiert als Teil des weltweiten Produktionsverbunds der Nutzfahrzeugindustrie und hat deshalb insgesamt 17 Fertigungsstätten vor Ort.

Ist es denn nicht sinnvoller, den Weltmarkt über Export zu beliefern? Hier hat Nick Stavrakis eine klare Meinung: „Lokalem Bedarf

wird man nicht durch Exporte allein gerecht.“ Seine Kollegen stimmen dem zu. Speziell im Hinblick auf Lieferzeiten und Just-in-time-Konzepte sei die Nähe zu OEM-Kunden außerordentlich wichtig. Darüber hinaus verursache der Export zusätzlichen Verwaltungsaufwand sowie höhere Kosten für Transport und Logistik. Die regionale Fertigung würde hingegen Vorteile beim Wechselkurs bieten, da Einkauf, Produktion und Absatz in einer Währung abgewickelt werden. Auch CKD-Bausätze (completely knocked-down) seien aufgrund logistischer Hemmnisse und fertigungstechnischer Umsetzbarkeit nur bedingt machbar.

Regionale Anforderungen erfüllt

Auf besonders lebhaft Resonanz in der Runde stößt die Frage, warum nicht an jedem Standort die gleiche Produktpalette gefertigt werde und ob es nicht möglich sei, Standardprodukte quasi „out of the box“ zu liefern? Hier weisen die Experten darauf hin, dass sich die Fertigung bei SAF-HOLLAND größtenteils nach der Business Unit-Strategie von Trailer Systems und Powered Vehicle Systems orientiert. Dabei sind das Produktspektrum und die einzelnen Produkte auf die jeweiligen Marktbedürfnisse ausgerichtet. Das Unternehmen nutzt sein

Nutzer haben ihre speziellen Anforderungen. Indem SAF-HOLLAND nah bei den Kunden ist, können wir diese schnell mit maßgeschneiderten Lösungen versorgen.“

Schlüssel zu neuen Märkten

Ist die Produktion vor Ort auch ein Weg, um neue Märkte zu erschließen? Die Frage wird in der Runde durchweg bejaht. Jo du Toit: „Das stimmt absolut. Der afrikanische Kontinent südlich der Sahara ist beispielsweise ein enorm großer unerschlossener Markt. Was gibt es Besseres, als diesen über eine Fertigung hier



Zugsattelzapfen



Stützwinde



Blattfederaggregat in Einzel-, Tandem- oder Trio-Anordnung



Luftfederaggregat mit Scheibenbremse

globales Know-how und nimmt erforderliche Anpassungen regional vor. Gegen standardisierte Produkte spricht dabei auch, dass geografisch diversifizierte Angebote entscheidend sind und abgestimmt sein müssen auf regionale Kunden- und Zulassungsanforderungen.

Jo du Toit nennt ein Beispiel: „In Afrika unterscheiden sich die Straßenverhältnisse und die Betriebsbedingungen sehr von den Bedingungen in Europa, so dass alle unsere Produkte maßgeschneidert sind für die lokalen Voraussetzungen im Land und, was noch wichtiger ist, für die hiesigen Einsätze. Mit der Fertigung vor Ort bringen wir nicht nur unsere Verpflichtung gegenüber dem lokalen Markt zum Ausdruck, wir sind auch flexibler, was Spezifikationen für Kunden betrifft.“ Henri Yin bestätigt das und schildert die Situation in China: „Regionale

bei uns im wirtschaftlichen Zentrum Afrikas zu erschließen?“ Auch Ken Hurst sieht gute Potenziale: „Lokale Produktion kann für den Erfolg in neuen Märkten essenziell sein.“

Hierzu beschreibt Arne Jörn die schrittweise Vorgehensweise bei der Markterschließung: „In der Regel errichten wir zunächst eine Montagelinie und erhöhen später, teils auch parallel, die Fertigungstiefe. Bei Bedarf erfolgt dann zusätzlich die Lieferung in umliegende Ländermärkte.“

Mit seinem abschließenden Statement fasst Nick Stavrakis die Situation zusammen: „Zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit braucht man ein globales Produkt mit lokalem Einfluss. Das ist der Schlüssel, um Marktwachstum zu generieren und Marktchancen zu nutzen.“



Nick Stavrakis
Geschäftsführer
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty., Ltd.

Australien » Seit mehr als vierzig Jahren ist SAF-HOLLAND auch mit einem Produktionsstandort auf dem Fünften Kontinent vertreten.

Konzernabschluss

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung	104	1	Informationen zum Unternehmen	108
Konzernbilanz	105	2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	108
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	106		2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses	108
Konzern-Kapitalflussrechnung	107		2.2 Wesentliche Ermessens- entscheidungen, Schätzungen und Annahmen	108
Konzernanhang	108		2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungs- methoden	111
			2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	125
			2.4.1 Vorzeitige Anwendung von IAS 19R	125
			2.4.2 Korrekturen nach IAS 8.42	126
			2.4.3 Sonstige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	127
			2.5 Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards	127
		3	Konsolidierungskreis	130
		4	Segmentinformation	131

5	Erläuterungen zur Konzern-		7	Sonstige Angaben	158
	Gesamtperiodenerfolgsrechnung	134		7.1 Finanzinstrumente und	
5.1	Umsatzkosten	134		Finanzrisikomanagement	158
5.2	Sonstige Erträge und Aufwendungen	134		7.2 Ergebnis je Aktie	165
5.2.1	Sonstige betriebliche Erträge	134		7.3 Kapitalflussrechnung	166
5.2.2	Vertriebskosten	134		7.4 Sonstige finanzielle Verpflichtungen	166
5.2.3	Allgemeine Verwaltungskosten	135		7.5 Angaben über Beziehungen zu nahe	
5.2.4	Forschungs- und			stehenden Unternehmen und	
	Entwicklungskosten	135		Personen	167
5.2.5	Finanzergebnis	135		7.6 Kapitalmanagement	169
5.2.6	Aufwendungen für Leistungen			7.7 Honorare des Abschlussprüfers	170
	an Arbeitnehmer	137		7.8 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	170
5.2.7	Abschreibungen	137			
5.2.8	Wertaufholungen und Wert-			Mandate des Board of Directors/	
	minderungen von immateriellen			Management Board	172
	Vermögenswerten	137			
5.3	Ertragsteuern	137		Bericht des Réviseur d'entreprises agréé	174
6	Erläuterungen zur Konzernbilanz	141		Versicherung der gesetzlichen Vertreter	176
6.1	Firmenwert und immaterielle				
	Vermögenswerte	141			
6.2	Sachanlagen	144			
6.3	Beteiligungen an nach der Equity-				
	Methode bilanzierten Unternehmen	145			
6.4	Sonstige langfristige				
	Vermögenswerte	145			
6.5	Vorräte	145			
6.6	Forderungen aus Lieferungen				
	und Leistungen	146			
6.7	Sonstige kurzfristige				
	Vermögenswerte	147			
6.8	Zahlungsmittel und				
	Zahlungsmitteläquivalente	147			
6.9	Eigenkapital	147			
6.10	Pensionen und ähnliche				
	Verpflichtungen	149			
6.11	Sonstige Rückstellungen	153			
6.12	Verzinsliche Darlehen und				
	Ausleihungen	156			
6.13	Verbindlichkeiten aus Lieferungen				
	und Leistungen	157			
6.14	Sonstige Verbindlichkeiten	157			

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2012	2011 ¹⁾
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(4)	859.578	831.317
Umsatzkosten	(5.1)	-703.427	-682.463
Bruttoergebnis vom Umsatz		156.151	148.854
Sonstige betriebliche Erträge	(5.2.1)	1.536	1.352
Vertriebskosten	(5.2.2)	-53.527	-48.731
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.2.3)	-39.310	-37.415
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.2.4)	-17.959	-14.926
Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	-3.192	-
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(5.2.8)	1.848	1.530
Betriebliches Ergebnis	(4)	45.547	50.664
Finanzerträge	(5.2.5)	428	4.889
Finanzaufwendungen	(5.2.5)	-31.295	-29.547
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	1.295	639
Ergebnis vor Steuern		15.975	26.645
Ertragsteuern	(5.3)	-8.557	-26
Periodenergebnis		7.418	26.619
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.9)	-854	1.501
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(6.9)	1.523	-502
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(6.9)	1.845	3.057
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.9)/(6.10)	-7.866	-8.924
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		-5.352	-4.868
Gesamtperiodenerfolg		2.066	21.751
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		2.066	21.751
Unverwässertes und verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,18	0,73

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

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾	01.01.2011 ¹⁾
Aktiva				
Langfristige Vermögenswerte		330.083	332.581	321.630
Firmenwert	(6.1)	46.985	47.416	46.927
Immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	138.469	139.012	140.886
Sachanlagen	(6.2)	98.662	100.746	100.630
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	9.461	8.225	7.744
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.4)	859	869	1.378
Latente Steueransprüche	(5.3)	35.647	36.313	24.065
Kurzfristige Vermögenswerte		206.636	208.699	166.056
Vorräte	(6.5)	88.163	90.400	68.082
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.6)	87.319	95.352	80.336
Forderungen aus Ertragsteuern		692	144	731
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.7)	11.883	7.458	8.361
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6.8)	18.579	15.345	8.546
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte		-	-	738
Summe Aktiva		536.719	541.280	488.424
Passiva				
Eigenkapital auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	(6.9)	197.863	175.573	14.410
Grundkapital		454	412	207
Kapitalrücklage		265.843	245.661	106.454
Gesetzliche Rücklage		22	21	21
Sonstige Rücklage		436	232	-
Bilanzverlust		-45.510	-52.723	-79.110
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-23.382	-18.030	-13.162
Langfristige Schulden		230.232	243.558	379.425
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.10)	39.251	33.986	26.441
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	4.531	4.695	4.089
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.12)	152.969	163.504	306.917
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		58	14	40
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	836	5.693	5.758
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	320	286	273
Latente Steuerschulden	(5.3)	32.267	35.380	35.907
Kurzfristige Schulden		108.624	122.149	94.589
Sonstige Rückstellungen	(6.11)	5.273	5.410	5.748
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.12)	7.446	11.530	3.758
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		54	67	131
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		70.643	86.038	69.938
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		7.102	3.428	2.449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(7.1)	44	99	-
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.14)	18.062	15.577	12.565
Summe Passiva		536.719	541.280	488.424

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

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

2012							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2012 (wie bisher berichtet)	412	245.661	21	232	-51.341	-2.753	192.232
Effekte aus der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-1.382	-15.277	-16.659
Stand 01.01.2012¹⁾	412	245.661	21	232	-52.723	-18.030	175.573
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	7.418	-5.352	2.066
Ausgabe von Stammaktien	42	21.608	-	-	-	-	21.650
Transaktionskosten	-	-1.426	-	-	-	-	-1.426
Sonstige Umgliederungen	-	-	1	204	-205	-	-
Stand 31.12.2012¹⁾	454	265.843	22	436	-45.510	-23.382	197.863

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

2011 ¹⁾							
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.9)
Stand 01.01.2011 (wie bisher berichtet)	207	106.454	21	-	-77.911	-3.844	24.927
Effekte aus der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-1.199	-9.318	-10.517
Stand 01.01.2011¹⁾	207	106.454	21	-	-79.110	-13.162	14.410
Gesamtperiodenerfolg ¹⁾	-	-	-	-	26.619	-4.868	21.751
Ausgabe von Stammaktien	205	143.540	-	-	-	-	143.745
Transaktionskosten	-	-4.333	-	-	-	-	-4.333
Sonstige Umgliederungen	-	-	-	232	-232	-	-
Stand 31.12.2011	412	245.661	21	232	-52.723	-18.030	175.573

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	2012	2011 ¹⁾
1) Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R sowie einer Korrektur nach IAS 8.42, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.			
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		15.975	26.645
- Finanzerträge	(5.2.5)	-428	-4.889
+ Finanzaufwendungen	(5.2.5)	31.295	29.547
- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.3)	-1.295	-639
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.2.7)	20.884	20.676
+ Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	3.192	-
- Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-1.848	-1.530
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.5)/(6.6)	2.946	2.710
+/- Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen		11	-584
- Gewinn aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	(3)	-125	-
- Gewinn aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		-	-60
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		23	22
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		70.630	71.898
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		670	-714
- Veränderung der Vorräte		-1.054	-23.661
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		2.753 ²⁾	-16.740
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		-13.471	15.718
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		59.528	46.501
- gezahlte Ertragsteuern	(5.3)	-5.535	-5.403
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		53.993	41.098
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	-13.767	-12.144
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	-8.542	-1.887
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		520	1.007
+ Erlöse aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften nach Abzug von Zahlungsmitteln	(3)	270	798
+ erhaltene Zinsen		186	117
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-21.333	-12.109
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	(6.9)	21.650	143.745
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung	(6.9)	-1.994	-6.068
- Zahlungen für Aufwendungen in Verbindung mit der Anpassung/Änderung der Finanzierungsvereinbarung	(5.2.5)	-13.928 ³⁾	-3.948
- Zahlung für die Ablösung von Zinsswaps	(7.1)	-6.335	-
- Tilgung Darlehen Management bzw. Board of Directors		-	-1.098
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-28	-131
- gezahlte Zinsen		-13.084	-30.019 ⁴⁾
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(6.12)	-225.528 ⁴⁾	-89.100 ⁴⁾
+ Einzahlungen aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzschulden	(6.12)	174.356	-
- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.12)	-37.566	-
+ Einzahlung aus Anleiheemission	(6.12)	75.000	-
- gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Anleiheemission	(6.12)	-1.796	-35.725
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-29.253	-22.344
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		3.407	6.645
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-173	154
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.8)	15.345	8.546
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.8)	18.579	15.345

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2012

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 2012 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde am 12. März 2013 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

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

2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

ten 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 2012 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, im Rahmen derer eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem Finanzplan der nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2012 betragen die Buchwerte der Firmenwerte 47,0 Mio. Euro (Vj. 47,4 Mio. Euro) und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 31,4 Mio. Euro (Vj. 29,9 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 auf eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2012 betragen die Buchwerte der Sachanlagen 98,7 Mio. Euro (Vj. 100,7 Mio. Euro) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 107,1 Mio. Euro (Vj. 109,1 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 und 6.2 enthalten.

Aktive latente Steuern

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

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

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorräte tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorräte 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 2012 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorräte 3,5 Mio. Euro (Vj. 5,9 Mio. Euro). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorräte belief sich auf 34,3 Mio. Euro (Vj. 34,6 Mio. Euro). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2012 der Buchwert der aktivierten steuerlichen Zinsvorräte 30,2 Mio. Euro (Vj. 28,4 Mio. Euro) und der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Zinsvorräte 5,6 Mio. Euro (Vj. 5,1 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.3 dargestellt.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 39,3 Mio. Euro (Vj. 34,0 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangsangabe 2.4.1 und 6.10 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

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

Zum 31. Dezember 2012 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 9,8 Mio. Euro (Vj. 10,1 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Phantom Shares (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Input-Parameter ein, für die Annahmen getroffen werden müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die erwartete Laufzeit der Phantom Shares basiert auf aktuellen Erwartungen des Managements bezüglich des Ausübungsverhaltens der Teilnehmer und entspricht nicht zwingend dem tatsächlich eintretenden Ausübungsverhalten der Begünstigten. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität einer Peer-Group über einen der erwarteten Laufzeit der Phantom Shares ähnlichen Zeitraum auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann. Aufgrund der Restrukturierung der Gesellschaft in der Vergangenheit wurde nicht auf die tatsächliche historische Volatilität der Gesellschaft zurückgegriffen, da diese nach Ansicht des Managements der Gesellschaft nicht repräsentativ für die zukünftige Kursentwicklung ist. Im Vorjahr betrug der Buchwert der Verpflichtungen 119 TEUR. Aufgrund der Nichterreicherung von Ausübungsbedingungen wurde die Rückstellung im aktuellen Geschäftsjahr aufgelöst. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mit Hilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumenten 0,9 Mio. Euro (Vj. 5,8 Mio. Euro). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

2.3 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Abschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und der Joint Ventures 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 unrealisierten Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung in voller Höhe eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Beherrschung besteht dann, wenn die SAF-HOLLAND S.A. über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise die Möglichkeit besitzt, die Finanz- und Geschäftspolitik einer Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

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 ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50% hält.

Der Konzern beteiligt sich an Joint Ventures in Form gemeinschaftlich geführter Unternehmen. Danach besteht eine vertragliche Vereinbarung zwischen den Partnerunternehmen zur gemeinschaftlichen Führung der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmen.

Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Joint Ventures in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr an der gemeinschaftlichen Führung beteiligt ist. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 7.5 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

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

113

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag entsprachen die Umrechnungskurse der genannten Währungen: EUR/USD = 1,32153 (Vj. 1,29483) respektive EUR/CAD = 1,31700 (Vj. 1,32031). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,28493 (Vj. 1,39088) respektive EUR/CAD = 1,28442 (Vj. 1,37536).

Firmenwert

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderungen überprüft. Auch die Nutzungsdauer dieser

immateriellen Vermögenswerte wird jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

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

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

	Kunden- beziehung	Technologie	Aktiviere Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungs- methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	8–10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–10 Jahre
Restnutzungs- dauer	18–34 Jahre	3–12 Jahre	6–10 Jahre	Unbestimmt	13–14 Jahre	1–7 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. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug besteht. Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst.

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

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

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

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswertes zugeordnet werden können 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 Leasingsschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingsschuld 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 Joint Ventures 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 Joint Venture gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Joint Venture ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst

und ggf. in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen dargestellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Joint Venture 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 Joint Ventures zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

Finanzinstrumente

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

Beim erstmaligen Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit bewertet der Konzern diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert, im Falle eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

bewertet werden, unter Einschluss von Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb oder der Emission zuzurechnen sind.

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

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

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

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

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

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

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Abschlussstichtag notierten Marktpreis oder öffentlich notierten Preis (vom Käufer gebotener Geldkurs bei Long-Position und Briefkurs bei Short-Position) ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsverfahren ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören

- die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern,
- der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments,
- die Verwendung von Discounted-Cashflow-Methoden und anderer Bewertungsmodelle.

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

Originäre Finanzinstrumente

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren 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 bestimmbaren 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 Ausleihungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

Zu Beginn der Sicherungsbeziehung legt der Konzern im Rahmen der Zielsetzungen des Risikomanagements sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Strategie im Hinblick auf die Absicherung fest. Dabei klassifiziert der Konzern die einzelnen Sicherungsinstrumente in Abhängigkeit von der jeweiligen Art des 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 in die Sicherungsbeziehung designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderungen des beizulegenden Zeitwertes bzw. der Zahlungsströme des Grundgeschäfts gemäß dem abgesicherten Risiko in hohem Maße effektiv ist.

Im Konzern erfüllen ausschließlich die Zinsswaps die Kriterien des Hedge-Accountings. Sie dienen zur Absicherung von Cashflows (Cashflow-Hedge). D.h., mittels eines Cashflow-Hedges werden künftige Zahlungsströme aus in der Bilanz angesetzten Vermögenswerten und Schulden oder aus mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden geplanten Transaktionen gegen Schwankungen abgesichert. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus diesen Sicherungsinstrumenten wird unter Berücksichtigung von latenten Steuern direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, zum Beispiel in der abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder in der ein geplanter Verkauf oder Kauf durchgeführt wird. Wird mit dem Eintritt der vorgesehenen Transaktion nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge im Periodenergebnis erfasst.

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 (sog. Durchleitungsvereinbarung), übernommen und dabei entweder a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert übertragen.

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

121

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

Vorräte

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

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

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe – Anschaffungskosten auf Basis eines gewogenen Durchschnitts

fertige und unfertige Erzeugnisse – direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten bzw. Leistungen sowie angemessene Teile der Fertigungs- und Materialgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen (ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten), produktionsbezogene Verwaltungs- und Verbringungskosten

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütung

Als Gegenleistung für die erbrachte Arbeit erhalten Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns eine anteilsbasierte Vergütung in Form von Phantom Shares (Wertsteigerungsrechten), die nur in bar ausgeglichen werden können (so genannte Transaktionen mit Barausgleich). Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleich entstehen, werden zunächst unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden den Kosten der Funktionsbereiche zugeordnet. Für Wertsteigerungsrechte,

die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Bedingungen einer Transaktion mit Barausgleich geändert, so werden diese Änderungen im Rahmen der Neubewertung am jeweiligen Bilanzstichtag berücksichtigt. Wird eine Transaktion mit Barausgleich annulliert, wird die entsprechende Verbindlichkeit erfolgswirksam ausgebucht.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

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

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort ergebniswirksam erfasst.

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

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

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

Beitragsorientierte Pensionspläne

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

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern gewährt seinen Mitarbeitern in Europa die Möglichkeit zum Abschluss eines Altersteilzeitvertrags. Es wird das so genannte 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 Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern

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

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

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

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

Ertragsrealisierung

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

2.4 ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

2.4.1 Vorzeitige Anwendung von IAS 19R

Im Geschäftsjahr 2012 wendete das Unternehmen freiwillig vorzeitig IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer (überarbeitet 2011, IAS 19R), an, den das IASB im Juni 2011 veröffentlichte. Der Standard wurde rückwirkend angewendet. Die folgenden Änderungen des IAS 19 haben wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss von SAF-HOLLAND:

- Bis zur frühzeitigen Anwendung von IAS 19R wurde im Konzernabschluss der SAF-HOLLAND die Korridormethode zur Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten angewendet. Die Abschaffung dieser Bilanzierungsmethode hat erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden nunmehr vollständig im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst.
- IAS 19R ersetzt den Zinsaufwand aus den leistungsorientierten Verpflichtungen und die erwarteten Erträge aus Planvermögen durch einen Nettozinsbetrag. Dieser errechnet sich durch Anwendung des Abzinsungssatzes, der zur Bewertung des Anwartschaftsbarwertes der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) verwendet wird, auf die Nettoschuld (Nettovermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen. Die Nettoschuld (bzw. der Nettovermögenswert) ermittelt sich aus der Differenz zwischen dem Anwartschaftsbarwert der leistungsorientierten Verpflichtung und dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens. Die Nettozinsen aus der Nettoschuld (Nettovermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen umfassen somit den Zinsertrag aus Planvermögen und den Zinsaufwand aus der DBO. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Zinsertrag aus Planvermögen und den tatsächlichen Erträgen aus Planvermögen ist somit im Posten Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung enthalten.
- Ein geringerer Effekt resultiert aus der sofortigen erfolgswirksamen Erfassung von verfallbarem nachzuerrechnendem Dienstzeitaufwand bei Entstehung, anstelle einer Erfassung über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit.

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen aus den geänderten Rechnungslegungsgrundsätzen dar. Die Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2011, zum 31. Dezember 2011 sowie die Auswirkungen auf den dargestellten Vorjahreszeitraum sind:

TEUR	31.12.2011			01.01.2011		
	vor		nach	vor		nach
	Anpassung	Anpassung	Anpassung	Anpassung	Anpassung	Anpassung
Summe Aktiva	537.592	3.688	541.280	485.763	2.661	488.424
davon sonstige langfristige Vermögenswerte	4.885	-4.016	869	3.375	-1.997	1.378
davon latente Ertragsteuern	28.609	7.704	36.313	19.407	4.658	24.065
Summe lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten	346.558	19.149	365.707	462.035	11.979	474.014
davon Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	14.837	19.149	33.986	14.462	11.979	26.441
Summe Eigenkapital	191.034	-15.461	175.573	23.728	-9.318	14.410
davon Bilanzverlust	-52.540	-183	-52.723	-79.110	-	-79.110
davon kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-2.753	-15.277	-18.030	-3.844	-9.318	-13.162

TEUR	12 Monate bis Dezember 2011		
	vor		nach
	Anpassung	Anpassung	Anpassung
Ergebnis vor Steuern	26.910	-265	26.645
davon Umsatzkosten	-682.858	395	-682.463
davon Vertriebskosten	-48.864	133	-48.731
davon Allgemeine Verwaltungskosten	-37.532	117	-37.415
davon Forschungs- und Entwicklungskosten	-14.975	49	-14.926
davon Finanzerträge	5.264	-375	4.889
davon Finanzaufwendungen	-28.963	-584	-29.547
Ertragsteuern	-108	82	-26
Periodenergebnis	26.802	-183	26.619
Unverwässertes/verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,73	-	0,73

Hätte das Unternehmen IAS 19R nicht vorzeitig angewendet, wären die in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung ausgewiesenen Finanzerträge und Finanzaufwendungen – auf Basis der für das Geschäftsjahr 2012 erwarteten Erträge aus Planvermögen – um 1.136 TEUR höher beziehungsweise 165 TEUR niedriger gewesen.

Aufgrund der nach der vorherigen angewendeten Korridormethode amortisierten versicherungsmathematischen Verluste wäre das betriebliche Ergebnis im Geschäftsjahr 2012 um 1.627 TEUR niedriger gewesen.

Hätte das Unternehmen IAS 19R nicht vorzeitig angewendet, wäre der in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung ausgewiesene Posten Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen um 5.510 TEUR (nach Steuern) niedriger ausgefallen.

2.4.2 Korrekturen nach IAS 8.42

Der Konzern hat eine rückwirkende Korrektur im Sinne des IAS 8.42 in Bezug auf die Abbildung eines Unternehmenszusammenschlusses aus dem Jahr 2006 vorgenommen. Die Korrektur bezieht sich auf zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures. Im Rahmen der Korrektur waren rückwirkend auf den Erwerbszeitpunkt passive latente Steuern von 2.304 TEUR anzusetzen und der Firmenwert entsprechend anzupassen. Aufgrund dieser Korrektur waren in dem Zeitraum bis zum 1. Januar 2011 zusätzliche Wertminderungen von 1.199 TEUR zu erfassen. Daher haben sich zum 1. Januar 2011 der Bilanzverlust um 1.199 TEUR und der Firmenwert um 1.105 TEUR erhöht. Weitere Anpassungen waren hieraus nicht erforderlich.

2.4.3 Sonstige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die erstmalige verpflichtende Anwendung von IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben – Verbesserung der Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten“ hatte keine Auswirkungen auf die Darstellung des Konzernabschlusses.

2.5 VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS

Im Geschäftsjahr 2012 hat das International Accounting Standards Board (IASB) weitere für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevante Standards verabschiedet, die in der Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise von der Europäischen Union noch nicht anerkannt sind. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden. Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses“

Die Änderungen des IAS 1 führen zu einer geänderten Gruppierung der im sonstigen Ergebnis dargestellten Posten. Dabei sind Bestandteile, für die künftig eine erfolgswirksame Umgliederung vorgesehen ist (so genanntes Recycling), gesondert von Bestandteilen, die im Eigenkapital verbleiben, darzustellen. Diese Änderung betrifft allein die Darstellungsweise im Abschluss und hat daher keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, anzuwenden.

Verbesserungen zu IFRS (Mai 2012)

Die Änderungen aus dieser Verlautbarung werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

- IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“
Klarstellung des Unterschieds zwischen freiwilligen zusätzlichen Vergleichsinformationen und vorgeschriebenen Vergleichsinformationen, welche in der Regel die vorangegangene Berichtsperiode umfassen.
- IAS 16 „Sachanlagen“
Klarstellung, dass wesentliche Ersatzteile und Wartungsgeräte, die als Sachanlagen qualifizieren, nicht unter die Anwendungsbestimmungen für Vorräte fallen.
- IAS 32 „Finanzinstrumente“
Klarstellung, dass Ertragsteuern auf Ausschüttungen an Inhaber von Eigenkapitalinstrumenten unter die Anwendungsbestimmungen des IAS 12 Ertragsteuern fallen.
- IAS 34 „Zwischenberichterstattung“
Regelung zur Angleichung von Angaben über Segmentvermögen mit den Angaben zu Segment-schulden in Zwischenabschlüssen sowie zur Angleichung von Angaben in der Zwischenberichterstattung mit den Angaben für die Jahresberichterstattung.

Die Änderung aus diesem Projekt sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Diese Verlautbarungen sind noch nicht in europäisches Recht übernommen worden.

IAS 27 „Einzelabschlüsse“ (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 beschränkt sich der Anwendungsbereich von IAS 27 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens. Der Konzern stellt einen solchen Einzelabschluss nicht auf. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 wurde IAS 28 in „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ umbenannt und der Regelungsbereich, der sich bislang auf die assoziierten Unternehmen beschränkte, auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IAS 32 „Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden“

Die Änderungen stellen die Formulierung „hat zum gegenwärtigen Zeitpunkt einen Rechtsanspruch auf Verrechnung“ klar. Des Weiteren präzisieren sie die Anwendung der Saldierungskriterien des IAS 32 in Bezug auf Abwicklungssysteme (wie z.B. Clearingstellen), die einen Bruttoausgleich vornehmen, bei dem die einzelnen Geschäftsvorfälle nicht gleichzeitig stattfinden. Es wird nicht erwartet, dass diese Änderungen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben werden. Die Änderungen sind erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnt.

IFRS 7 „Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“ (geändert)

Mit der Änderung von IFRS 7 muss ein Unternehmen Informationen zu Aufrechnungsrechten und damit verbundene Vereinbarungen (z.B. Sicherungsvereinbarungen) offenlegen. Es sollen auf diese Weise Informationen zur Verfügung gestellt werden, mit denen die Auswirkungen der Verrechnungsverträge auf die Finanzlage der Unternehmen beurteilt werden können. Diese Vorschrift ist erforderlich für alle bilanzierten Finanzinstrumente, die im Rahmen von IAS 32 „Finanzinstrumente“ saldiert wurden. Diese Änderungen haben keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und sie sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

IFRS 9 spiegelt die erste Phase des IASB-Projekts zum Ersatz von IAS 39 wider und behandelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nach IAS 39. Der Standard sollte ursprünglich erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, angewendet werden; mit den Änderungen von IFRS 9 „Mandatory Effective Date of IFRS 9 and Transition Disclosures“ verschiebt sich der Zeitpunkt der verpflichtenden Erstanwendung jedoch auf den 1. Januar 2015. In weiteren Projektphasen wird das IASB die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten behandeln. Die Anwendung der Neuerungen aus der ersten Phase von IFRS 9 wird Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, jedoch keine Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten haben. Wenn der endgültige

Standard einschließlich aller Phasen veröffentlicht und in europäisches Recht übernommen worden ist, wird der Konzern die Auswirkung in Verbindung mit den anderen Phasen quantifizieren.

IFRS 10 „Konzernabschlüsse“

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ geregelt wurden. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet. Die mit IFRS 10 eingeführten Änderungen erfordern gegenüber der bisherigen Rechtslage erhebliche Ermessensausübung des Managements bei der Beurteilung der Frage, über welche Unternehmen im Konzern Beherrschung ausgeübt wird und ob diese daher im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“

Der Standard ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Aus den Änderungen werden sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben, da Gemeinschaftsunternehmen bereits nach der Equity-Methode bilanziert werden. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“

Der Standard regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, welche sich bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen. Des Weiteren werden neue Angabepflichten formuliert. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden.

IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwertes“

Der Standard legt einheitliche Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes fest. Nicht zum Regelungsbereich des Standards gehört dagegen die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen oder können. IFRS 13 gibt vielmehr Leitlinien, wie der beizulegende Zeitwert unter IFRS sachgerecht zu ermitteln ist, wenn dieser gefordert oder erlaubt ist. Der Konzern untersucht derzeit die Auswirkungen, die der neue Standard auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns künftig haben wird. Nach einer ersten Einschätzung werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

UNTERNEHMENSERWERBE

Im Berichtsjahr und in der Vergleichsperiode haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmensgründungen stattgefunden.

Die im Vorjahr gegründete SAF-HOLLAND Middle East FZE, Vereinigte Arabische Emirate, wurde erstmalig zum 30. September 2011 in den Konzernabschluss einbezogen.

ENTKONSOLIDIERUNGEN

Die SAF-HOLLAND Denmark ApS, Dänemark, wurde im Februar 2012 veräußert und zu diesem Zeitpunkt entkonsolidiert. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von 0,1 Mio. Euro wurde in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Der Erlös aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft (nach Abzug der Zahlungsmittel) beläuft sich auf 0,3 Mio. Euro. Im Rahmen der Transaktion wurden Vermögenswerte in Höhe von 0,5 Mio. Euro (davon 0,2 Mio. Euro Zahlungsmittel) und Schulden in Höhe von 0,1 Mio. Euro übertragen.

Im Vorjahr wurde die Holland Eurohitch Ltd., Großbritannien, liquidiert und ist daher im Jahr 2011 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

SONSTIGE VERÄNDERUNGEN

Mit Wirkung zum 1. Juli 2012 wurde die SAF HOLLAND Equipment Limited, Norwich, Ontario, Kanada, auf die SAF HOLLAND Canada Limited, Woodstock, Ontario, Kanada, verschmolzen.

Darüber hinaus wurde mit Wirkung zum 31. Dezember 2012 die SAF-HOLLAND Inc., Holland, USA, auf die SAF-HOLLAND USA Inc., Muskegon, USA, verschmolzen. Im Anschluss wurde die Gesellschaft in SAF-HOLLAND Inc. umbenannt.

4 SEGMENTINFORMATION

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

TRAILER SYSTEMS

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

POWERED VEHICLE SYSTEMS

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

AFTERMARKET

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

Das Betriebsergebnis der Geschäftseinheiten wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Entwicklung der Segmente wird anhand des bereinigten Betriebsergebnisses (bereinigtes EBIT) bewertet. Dabei kann die Ermittlung des Betriebsergebnisses (EBIT) in bestimmter Hinsicht vom Konzernabschluss abweichen, da Sondereffekte wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Wertaufholungen und -minderungen sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt werden (siehe folgende Tabelle). Die Konzernfinanzierung (einschließlich Finanzaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Es bestehen keine intersegmentären Umsatzerlöse.

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

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

TEUR	2012	2011 ¹⁾
Betriebliches Ergebnis	45.547	50.664
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.295	639
EBIT	46.842	51.303
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	6.389	6.447
Wertminderungen von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten	3.192	–
Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten	-1.848	-1.530
Restrukturierungs- und Integrationskosten	3.658	1.792
Bereinigtes EBIT	58.233	58.012

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

TEUR	2012					Konsolidiert
	Business Units				Anpassungen/ Eliminierungen	
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket			
Umsatzerlöse	473.487	157.585	228.506	–		859.578
Umsatzkosten	-429.304	-131.156	-142.748	-219 ¹⁾		-703.427
Bruttoergebnis	44.183	26.429	85.758	-219		156.151
Bruttomarge	9,3%	16,8%	37,5%	–		18,2%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen, Wertminderung und Erträge aus Wertaufholungen	-31.209	-14.753	-55.080	-8.267 ²⁾		-109.309
Bereinigungen	1.360 ³⁾	3.934 ³⁾	2.439 ³⁾	3.658 ⁴⁾		11.391
Bereinigtes EBIT	14.334	15.610	33.117	-4.828		58.233
Bereinigte EBIT-Marge	3,0%	9,9%	14,5%	–		6,8%
Abschreibungen und Wertaufholungen/-minderungen	-11.037	-6.560	-4.631	–		-22.228
davon Erträge/Aufwendungen aus Wertaufholungen/-minderungen	1.848	-2.591	-601	–		-1.344

TEUR	2011 ⁵⁾					Konsolidiert
	Business Units				Anpassungen/ Eliminierungen	
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket			
Umsatzerlöse	472.803	154.027	204.487	–		831.317
Umsatzkosten	-430.004	-128.376	-123.533	-550 ⁶⁾		-682.463
Bruttoergebnis	42.799	25.651	80.954	-550		148.854
Bruttomarge	9,1%	16,6%	39,6%	–		17,9%
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge, Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen und Erträge aus Wertaufholungen	-30.404	-12.344	-50.487	-4.316 ⁷⁾		-97.551
Bereinigungen	2.365 ⁸⁾	896 ⁸⁾	1.656 ⁸⁾	1.792 ⁹⁾		6.709
Bereinigtes EBIT	14.760	14.203	32.123	-3.074		58.012
Bereinigte EBIT-Marge	3,1%	9,2%	15,7%	–		7,0%
Abschreibungen und Wertaufholungen	-11.152	-3.707	-4.041	-246 ¹⁰⁾		-19.146
davon Erträge aus Wertaufholungen	860	470	200	–		1.530

1) Im Wesentlichen Kosten im Rahmen von Standortzusammenlegungen, die als Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet werden.

2) Nicht auf die Business Units aufgeteilt sind im Wesentlichen die Kosten der Holdings (-4.828 TEUR) und die Restrukturierungs- und Integrationskosten (-3.439 TEUR).

3) Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.389 TEUR). Des Weiteren sind Erträge aus Wertaufholungen der Marken (1.848 TEUR) sowie Wertminderungen von Kundenbeziehungen (-3.086 TEUR) und Marken (-106 TEUR) enthalten.

4) Restrukturierungs- und Integrationskosten (3.658 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

5) Angepasst aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R, siehe Kapitel „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

6) Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (-945 TEUR) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet. Effekt aus IAS 19R (+395 TEUR) nicht den Business Units zugeordnet.

7) Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Aktivitäten des Konzerns in Osteuropa (-364 TEUR), Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortzusammenführungen (-456 TEUR) sowie Aufwendungen aus der Zusammenführung der vorhandenen SAP-Welten in Europa und Nordamerika (-27 TEUR) sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet. Weiterhin sind die Kosten aus den Holdings (-3.768 TEUR) keinem Segment zugeordnet. Effekt aus IAS 19R (+299 TEUR) nicht den Business Units zugeordnet.

8) Bereinigungen in den Business Units betreffen Abschreibungen aus der PPA (6.447 TEUR). Des Weiteren sind Erträge aus Wertaufholungen der Marken (1.530 TEUR) enthalten.

9) Restrukturierungs- und Integrationskosten (1.792 TEUR) sind keiner Business Unit zugeordnet.

10) Wertminderungen (246 TEUR) aufgrund von Standortzusammenführungen sind als Teil der Restrukturierungs- und Integrationskosten keiner Business Unit zugeordnet.

Geografische Informationen werden für die Regionen Europa und Nordamerika dargestellt.

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

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	2012	2011
Erlöse von externen Kunden		
Europa	434.843	456.546
Nordamerika	367.095	331.944
Sonstige	57.640	42.827
Gesamt	859.578	831.317

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

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

TEUR	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	157.092	161.784
Nordamerika	123.693	123.814
Sonstige	13.651	10.670
Gesamt	294.436	296.268

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

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

5 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GESAMTPERIODEN-ERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012	2011
Materialaufwendungen	566.683	551.497
Personalaufwendungen	99.678	92.246 ¹⁾
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	11.507	11.462
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	8.430	8.506
Aufwendungen für Leiharbeiter	5.049	6.421
Garantieforderungen	3.513	3.950
Restrukturierungs- und Integrationskosten	219	945
Sonstige	8.348	7.436
Gesamt	703.427	682.463

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

5.2 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.2.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012	2011
Gewinne aus Anlageabgängen	375	584
Erträge aus Erstattungen	422	389
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	38	–
Sonstige	701	379
Gesamt	1.536	1.352

5.2.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	2012	2011
Personalaufwendungen	24.530	21.649 ¹⁾
Aufwendungen für Distribution	6.759	6.640
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	7.522	6.329
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	4.049	3.892
Provisionen	1.442	1.314
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.225	591
Sonstige	8.000	8.316
Gesamt	53.527	48.731

5.2.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die Allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	2012	2011 ¹⁾
Personalaufwendungen	20.065	19.115 ¹⁾
Rechts- und Beratungskosten	4.519	4.853
Büro- und Betriebsbedarf	2.948	2.586
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.581	2.514
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.945	256
Sonstige	7.252	8.091
Gesamt	39.310	37.415

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

5.2.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012	2011
Personalaufwendungen	10.111	8.166 ¹⁾
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	2.747	2.562
Restrukturierungs- und Integrationskosten	269	–
Sonstige	4.832	4.198
Gesamt	17.959	14.926

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 1.428 TEUR (Vj. 1.217) aktiviert. Zahlungen des bayerischen Wirtschaftsministeriums in Höhe von 82 TEUR (Vj. 43) wurden als erfolgsbezogene Zuwendungen mit den Forschungs- und Entwicklungskosten saldiert.

5.2.5 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012	2011 ¹⁾
Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen	–	4.231
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–	509
Zinserträge	188	122
Sonstige	240	27
Gesamt	428	4.889

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012	2011
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen	-12.736	-19.009
Transaktionskosten	-9.290	-5.140
Amortisation von Transaktionskosten	-2.657	-2.264
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen ¹⁾	-1.568	-1.346
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-3.043	-807
Sonstige	-2.001	-981
Gesamt	-31.295	-29.547

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

Die Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Ausleihungen sind aufgrund der im April 2011 vorgenommenen Teilablösung von Bankdarlehen und der daraus resultierenden Verbesserung der Zinsmarge gesunken. Darüber hinaus führte die vorgenommene Refinanzierung im Oktober 2012 zu einer weiteren Verbesserung der Zinsmarge.

Die Transaktionskosten der Berichtsperiode resultieren im Wesentlichen aus einer vorzeitigen Auflösung von kapitalisierten Transaktionskosten von insgesamt 5.553 TEUR sowie den zusätzlichen erfassten Aufwendungen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Zahlung der Success Fee in Höhe von 3.737 TEUR. Beides resultiert aus der Anpassung der erwarteten Zahlungsströme der Darlehen an die aktuelle Entwicklung bezüglich der vorzeitigen Rückzahlung der Bankdarlehen im Oktober 2012 aufgrund der vorgenommenen Refinanzierungsmaßnahmen.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von 2.657 TEUR (Vj. 2.264) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen und Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten die Auswirkungen des ineffektiven Teils der Zinsswaps. Daneben wurden bis dahin im Eigenkapital erfasste Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte in Höhe von 2.795 TEUR ergebniswirksam in das Finanzergebnis umgegliedert, da infolge der Refinanzierung die Hedge-Beziehungen für Zinsswaps teilweise im 4. Quartal 2012 durch Wegfall des Grundgeschäfts aufgehoben wurden. Des Weiteren sind aus der vorzeitigen Ablösung der Zinsswaps Aufwendungen in Höhe 248 TEUR entstanden.

Die Finanzaufwendungen des Vorjahres im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten beinhalten Aufwendungen in Höhe von 710 TEUR aus Wertänderungen für Zinssicherungsgeschäfte, die aufgrund des Wegfalls der Hedge-Beziehung für Zinsswaps im Rahmen der Teilablösung der Bankdarlehen infolge der Kapitalerhöhung erfolgswirksam vom Eigenkapital in das Finanzergebnis umgegliedert worden sind.

Die sonstigen Finanzaufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1.219 TEUR (Vj. 565).

Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 und 7.1 enthalten.

5.2.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	2012	2011
Löhne und Gehälter	-134.230	-122.226
Sozialversicherungsbeiträge	-19.519	-18.140
Aufwendungen für Pensionen	-567	-775 ¹⁾
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-68	-35
Gesamt	-154.384	-141.176

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

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 6.633 TEUR (Vj. 5.695).

5.2.7 Abschreibungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Umsatzkosten	-11.246	-11.538	-261	-170	-11.507	-11.708
Vertriebskosten	-910	-742	-3.139	-3.150	-4.049	-3.892
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.498	-1.306	-1.083	-1.208	-2.581	-2.514
Forschungs- und Entwicklungskosten	-593	-582	-2.154	-1.980	-2.747	-2.562
Gesamt	-14.247	-14.168	-6.637	-6.508	-20.884	-20.676

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 6.389 TEUR (Vj. 6.447).

5.2.8 Wertaufholungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten

Im Geschäftsjahr wurden Wertaufholungen von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 1.848 TEUR (Vj. 1.530) vorgenommen. Ferner wurden immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 3.192 TEUR (Vj. 0) wertgemindert. Weitere Erläuterungen hierzu sind in Anhangsangabe 6.1 enthalten.

137

5.3 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	2012	2011 ¹⁾
Tatsächliche Ertragsteuern	-9.390	-9.842
Latente Ertragsteuern	833	9.816
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-8.557	-26

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr beträgt 53,60% (Vj. 0,10%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vj. 30,80%) dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde wie im Vorjahr mit einem Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,10% bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83% (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,27% kalkuliert. Im nordamerikanischen Teilkonzern kam ein Unternehmensteuersatz von 33,27% (Vj. 33,27%) bestehend aus einem Bundessteuersatz von 30,62% und einem Landessteuersatz von 2,65% zur Anwendung.

TEUR	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾
Ergebnis vor Steuern	15.975	26.645
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 30,80% (Vj. 30,80%)	-4.920	-8.207
Erstmalig angesetzte Zinsvorräge aus Vorjahren	747	9.437
Nicht angesetzte Zinsvorräge	-1.525	-1.382
Nicht angesetzte Verlustvorräge	-2.146	-1.675
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorräge	1.525	992
Periodenfremde Ertragsteuern	-2.322	-
Sonstiges	84	809
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 53,60% (Vj. 0,10%)	-8.557	-26

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

In der Berichtsperiode wurden auf nicht erfasste steuerliche Verlustvorräge in Höhe von 5.663 TEUR erstmalig aktive latente Steuern in Höhe von 1.525 TEUR gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der beschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen innerhalb der Business Unit Powered Vehicle Systems in Deutschland und den hierdurch verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ertragssituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Ferner wurden in der Berichtsperiode auf nicht erfasste steuerliche Zinsvorräge der Vorjahre von in Höhe von 2.746 TEUR erstmalig latente Steuern in Höhe von 747 TEUR gebildet. Das Management geht davon aus, dass deren zukünftige Nutzung aufgrund der geänderten Finanzstruktur und verbesserten Zukunftsaussichten im Hinblick auf die Ertragssituation als hinreichend wahrscheinlich zu beurteilen ist.

Der periodenfremde Ertragsteueraufwand resultiert aus einer steuerlichen Betriebsprüfung in Deutschland.

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Konzernbilanz		Konzern- Periodenergebnis	
	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾	2012	2011 ¹⁾
Vorräte	1.553	1.427	143	19
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13.006	10.986	-182	-603
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	232	1.857	-1.154	-713
Sonstige Rückstellungen	1.678	1.221	481	-94
Steuerlicher Verlustvortrag	3.467	5.912	-2.430	-1.185
Steuerlicher Zinsvortrag	30.240	28.376	2.163	13.926
Sonstige	2.735	3.143	-424	740
Latente Ertragsteueransprüche	52.911	52.922		
Immaterielle Vermögenswerte	-32.519	-33.581	1.065	543
Sachanlagen	-10.589	-11.419	782	-974
Vorräte	-24	-74	50	-56
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-2.670	-2.671	28	60
Sonstige Vermögenswerte	-1.082	-821	-367	-495
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-1.156	-1.673	549	-794
Sonstige	-1.491	-1.750	129	-558
Latente Ertragsteuerschulden	-49.531	-51.989		
Latenter Ertragsteuerertrag			833	9.816

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 17.264 TEUR (Vj. 16.609) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 35.647 TEUR (Vj. 36.313) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 32.267 TEUR (Vj. 35.380) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 47.016 TEUR (Vj. 54.484), welche begrenzt/ unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von 34.270 TEUR (Vj. 34.643) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	28.955	28.782
Innerhalb von 5 Jahren	3.525	2.740
Innerhalb von 10 Jahren	1.790	3.121
Gesamt	34.270	34.643

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 99.621 TEUR (Vj. 97.619), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Diese resultieren aus der im Zuge der Unternehmensteuerreform eingeführten Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in Nordamerika. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener Möglichkeiten zur Nutzung der Zinsvorträge in der Zukunft wurden auf Zinsvorträge in Höhe von 5.601 TEUR (Vj. 5.100) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Der Konzern hat in der Vergleichsperiode auf nicht erfasste steuerliche Zinsvorträge der Vorjahre erstmalig latente Steuern in Höhe von 9.437 TEUR gebildet.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden latente Ertragsteuern aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cash-flow-Hedges in Höhe von 228 TEUR (Vj. 92) erfolgsneutral erfasst. Ferner wurden aufgrund der Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung aktive latente Steuern in Höhe von 739 TEUR, die bislang im Eigenkapital erfasst wurden, in die Gesamtperiodenerfolgsrechnung umgegliedert. Des Weiteren wurden aufgrund der vorzeitigen Anwendung von IAS 19R 2.356 TEUR (Vj. 2.965) latente Steuererträge im sonstigen Ergebnis erfasst. Darüber hinaus wurden laufende Ertragsteuern aus der Verrechnung von Transaktionskosten mit der Kapitalrücklage in Höhe von 568 TEUR (Vj. 1.735) direkt im Eigenkapital erfasst.

6 ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Kunden- bezie- hung	Tech- nologie	Ent- wicklungs- kosten	Marke	Service- netz	Lizenzen und Software	Immate- rielle Ver- mögens- werte	Firmen- wert ¹⁾
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2010	103.305	21.082	1.592	31.849	3.495	10.212	171.535	75.461
Zugänge	-	-	1.217	-	-	670	1.887	-
Abgänge	-	-	6	-	-	2	8	-
Umrechnungs- differenzen	864	131	-	252	-	-69	1.178	677
Stand 31.12.2011	104.169	21.213	2.803	32.101	3.495	10.811	174.592	76.138
Zugänge	-	-	1.428	-	-	7.114	8.542	-
Abgänge	-	-	-	-	-	200	200	-
Umrechnungs- differenzen	-763	-115	-	-222	-	-266	-1.366	-597
Stand 31.12.2012	103.406	21.098	4.231	31.879	3.495	17.459	181.568	75.541
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2010	11.033	8.217	90	3.971	831	6.507	30.649	28.534
Zugänge	2.906	1.881	149	-	175	1.397	6.508	-
Abgänge	-	-	-	-	-	2	2	-
Zuschreibungen	-	-	-	1.530	-	-	1.530	-
Umrechnungs- differenzen	174	55	-	-247	-	-27	-45	188
Stand 31.12.2011	14.113	10.153	239	2.194	1.006	7.875	35.580	28.722
Zugänge	2.993	1.908	211	-	175	1.350	6.637	-
Abgänge	-	-	-	-	-	192	192	-
Wertminderungen	3.086	-	-	106	-	-	3.192	-
Zuschreibungen	-	-	-	1.848	-	-	1.848	-
Umrechnungs- differenzen	-155	-45	-	2	-	-72	-270	-166
Stand 31.12.2012	20.037	12.016	450	454	1.181	8.961	43.099	28.556
Buchwert zum 31.12.2011	90.056	11.060	2.564	29.907	2.489	2.936	139.012	47.416
Buchwert zum 31.12.2012	83.369	9.082	3.781	31.425	2.314	8.498	138.469	46.985

141

Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus Anschaffungskosten für das Projekt der Zusammenführung der vorhandenen SAP-Systeme in Europa und Nordamerika in Höhe von 5.966 TEUR.

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

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

Die Zuordnung der Buchwerte von Firmenwerten und Marken zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Trailer Systems		Powered Vehicle Systems		Aftermarket		Gesamt	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012 ¹⁾	31.12.2011 ¹⁾
Firmenwert	16.925	17.011	–	–	30.060	30.405	46.985	47.416
Marken	25.646	23.912	5.242	5.418	537	577	31.425	29.907

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

Grundannahmen für die Berechnung des erzielbaren Betrages

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cashflow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cashflows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung. Für den Wertbeitrag ab 2018 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis unter Berücksichtigung der Zyklizität des Marktumfelds.

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

Abzinsungssatz – Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. Darüber hinaus wurde ein objektivierter Zuschlag ermittelt, der das Risiko des Konzerns im Verhältnis zu vergleichbaren Unternehmen (Peer-Group) widerspiegelt. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr ein Wachstumsabschlag von 1,0% angesetzt.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests stellen sich wie folgt dar:

Firmenwerte

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

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Trailer Systems

Zum 1. Oktober 2012 beträgt der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz 12,84% (1. Oktober 2011: 13,16%). Der durchgeführte Werthaltigkeitstest führte in 2012 wie schon im Vorjahr zu keinem Wertberichtigungsbedarf des Firmenwertes, da der erzielbare Betrag oberhalb des Buchwertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Powered Vehicle Systems

Der Firmenwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems wurde bereits im Rahmen des Werthaltigkeitstests zum 31. Dezember 2008 in voller Höhe wertgemindert.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit Aftermarket

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerrückstellungssatz beträgt 13,11% (1. Oktober 2011: 14,18%) zum 1. Oktober 2012. Auf Basis des durchgeführten Tests identifizierte das Management keine Wertminderung für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

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

Marke „SAF“

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2012 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Trailer Systems durchgeführt. Hinsichtlich des für den Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verwendeten Vorsteuerrückstellungssatzes wird auf die vorherigen Ausführungen verwiesen.

Im Vorjahr wurde für die Ermittlung des erzielbaren Betrages ein Abzinsungssatz in Höhe von 9,21% verwendet.

Der Werthaltigkeitstest führte zu einer Wertaufholung in Höhe von 1.848 TEUR (1. Oktober 2011: Wertaufholung 320 TEUR).

Marke „Holland“

Der Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2012 wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Powered Vehicle Systems durchgeführt. Hinsichtlich des für den Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verwendeten Vorsteuerrückstellungssatzes wird auf die vorherigen Ausführungen verwiesen.

Im Vorjahr wurde für die Ermittlung des erzielbaren Betrages ein Abzinsungssatz in Höhe von 9,15% verwendet.

Der Werthaltigkeitstest führte zu keiner Wertminderung (1. Oktober 2011: Wertaufholung 540 TEUR).

Die in 2008 und 2009 entstandenen Wertminderungen der Marken waren im Wesentlichen auf ungünstigere Umsatzerwartungen durch die Umsatzeinbrüche infolge der Finanzkrise zurückzuführen. Die nachhaltige Erholung des Truck- und Trailermarktes seit 2010 sowie die verbesserten Aussichten hinsichtlich der zukünftigen Marktentwicklung führten zu einer Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognosen für den Konzern und damit zu einer Wertaufholung im Bereich der Marken in den Geschäftsjahren 2010, 2011 und 2012. Die Wertaufholung in Höhe von insgesamt 1.848 TEUR (Vj. 1.530) wurde ergebniswirksam erfasst und der Business Unit Trailer Systems in voller Höhe zugeordnet.

Kundenbeziehungen und Marke der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH

Aufgrund der hinter den Erwartungen zurückbleibenden Geschäftsentwicklung der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde für diese zahlungsmittelgenerierende Einheit ein gesonderter Werthaltigkeitstest zum 1. Oktober 2012 durchgeführt. Der erzielbare Betrag lag um 3.192 TEUR unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Der Wertminderungsaufwand entfällt in Höhe von 2.739 TEUR auf die Kundenbeziehung „5th Wheel“, in Höhe von 347 TEUR auf die Kundenbeziehung „Trilex“ sowie in Höhe von 106 TEUR auf die Marke „Trilex“ (1. Oktober 2011: Wertaufholung 670 TEUR).

Der für die Ermittlung des erzielbaren Betrages verwendete Vorsteuerrückstellungssatz beträgt 14,14%. Der Wertminderungsaufwand wurde in Höhe von 2.591 TEUR der Business Unit Powered Vehicle Systems und in Höhe von 601 TEUR der Business Unit Aftermarket zugeordnet.

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 31.12.2010	61.403	86.181	11.617	3.219	162.420
Zugänge	996	5.535	1.451	5.694	13.676
Abgänge	320	1.384	174	39	1.917
Umbuchungen	191	1.596	84	-1.871	-
Umrechnungsdifferenzen	403	970	35	289	1.697
Stand 31.12.2011	62.673	92.898	13.013	7.292	175.876
Zugänge	1.574	7.008	3.616	1.569	13.767
Abgänge	158	2.653	1.216	25	4.052
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	54	-	54
Umbuchungen	125	1.606	-	-1.731	-
Umrechnungsdifferenzen	-402	-959	-48	-93	-1.502
Stand 31.12.2012	63.812	97.900	15.311	7.012	184.035
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2010	9.167	45.272	7.351	-	61.790
Zugänge	2.167	10.429	1.572	-	14.168
Abgänge	-	1.359	135	-	1.494
Umrechnungsdifferenzen	23	594	49	-	666
Stand 31.12.2011	11.357	54.936	8.837	-	75.130
Zugänge	2.367	10.095	1.785	-	14.247
Abgänge	46	2.477	996	-	3.519
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	25	-	25
Umbuchungen	7	-7	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-48	-387	-25	-	-460
Stand 31.12.2012	13.637	62.160	9.576	-	85.373
Buchwert zum 31.12.2011	51.316	37.962	4.176	7.292	100.746
Buchwert zum 31.12.2012	50.175	35.740	5.735	7.012	98.662

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2012 237 TEUR (Vj. 20). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge von im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 203 TEUR zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf 9 TEUR (Vj. 89).

6.3 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

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

Die folgende Tabelle enthält zusammenfassende Finanzinformationen zu den nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen des Konzerns, wobei sich die Angaben jeweils auf den Konzernanteil an den assoziierten Unternehmen bzw. Joint Ventures beziehen:

TEUR	Anteile an assoziierten Unternehmen		Anteile an Joint Ventures	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
Kurzfristige Vermögenswerte	8.260	7.361	853	1.086
Langfristige Vermögenswerte	2.783	2.826	359	373
Kurzfristige Schulden	-1.151	-1.767	-57	-115
Langfristige Schulden	-1.581	-1.567	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	48	-5	-20
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung	8.311	6.901	1.150	1.324
Umsatzerlöse	16.836	16.330	509	521
Periodenergebnis	1.292	680	3	-41

6.4 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

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

TEUR	31.12.2012	31.12.2011 ¹⁾
Vorsteuererstattungsansprüche	163	301
Erstattungsansprüche aus Gesundheitsfürsorgeleistungen	206	192
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	336	132
Sonstiges	154	244
Gesamt	859	869

6.5 VORRÄTE

TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Rohmaterial	34.936	33.653
Unfertige Erzeugnisse	15.933	22.778
Fertige Erzeugnisse und Waren	31.391	29.777
Unterwegs befindliche Waren	5.903	4.192
Gesamt	88.163	90.400

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 2.714 TEUR (Vj. 1.584) und ist in den Umsatzkosten erfasst.

6.6 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

TEUR	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag wertgemindert	Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig					Mehr als 360 Tage
				Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen									
31.12.2012	87.319	68.048	146	11.796	3.672	1.210	1.013	1.297	137
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen									
31.12.2011	95.352	74.931	3.644	10.919	1.943	1.461	5	1.156	1.293

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2010	2.376
Aufwandswirksame Zuführung	1.338
Inanspruchnahme	336
Auflösung	212
Umrechnungsdifferenzen	-33
Stand 31.12.2011	3.133
Aufwandswirksame Zuführung	753
Inanspruchnahme	340
Auflösung	521
Umrechnungsdifferenzen	-10
Stand 31.12.2012	3.015

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 7.827 TEUR (Vj. 0) 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	31.12.2012	31.12.2011
Sonstige Forderungen gegen Lieferanten und Kunden	4.443	2.589
Umsatzsteuerforderungen	3.710	2.885
Rechnungsabgrenzungsposten	1.209	709
Versicherungsprämien	409	365
Zweckgebundene Finanzmittel	1.173	–
Sonstiges	939	910
Gesamt	11.883	7.458

In der Zeile „Sonstige Forderungen gegen Lieferanten und Kunden“ wird im Wesentlichen eine Kaufpreistrückforderung gegenüber dem Lieferanten Claas Fertigungstechnik GmbH ausgewiesen. Die gelieferte Anlage wurde aufgrund von Mängeln nicht abgenommen. Eine Klage auf Rückzahlung und weitere Schadenersatzleistungen wurde eingereicht.

Bei den zweckgebundenen Zahlungsmitteln handelt es sich um Bestände an liquiden Mitteln, die als Sicherheit für Ansprüche von Mitarbeitern hinterlegt sind und einer Verfügungsbeschränkung unterliegen.

6.8 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2012	31.12.2011
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	18.573	15.127
Kurzfristige Einlagen	6	218
Gesamt	18.579	15.345

6.9 EIGENKAPITAL

Grundkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 41.237,37 Euro auf 453.611,12 Euro (Vj. 412.373,75), wird durch 45.361.112 (Vj. 41.237.375) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt. Die neu ausgegebenen Stammaktien wurden zu einem Angebotspreis von 5,25 Euro je Aktie platziert.

Die Erhöhung des Grundkapitals erfolgte am 30. November 2012 unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre im Rahmen des genehmigten Kapitals, welches auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 4. Juni 2012 geschaffen wurde. Die Einbeziehung der neuen Aktien in die bestehende Notierung erfolgte am 3. Dezember 2012.

Mit der außerordentlichen Hauptversammlung am 4. Juni 2012 stimmten die Gesellschafter dem Vorschlag der Gesellschaft zu, das genehmigte Grundkapital der Gesellschaft von 0,00 auf 206.187,00 Euro bestehend aus 20.618.700 Aktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro pro Stück zu erhöhen. Im Falle einer nachfolgenden Kapitalerhöhung soll diese in Höhe von bis zu 20% des genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen. Diese Genehmigung ist befristet auf fünf Jahre und beginnt mit der Veröffentlichung der Urkunde.

Darüber hinaus wurde der Implementierung eines Aktienrückkaufprogramms zugestimmt. Als maximaler Rückkaufbetrag wurden 10% des am Tage des Beschlusses bestehenden Grundkapitals festgelegt. Die Genehmigung ist befristet auf fünf Jahre und beginnt mit dem Tag der außerordentlichen Hauptversammlung am 4. Juni 2012.

Im Vorjahr hat die SAF-HOLLAND S.A. am 24. März 2011 die Ausgabe von zusätzlichen 20.535.100 Stammaktien mit einem Nennwert von 0,01 Euro beschlossen. Die Aktien wurden zu einem Angebotspreis von 7,00 Euro je Aktie platziert. Direkt zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von 4.333 TEUR (nach Ertragsteuervorteilen) wurden von der Kapitalrücklage abgezogen.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage stieg durch die Aufgelder aus der Ausgabe der Aktien um 20.182 TEUR an. Hierbei wurden die direkt zurechenbaren Transaktionskosten der Kapitalerhöhung von 1.994 TEUR, gemindert um die damit verbundenen Ertragsteuervorteile von 568 TEUR, von der Kapitalrücklage abgezogen (1.426 TEUR). Zum 31. Dezember 2012 beträgt die Kapitalrücklage 265.843 TEUR (Vj. 245.661).

Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt 22 TEUR (Vj. 21). Aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen wurden 1 TEUR in die gesetzliche Rücklage eingestellt.

Sonstige Rücklage

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 26. April 2012 wurden im 2. Quartal 2012 204 TEUR in eine ausschüttungsgesperrte sonstige Rücklage eingestellt. Hiermit trägt der Konzern spezifischen Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts Rechnung. Zum 31. Dezember 2012 beträgt der ausschüttungsgesperrte Betrag in den sonstigen Rücklagen 436 TEUR.

Bilanzverlust

Der Bilanzverlust beinhaltet das Periodenergebnis in Höhe von 7.418 TEUR (Vj. 26.619) sowie die Ergebnisvorträge der Vorjahre abzüglich der Umgliederung von 205 TEUR in die sonstige Rücklage sowie in die gesetzliche Rücklage.

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2012 wird – wie für das Geschäftsjahr 2011 – keine Dividendenzahlung vorgeschlagen.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	2012	2011 ¹⁾	2012	2011 ¹⁾	2012	2011 ¹⁾
Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	-7.866	-8.924	2.356	2.965	-5.510	-5.959
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-854	1.501	-	-	-854	1.501
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	1.523	-502	-511	92	1.012	-410
Gesamt	-7.197	-7.925	1.845	3.057	-5.352	-4.868

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

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt 346 TEUR (Vj. 1.200). Bisher im Eigenkapital erfasste Wertänderungen von Sicherungsgeschäften in Höhe von 2.795 TEUR (vor Steuern) wurde im 4. Quartal 2012 erfolgswirksam in das Finanzergebnis umgliedert, da die

Hedge-Beziehung für einen Teil der Zinsswaps infolge der Refinanzierung durch den Wegfall des Grundgeschäfts aufgegeben wurde (siehe hierzu Anhangsangabe 5.2.5).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten nach Ertragsteuern beläuft sich auf insgesamt -2.941 TEUR (Vj. -3.953).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich auf insgesamt -20.415 TEUR (Vj. -15.277).

6.10 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

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

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011 den Durchführungsweg der bestehenden Pensionspläne durch Änderungen der zugrunde liegenden Betriebsvereinbarungen neu strukturiert. Der Durchführungsweg wurde von einer unmittelbaren Pensionszusage auf eine mittelbare Pensionszusage in Form einer rückgedeckten Unterstützungskasse geändert. Der Wechsel des Durchführungsweges hat nicht zu einer Änderung der an die Mitarbeiter gewährten Zusagen geführt. Es handelt sich weiterhin um eine leistungsorientierte Zusage im Sinne des IAS 19, die in den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen ist. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzsicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 336 TEUR (Vj. 132) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

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

149

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

Die Planschließungen in Kanada haben dazu geführt, dass eine zusätzliche Verbindlichkeit aus Zahlungsverpflichtungen aufgrund der Mindestdotierungsvorschriften in Höhe von 44 TEUR (Vj. 432) erfasst wurde. Dieser Effekt wurde ergebniswirksam im laufenden Jahr erfasst. Ferner wurde im Vorjahr aufgrund der Planschließung der Ansatz des Planvermögens für einen Plan um 37 TEUR begrenzt, da ein wirtschaftlicher Nutzen in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderungen künftiger Beitragszahlungen nicht mehr uneingeschränkt möglich ist.

Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2012	2011
	2012	2011	2012	2011	2012	2011		
Leistungsorientierte Verpflichtungen	11.875	8.234	53.469	47.901	14.514	12.579	8.199	7.855
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-9	-	-35.419	-31.173	-13.422	-11.879	-	-
	11.866	8.234	18.050	16.728	1.092	700	8.199	7.855
Aus der Begrenzung von IAS 19.58 (b) nicht als Vermögenswert bilanzierter Betrag	-	-	-	-	-	37	-	-
Aus der Mindestdotierungsverpflichtung (IFRIC 14) erfasste Verbindlichkeit	-	-	-	-	44	432	-	-
Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	11.866	8.234	18.050	16.728	1.136	1.169	8.199	7.855

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

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2012	2011
	2012	2011	2012	2011	2012	2011		
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Beginn der Periode	8.234	8.333	47.901	41.687	12.579	11.131	7.855	7.363
Zinsaufwand	436	458	2.134	2.207	726	590	332	404
Laufender Dienstaufwand	49	51	326	294	357	331	223	186
Gezahlte Leistungen	-422	-451	-2.180	-2.134	-428	-370	-601	-410
Neubewertung leistungsorientierter Pläne	3.578	-157	6.324	4.871	1.263	857	561	139
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-1.036	976	17	40	-171	173
Leistungsorientierte Verpflichtungen zum Ende der Periode	11.875	8.234	53.469	47.901	14.514	12.579	8.199	7.855

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

TEUR	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Beginn der Periode	-	-	31.173	30.942	11.879	11.966
Nettozinskomponente	-	-	1.388	1.679	671	634
Arbeitgeberbeträge	-	-	3.198	1.891	1.041	781
Neubewertung leistungsorientierte Pläne	-	-	3.594	-2.038	264	-1.175
Gezahlte Leistungen	-	-	-2.857	-2.134	-428	-370
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-1.077	833	-5	43
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende der Periode	9	-	35.419	31.173	13.422	11.879

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

	Pläne Nordamerika			
	2012 %	TEUR	2011 %	TEUR
Aktien	61,00	29.802	63,00	27.123
Anleihen	34,00	16.606	32,00	13.776
Geld- und Kapitalmarkt	2,00	977	2,00	861
Immobilien	3,00	1.465	3,00	1.292
Gesamt	100,00	48.850	100,00	43.052

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

TEUR	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Leistungsorientierte Verpflichtung	88.057	76.569	68.514	57.079	50.462
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-48.850	-43.052	-42.908	-34.897	-27.623
Unterdeckung	39.207	33.517	25.606	22.182	22.839
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) der leistungsorientierten Verpflichtung	-1.706	2.671	1.053	1.574	-3.095
Erfahrungsbedingte Verluste (+)/Gewinne (-) des Planvermögens	2.287	2.749	-1.934	-4.029	10.678

Die Aufwendungen für Versorgungsleistungen enthalten die folgenden Bestandteile:

TEUR	Pensionspläne						Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada		2012	2011
	2012	2011	2012	2011	2012	2011		
Laufender Dienstzeitaufwand	49	51	326	294	357	331	223	186
Nettozinskomponente	436	458	745	528	55	-44	332	404
Effekt der zusätzlichen erfassten Verbindlichkeit gem. IFRIC 14 (Mindestfinanzierungsverpflichtung)	-	-	-	-	-388	-87	-	-
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	485	509	1.071	822	24	200	555	590
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	-	-	4.672	252	939	541	-	-

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

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

%	Plan Deutschland		Plan USA		Plan Kanada	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Abzinsungsfaktor	3,40	5,30	3,74	4,45	4,40	5,50
Gehaltstrend	0,00/2,00 ¹⁾	0,00/2,00 ¹⁾	3,50	2,70	— ³⁾	— ³⁾
Rententrend	2,00	2,00	— ²⁾	— ²⁾	— ³⁾	— ³⁾
Fluktuationsrate	4,60	4,60	4,22	4,22	—	—

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% 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.

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

%	2012	2011
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	7,50	7,50
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2016	2016

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

TEUR	2012		2011	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	47	-56	38	-48
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	700	-613	595	-522

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	2012			Gesamt
	Deutschland	USA	Kanada	
Erhöhung des Diskontierungssatzes + 0,75 Prozentpunkte	-1.236	-5.154	-1.454	-7.844
Veränderung des Diskontierungssatzes - 0,75 Prozentpunkte	1.483	5.980	1.631	9.094

Die im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Verpflichtungen stehenden zukünftigen Auszahlungen sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

TEUR	2012				Gesamt
	2013	2014–2017	2018–2022	2023 ff.	
Deutschland	435	1.833	2.307	16.302	20.877
USA	3.156	13.613	18.872	62.000	97.641
Kanada	376	2.047	4.131	20.946	27.500
Gesamt	3.967	17.493	25.310	99.248	146.018

TEUR	2011				Gesamt
	2012	2013–2016	2017–2021	2022 ff.	
Deutschland	440	1.829	2.274	14.417	18.960
USA	2.946	12.788	17.522	60.952	94.208
Kanada	405	2.229	4.857	18.700	26.191
Gesamt	3.791	16.846	24.653	94.069	139.359

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

	Deutschland	USA	Kanada
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2012	17	12	15
Gewichtete durchschnittliche Laufzeit zum 31.12.2011	17	13	15

6.11 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR	Garantien und Gewähr- leistungen	Alters- teilzeit	Umwelt- abgaben	Berufsunfä- higkeits- und Krankenver- sicherungs- leistungen	Restruktu- rierung	Sonstige	Gesamt
Stand 01.01.2012	5.481	498	927	1.208	486	1.505	10.105
Zuführung	2.770	515	128	849	1.431	871	6.564
Inanspruchnahme	3.943	273	174	522	–	1.162	6.074
Auflösung	15	–	12	–	425	210	662
Zinseffekt aus der Bewertung	43	–	–	–	–	2	45
Umrechnungsdifferenzen	-70	-1	-11	-34	-38	-20	-174
Stand 31.12.2012	4.266	739	858	1.501	1.454	986	9.804
Davon in 2012							
Kurzfristig	2.147	377	247	376	1.454	672	5.273
Langfristig	2.119	362	611	1.125	–	314	4.531
Davon in 2011							
Kurzfristig	2.824	174	277	463	486	1.186	5.410
Langfristig	2.657	324	650	745	–	319	4.695

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 so genannte 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 Schadensersatzansprüche anhand von historischen Erfahrungswerten geschätzt, wobei der verlustminimierende Versicherungsschutz berücksichtigt wird.

Restrukturierungsrückstellung

Der Konzern hat in 2012 eine Optimierung der Prozesse der Business Unit Powered Vehicle Systems in Deutschland beschlossen. Im Mittelpunkt stehen dabei Veränderungen im Bezug auf den Standort in Singen, Deutschland. Der Integrationsprozess erfasst die Verlagerung der in Singen wahrgenommenen Verwaltungs- und Vertriebsaktivitäten zur Unternehmenszentrale der SAF-HOLLAND GmbH in Bessenbach. In diesem Zusammenhang wurde im Dezember 2012 ein Interessenausgleich inkl. Sozialplan abgeschlossen.

Anteilsbasierte Vergütung

Am 9. Juli bzw. am 1. Dezember 2010 wurde von der Gesellschaft ein Phantom-Share-Plan für Mitglieder des Management Board und bestimmte Führungskräfte des Konzerns verabschiedet. Ziel dieses Plans mit einer Laufzeit von fünf Jahren ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Plan umfasst eine variable Vergütung in Form von Phantom Shares, bei denen es sich um virtuelle Aktien handelt, denen jeweils der Wert einer Aktie der SAF-HOLLAND S.A. zugrunde liegt. Jeder Planteilnehmer erhält zu Beginn des Plans eine bestimmte Anzahl Phantom Shares, die unter bestimmten Voraussetzungen zum Ende der Laufzeit dieses Plans einen Auszahlungsanspruch begründen. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND S.A. besteht nicht.

Der Bestand der im Jahr 2010 insgesamt ausgegebenen 640.000 Phantom Shares hat sich im Geschäftsjahr 2012 nicht verändert und stellt sich wie folgt dar:

Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
In der Berichtsperiode gewährte Phantom Shares	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Phantom Shares	640.000
Zum Ende der Berichtsperiode ausübbarer Phantom Shares	–

In der Berichtsperiode wurden keine Phantom Shares verwirkt, ausgeübt oder sind verfallen. Die vertragliche Restlaufzeit der Phantom Shares zum 31. Dezember 2012 beträgt maximal 2,5 Jahre. Die Phantom Shares dürfen erstmals nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden und müssen spätestens nach fünf Jahren eingelöst werden. Innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums kann der Teilnehmer das Ausübungsdatum frei bestimmen. Phantom Shares, die nicht innerhalb des einjährigen Abrechnungszeitraums ausgeübt werden, verfallen ersatzlos.

Der Teilnehmer erhält zum Zeitpunkt der Einlösung die Differenz zwischen dem Abrechnungskurs und dem Basiskurs multipliziert mit der Zahl seiner Phantom Shares ausgezahlt. Als Abrechnungskurs gilt der Durchschnittskurs der SAF-HOLLAND-S.A.-Aktie der letzten drei Monate vor Einlösung der Phantom Shares, maximal aber der Kurs am Tag nach der Ausübung. Der Basiskurs beträgt einheitlich 5,00 Euro.

Es erfolgt eine Begrenzung des Auszahlungsbetrages bei einer Kursverdoppelung.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Zeitraum vom 1. Juli 2010 bis zum 30. Juni 2014 durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der beiden Erfolgsgrößen „Earnings before taxes after cost of total equity (EBTaCE)“ und „Average earnings before taxes after cost of total equity (average EBTaCE)“ erreicht hat. Zusätzlich ist die Ausübbarkeit nur dann gegeben, wenn sich der Teilnehmer mindestens drei Jahre ab Ausgabe der Phantom Shares in einem aktiven Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft befunden hat. Die vorläufig zugewiesenen Phantom Shares verfallen ersatzlos, wenn der Teilnehmer vor Ablauf von drei Jahren ab Ausgabe der Phantom Shares als Organ des Konzerns abberufen wird oder berechtigterweise von der Verpflichtung zur Erbringung der Dienstleistung freigestellt wird oder das Anstellungsverhältnis zwischen dem Teilnehmer und dem Konzern infolge von Kündigung, einvernehmlicher Aufhebung oder durch altersbedingtes Ausscheiden vor Ablauf von drei Jahren beendet wird. Dies gilt nicht, wenn der Teilnehmer dem Kündigungsschutzgesetz unterfällt und eine Kündigung der Gesellschaft aus dringenden betrieblichen Gründen erfolgt.

Die gewährten Phantom Shares wurden als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifiziert und bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Phantom Shares wird an jedem Bilanzstichtag unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Phantom Shares gewährt wurden, neu bewertet. Für die Bewertung der gewährten Optionen wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

	31.12.2012	31.12.2011
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	2,50	3,50
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (Euro)	4,72	3,56
Ausübungskurs (Euro)	5,00	5,00
Erwartete Volatilität	43,69%	50,34%
Risikoloser Zinssatz	0,09%	0,23%

Der gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der Phantom Shares beträgt zum 31. Dezember 2012 0,78 Euro (Vj. 0,45) pro Phantom Share.

Zum 31. Dezember 2012 wurde die Rückstellung des Vorjahres für Phantom Shares in Höhe von 119 TEUR vollständig aufgelöst, da die definierten Erfolgsziele zum Stichtag nicht erreicht wurden. Der Auflösungsbetrag ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.12 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
Verzinsliche Bankdarlehen	81.489	164.468	6.700	11.811	88.189	176.279
Anleihe	75.000	–	–	–	75.000	–
Finanzierungskosten	-3.578	-6.298	-882	-1.152	-4.460	-7.450
Kontokorrentkredite	–	40	300	91	300	131
Erfolgsprämie	–	4.795	–	–	–	4.795
Zinsverbindlichkeiten	–	–	1.272	456	1.272	456
Sonstige Darlehen	58	499	56	324	114	823
Gesamt	152.969	163.504	7.446	11.530	160.415	175.034

Am 5. Oktober 2012 wurde mit einem Bankenconsortium eine Vereinbarung geschlossen, die die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzt hat und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis Oktober 2017 langfristig gewährleistet. Die neu abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine 140,0-Mio.-Euro-Tranche (Kredit A), sowie eine revolvingende Kreditlinie über circa 120,0 Mio. Euro – aufgeteilt in 80,0 Mio. Euro und 50,0 Mio. USD – (Kredit B), die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Durch die Refinanzierung hat sich der verfügbare Kreditrahmen auf 260,0 Mio. Euro (31.12.2011: 228,9 Mio. Euro) erhöht. Dieser wurde nach der Begebung einer Anleihe um 48,6 Mio. Euro auf 211,4 Mio. Euro zurückgeführt.

Die Neustrukturierung der Finanzierung sieht folgende wesentliche Regelungen vor:

- anfängliche Zinsmarge:
 - Kredit A: 2,85% p.a.
 - Kredit B: 2,35% p.a.
- Laufzeit bis 4. Oktober 2017
- planmäßige Tilgung von 35,0 Mio. Euro des Kreditbetrages des Kredits A
- Verzicht auf die Besicherung von Vermögenswerten
- Festlegung der Financial Covenants gültig ab 31. Dezember 2012:
 - Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen)
 - Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA)
 - Equity Ratio Cover (Konzerneigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme)

Weiterhin hat SAF-HOLLAND am 17. Oktober 2012 eine fünfeinhalbjährige Anleihe mit einem jährlichen Kupon von 7,0% und einem Volumen von 75,0 Mio. Euro am neu eröffneten Prime Standard der Frankfurter Börse begeben.

Die Nettoerlöse aus der Anleiheemission wurden in Höhe von 48,6 Mio. Euro zur Tilgung bestehender Bankkredite verwendet, so dass der Gesellschaft 24,6 Mio. Euro zur weiteren Finanzierung und

Absicherung des nachhaltigen Wachstums verbleiben. Die Tilgung in Höhe von 48,6 Mio. Euro hat zu einer entsprechenden Reduzierung der am 5. Oktober 2012 vereinbarten Kreditlinie geführt.

Als dritten Finanzierungsbaustein ergänzt die Anleihe den Konsortialkredit und den auf insgesamt 25,0 Mio. Euro lautenden Factoring Basket.

Die kurzfristig verzinslichen Bankdarlehen beinhalten die vereinbarten Tilgungen in den nächsten 12 Monaten.

Nachfolgende Tabelle enthält die Ermittlung der Gesamtliquidität als Summe aus frei verfügbaren Kreditlinien bewertet zum Aufnahmekurs zuzüglich vorhandener Barmittel:

TEUR	31.12.2012				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	71.400	71.400	71.400	–	–
Facility A2	–	–	20.000	–	20.000
Facility B1	4.682	4.682	80.000	18.579	93.897
Facility B2	12.107	12.500	39.063	–	26.563
Gesamt	88.189	88.582	210.463	18.579	140.460

TEUR	31.12.2011				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Abgerufener Betrag bewertet zum Aufnahmekurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Aufnahmekurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	22.692	22.692	22.692	–	–
Facility A2	20.179	17.419	17.419	–	–
Facility B	133.408	133.408	188.800 ¹⁾	15.345	70.737
Gesamt	176.279	173.519	228.911	15.345	70.737

1) Der verfügbare Kreditrahmen von Facility B beinhaltet die gesondert vereinbarte Kreditlinie für SAF-HOLLAND do Brasil Ltda. in Höhe von 3,8 Mio. Euro.

6.13 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 70.643 TEUR (Vj. 86.038) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.14 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	11.404	11.639	–	–
Sonstige Steuern	3.650	2.585	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	337	293	241	260
Sonstiges	2.671	1.060	79	26
Gesamt	18.062	15.577	320	286

7 SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

Die Buchwerte, Wertansätze und beizulegenden Zeitwerte nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2012						
	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Fair Value	
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	18.579	18.579	–	–	–	18.579
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	87.319	87.319	–	–	–	87.319
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	5.616	5.616	–	–	–	5.616
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	70.643	70.643	–	–	–	70.643
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	160.415	160.415	–	–	–	168.999
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	112	–	–	–	112	112
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	44	–	–	44	–	44
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	836	–	836	–	–	836
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	111.514	111.514	–	–	–	111.514
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	231.058	231.058	–	–	–	239.642
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	44	–	–	44	–	44

31.12.2011							
TEUR	Bewertungs- kategorien nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value
			(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam		
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	15.345	15.345	–	–	–	15.345
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	95.352	95.352	–	–	–	95.352
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	LaR	2.589	2.589	–	–	–	2.589
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	86.038	86.038	–	–	–	86.038
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	175.034	175.034	–	–	–	175.146
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	81	–	–	–	81	81
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	99	–	–	99	–	99
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	5.693	–	5.613	80	–	5.693
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Kredite und Forderungen	LaR	113.286	113.286	–	–	–	113.286
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	261.072	261.072	–	–	–	261.184
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHFT	99	–	–	99	–	99

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen und Ausleihungen werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt. Hinsichtlich der in dieser Position ausgewiesenen Anleihe erfolgt die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurswertes zum Bilanzstichtag.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2012 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von 880 TEUR (Vj. 5.792) mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Ausleihungen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgte 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. Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten,

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und

Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2012					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	188	-	-	-	-232	-44
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-15.393	-9.290	-	-1.219	-	-25.902
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	55	-	-	55
Gesamt	-15.205	-9.290	55	-1.219	-232	-25.891

TEUR	2011					Netto- ergebnis
	Aus Zinsen	Aus Entgelten	Aus der Folgebewertung			
			Zum Fair Value	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	
Kredite und Forderungen	-72	-	-	-	-1.126	-1.198
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	-	-	-18	-	-	-18
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-21.273	-5.140	-	-565	-	-26.978
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-99	-	-	-99
Gesamt	-21.345	-5.140	-117	-565	-1.126	-28.293

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Umsatzkosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinlichen, besicherten Darlehen sowie die Amortisation von Transaktionskosten ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als international tätiger Konzern ist SAF-HOLLAND S.A. sowohl unternehmerischen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Chancen und Risiken bewusst zu steuern ist integraler Bestandteil für Entscheidungen im Unternehmen und dessen Führung.

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat das Management Board ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Board of Directors überwacht wird. Im Risikomanagement-Handbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko der Gruppe besteht darin, aufgrund nicht ausreichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln existierende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können. Die Begrenzung und die Steuerung des Liquiditätsrisikos zählen zu den primären Aufgaben des Managements des Unternehmens. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs werden eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatliche 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:

TEUR	Gesamt	31.12.2012		
		Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	160.415	7.446	78.091	74.878
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	112	54	58	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	70.643	70.643	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	44	44	–	–
Derivate mit Hedge-Beziehung	836	–	836	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	232.050	78.187	78.985	74.878

TEUR	31.12.2011			
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	175.034	11.530	163.504	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	81	67	14	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	86.038	86.038	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	99	99	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	5.693	-	5.693	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	266.945	97.734	169.211	-

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:

TEUR	31.12.2012								
	Cashflows 2013			Cashflows 2014			Cashflows 2015–2018		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-7.685	-157	-8.328	-5.735	-148	-6.757	-26.292	-371	-149.790
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-2	-	-55	-3	-	-51	-	-	-6
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-	-44	-	-	-	-	-	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-435	-	-	-332	-	-	-40	-

TEUR	31.12.2011								
	Cashflows 2012			Cashflows 2013			Cashflows 2014–2016		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-6.175	-1.745	-11.530	-5.737	-1.657	-11.370	-17.501	-1.195	-152.134
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-1	-	-67	-	-	-14	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	-	-99	-	-	-	-	-	-	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	-	-2.454	-	-	-2.604	-	-	-784	-

Einbezogen wurden alle Instrumente, die zum Stichtag im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag festgelegten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Kreditrisiko

Die Gruppe ist bei Finanzinstrumenten einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das darin besteht, dass eine Vertragspartei den ihr obliegenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Zur Minimierung dieser Ausfallrisiken werden die ausstehenden Forderungen in allen Geschäftsbereichen fortwährend von allen Konzerngesellschaften lokal überwacht. Zur Begrenzung der Kreditrisiken schließt der Konzern grundsätzlich nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Hierzu wurde ein laufendes Kreditmanagement implementiert, das potenzielle Kunden einer Bonitätsbeurteilung unterzieht. Zur Steuerung spezifischer Ausfallrisiken setzt der Konzern in Europa Warenkreditversicherungen ein und hat zudem für alle Kunden Kreditlimits eingerichtet.

Dennoch auftretende Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderungen auf bilanzierte Forderungen berücksichtigt. Die in dieser Anhangsangabe erläuterten Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entsprechen dem Betrag des maximalen Kreditrisikos. Weitere wesentliche Kreditrisiken bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. 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 und in Nordamerika.

Infolge der Neustrukturierung der Unternehmensfinanzierung im Oktober 2012 wurden die Zinssicherungsgeschäfte ebenfalls neu strukturiert. Mit Wirkung zum 23. Oktober 2012 sind die vorhandenen Zinssicherungsinstrumente vollständig abgelöst und neue Zinssicherungsinstrumente mit einem anfänglichen Nominalvolumen von 68,6 Mio. Euro abgeschlossen worden. In Übereinstimmung mit der Risikostrategie des Konzerns wurden Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und den neuen Zinsswaps gebildet. Durch die Zinsswaps wird der variabel verzinsliche Teil der Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Zinssätze umgewandelt. Für den prospektiven Effektivitätstest wurde der Critical-Term-Match herangezogen. Im Rahmen des retrospektiven Tests wurde die Hypothetische-Derivate-Methode verwendet.

Im Rahmen der im Oktober 2012 vorgenommenen Refinanzierung hat SAF-HOLLAND Zinsswaps mit einem Nominalvolumen in Höhe von 37,6 Mio. USD und 69,7 Mio. Euro abgelöst. Da die gesicherten Zahlungsströme aus diesen Sicherungsbeziehungen durch die Rückzahlung der Bankdarlehen infolge der Refinanzierung insoweit nicht mehr eintreten werden, als eine Übersicherung vorliegt, wurden die bisher im Eigenkapital erfassten Wertänderungen der Sicherungsgeschäfte im Finanzergebnis in Höhe

von 2.795 TEUR erfolgswirksam erfasst (siehe Anhangsangabe 5.2.5). Für die Ablösung der Zinssicherungsgeschäfte wurden Zahlungen von 6.335 TEUR geleistet.

Die Sicherungsquote zum 31. Dezember 2012 als Verhältnis zwischen kontraktierten Zinsderivaten und zu sichernden Kreditrahmen beträgt 75%. Die Sicherungsstruktur besteht aus Euribor mit einer Laufzeit bis Oktober 2017.

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

TEUR	01.01.2012			31.12.2012		
	Beizulegender Zeitwert	Erfolgsneutrale Veränderung (vor Steuern)	Erfolgswirksame Veränderung (vor Steuern)	Ablösung	Umrechnungsdifferenzen	Beizulegender Zeitwert
Zinsswaps Euro „alt“	-4.336	-571	-228	5.135	-	-
Zinsswaps USD „alt“	-1.357	135	-20	1.200	42	-
Zinsswaps Euro „neu“	-	-836	-	-	-	-836
Gesamt	-5.693	-1.272	-248	6.335	42	-836

TEUR	01.01.2012	31.12.2012
	Beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert
Devisentermingeschäft	-99	-44

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalysen darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen. Die Annahmen und Methoden für die Sensitivitätsanalysen wurden gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2012 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 29 TEUR (Vj. 303) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

Da weiterhin mit dem Eintritt aller zum Bilanzstichtag gesicherten Zahlungen gerechnet wird, werden die Sicherungsbeziehungen für das Folgejahr aufrechterhalten. Die Zinszahlungen der Swaps werden zusammen mit den Zinszahlungen des Darlehens im Zinsergebnis ausgewiesen.

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft, Investitionen sowie Finanzierungen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist das Risiko aus der Fremdwährungsbewertung für den Konzern im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich gering. Der Konzern ist daher keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken im Sinne des IFRS 7 ausgesetzt.

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

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

		2012	2011 ¹⁾
Periodenergebnis	TEUR	7.418	26.619
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	41.547	36.503
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,18	0,73

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.

Die Anzahl der gewichteten durchschnittlichen Aktien ermittelt sich wie folgt:

	2012			
	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2012–02.12.2012	0,01	41.237.375	333	13.732.045.875
03.12.2012–31.12.2012	0,01	45.361.112	27	1.224.750.024
Gesamt			360	14.956.795.899
Durchschnitt		41.546.655		

	2011			
	Nennwert (Euro)	Anzahl	Tage	Gewichtete Anzahl
01.01.2011–23.03.2011	0,01	20.702.275	83	1.718.288.825
24.03.2011–31.12.2011	0,01	41.237.375	277	11.422.752.875
Gesamt			360	13.141.041.700
Durchschnitt		36.502.894		

In der Berichtsperiode erhöhte sich der gewichtete Aktiendurchschnitt durch die Ausgabe von 4.123.737 neuen Aktien im Rahmen der Kapitalerhöhung am 3. Dezember 2012 auf 41.546.655 Aktien. In 2011 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 36.502.894.

Das Ergebnis je Aktie kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden. In der Berichtsperiode 2012 und im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte. Im Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und der Genehmigung des Konzernabschlusses haben keine weiteren Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

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

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	31.12.2012	31.12.2011
Innerhalb 1 Jahres	4.866	3.930
Zwischen 1 und 5 Jahren	8.448	7.030
Über 5 Jahre	–	55
Gesamt	13.314	11.015
Operating-Leasing-Zahlungen im Geschäftsjahr	6.533	5.307

7.5 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND S.A. und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures einbezogen:

Tochterunternehmen	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
SAF-HOLLAND South Africa Ltd.	Südafrika	100,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	100,0
OOO SAF-HOLLAND Rus	Russland	100,0
SAF HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0
SAF HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-HOLLAND Inc. ¹⁾	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd. ²⁾	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND International Inc.	USA	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
Holland Europe GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
QSI Air Ltd.	USA	100,0
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0

1) Mit Wirkung zum 31. Dezember 2012 wurde die SAF-HOLLAND Inc., Holland, USA, auf die SAF-HOLLAND USA Inc., Muskegon, USA, verschmolzen. Im Anschluss wurde die Gesellschaft in SAF-HOLLAND Inc. umbenannt.

2) Mit Wirkung zum 1. Juli 2012 wurde die SAF-HOLLAND Equipment Limited, Norwich, Ontario, Kanada, auf die SAF HOLLAND Canada Limited, Woodstock, Ontario, Kanada, verschmolzen.

Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Management Board und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zum Bilanzstichtag:

Name	Position
Management Board	
Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO)
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (CFO)
Jack Gisinger	Geschäftsführer Business Unit Powered Vehicle Systems & Group Technical Services
Steffen Schewerda	Geschäftsführer Business Unit Trailer Systems & Group Operations
Alexander Geis	Geschäftsführer Business Unit Aftermarket
Board of Directors	
Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Ulrich Otto Sauer	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors (seit 26. April 2012)
Sam Martin	Mitglied des Board of Directors
Richard Muzzy	Mitglied des Board of Directors

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind im Kapitel „Mandate des Board of Directors/Management Board“ in diesem Geschäftsbericht angegeben.

Zum 31. Dezember 2012 hielten Mitglieder des Management Board direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 9 TEUR (Vj. 9) sowie Mitglieder des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 17 TEUR (Vj. 23).

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr 2.875 TEUR (Vj. 2.224). Im Vorjahresbetrag war eine anteilsbasierte Vergütung in Höhe von 56 TEUR enthalten. Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug 267 TEUR (Vj. 237) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung Schlüsselfunktionen einnehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahe stehende Unternehmen		Käufe von nahe stehenden Unternehmen	
	2012	2011	2012	2011
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	780	604	–	–
Lakeshore Air LLP	–	–	171	94
FWI S.A.	–	–	23.323	25.837
Irwin Seating Company ¹⁾	1.240	1.348	–	–
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	35	53	–	–
Gesamt	2.055	2.005	23.494	25.931

1) Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND-Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnimmt.

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	73	56	183	183	
Lakeshore Air LLP	–	–	49	12	
FWI S.A.	–	–	1.120	331	
1) Bei der Irwin Seating Company handelt es sich um ein Unternehmen, bei dem ein Mitglied des Board of Directors der SAF-HOLLAND-Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnimmt.	Irwin Seating Company ¹⁾	9	18	–	–
	Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	177	146	–	–
Gesamt	259	220	1.352	526	

Die Verkäufe an und Einkäufe von nahe stehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2012 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 2012 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahe stehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahe stehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.6 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 Ausleihungen abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

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

TEUR	31.12.2012	31.12.2011 ²⁾
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	160.415	175.034
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-18.579	-15.345
Netto-Finanzschulden	141.836	159.689
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	197.863	175.573
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	339.699	335.262

Über die am 5. Oktober 2012 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, die folgenden Financial Covenants einzuhalten:

- Net Interest Cover (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen),
- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA),
- Equity Ratio Cover (Konzern Eigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme).

7.7 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von nahe stehenden Unternehmen des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2012 entstanden:

TEUR	2012	2011
Abschlussprüfung	470	464
Steuerberatungsleistungen	182	123
Sonstige Leistungen	297	576
Gesamt	949	1.163

Unter den sonstigen Leistungen werden im aktuellen Geschäftsjahr im Wesentlichen Honorare im Zusammenhang mit der Erteilung von Comfort Letters sowie die Anleihebegebung erfasst.


7.8 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 12. März 2013



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer der
SAF-HOLLAND GmbH



Mandate des Board of Directors/Management Board

Bernhard Schneider

Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 18. Juni 2007 für 4 Jahre und verlängert bis April 2015, Vorsitzender seit 27. März 2009)

Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH
Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H.
Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Ulrich Otto Sauer

Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 18. Juni 2007 für 3 Jahre und verlängert bis April 2013)

Aufsichtsratsvorsitzender, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, ASAF Verwaltungs GmbH

Detlef Borghardt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 1. Oktober 2011)

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH
Geschäftsführer, D+MB GmbH

Anja Kleyboldt

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 26. April 2012 bis April 2013)

Direktorin für Supply-Chain Strategie & WFG Opel/Vauxhall
Vorstandsmitglied des Instituts für angewandte Arbeitswissenschaften Düsseldorf

Sam Martin

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 28. April 2011 bis April 2013)

Mitglied des Board, Metal Flow Corporation

Richard Muzzy

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.
(bestellt am 18. Juni 2007 und verlängert bis April 2013)

Mitglied des Aufsichtsrats, Besser Company (bis 31. März 2012)
Mitglied des Aufsichtsrats, Paragon Tool & Die
Mitglied des Aufsichtsrats, Irwin Seating Holding Company

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, EGAL GmbH

Wilfried Trepels

Geschäftsführer und CFO, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Alexander Geis

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GmbH

Bericht des Réviseur d'entreprises agréé

An die Aktionäre der
SAF-HOLLAND S.A.
Société Anonyme
68-70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 26. April 2012 haben wir den beigefügten Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. geprüft, der aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012, der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr sowie aus dem Konzernanhang, der eine Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden und andere erläuternde Informationen enthält, besteht.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Das Board of Directors ist verantwortlich für die Aufstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind und für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung des Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren.

Verantwortung des Réviseur d'entreprises agréé

In unserer Verantwortung liegt es, auf der Grundlage unserer Konzernabschlussprüfung über diesen Konzernabschluss ein Prüfungsurteil zu erteilen. Wir führten unsere Konzernabschlussprüfung nach den für Luxemburg von der Commission de Surveillance du Secteur Financier angenommenen internationalen Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durch. Diese Standards verlangen, dass wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einhalten und die Prüfung dahingehend planen und durchführen, dass mit hinreichender Sicherheit erkannt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist.

Eine Konzernabschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zum Erhalt von Prüfungsnachweisen für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und Informationen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen obliegt der Beurteilung des Réviseur d'entreprises agréé ebenso wie die Bewertung des Risikos, dass der Konzernabschluss wesentliche unzutreffende Angaben aufgrund von Unrichtigkeiten oder Verstößen enthält. Im Rahmen dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Réviseur d'entreprises agréé das für die Aufstellung und die sachgerechte Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses eingerichtete interne Kontrollsystem, um die unter diesen Umständen angemessenen Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um eine Beurteilung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Eine Konzernabschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden und der Vertretbarkeit der

vom Board of Directors ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2012 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum endende Geschäftsjahr.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht, einschließlich der Corporate Governance-Erklärung, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss und erhält alle erforderlichen Informationen gemäß den gesetzlichen Anforderungen die Corporate Governance-Erklärung betreffend.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Cabinet de révision agréé



Thierry BERTRAND

Luxembourg, 12. März 2013

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Luxemburg, 12. März 2013
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Finanz-Glossar

Bereinigtes EBIT: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird um Sondereffekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen, Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte, Wertaufholungen immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten bereinigt.

Beizulegender Zeitwert: Marktwert, der bei einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Partnern zustande kommt.

Bruttomarge: Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units: Zum Zweck der Unternehmenssteuerung gebildete kundenbezogene Geschäftseinheiten (Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket).

Coverage: Analysten von renommierten Banken und Investmenthäusern beobachten und bewerten regelmäßig die Entwicklung der Aktie der SAF-HOLLAND S.A.

Eigenkapitalquote: Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag: Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert.

F&E-Quote: F&E-Kosten zzgl. aktivierter Entwicklungskosten / Umsatzerlöse x 100.

Forderungreichweite: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

IFRS/IAS: Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

MDAX: Der Mid-Cap-Dax (MDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im DAX gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen.

Net Working Capital: Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich kurz- und langfristige sonstige Rückstellungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen abzüglich kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten abzüglich Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern.

Non-recourse factoring: Factoringverfahren (Verkauf von Kundenforderungen), bei dem der Factor (Forderungskäufer) das Ausfallrisiko übernimmt.

Nutzungswert: Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

Personalaufwand je Mitarbeiter: Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten) / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter).

Purchase Price Allocation (PPA): Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

Prime Standard: Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Regelten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

SDAX: Der Small-Cap-Dax (SDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im Mid-Cap-DAX (MDAX) gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen. Neben dem DAX, dem TecDAX und dem MDAX gehört der SDAX zum Prime Standard.

Steuerquote: Ertragsteuern laut Gewinn- und Verlustrechnung / Ergebnis vor Steuern x 100.

Total Cost of ownership: Gesamtheit der Kosten, die mit Anschaffung, Betrieb und Wartung von Vermögenswerten verbunden sind.

Umsatz je Mitarbeiter: Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).

Umschlagdauer Vorräte: Vorratsbestand / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal/90 Tage).

Verbindlichkeitsreichweite: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust: Erfahrungsbedingte Berichtigungen (die Auswirkungen der Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung) und Auswirkungen von Änderungen versicherungsmathematischen Annahmen

Zahlungsmittelgenerierende Einheit: Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind.

Technik-Glossar

Sattelkupplung

nimmt den Königszapfen auf und dient der Befestigung des Sattelaufhängers an der Zugmaschine.

SAF-HOLLAND produziert neben den klassischen Produkten auch technische Besonderheiten wie eine schmiermittelfreie Sattelkupplung oder besonders leichte Konstruktionen aus Aluminium.

Federung

stellt die Verbindung zwischen Achse und Fahrzeug her, um Straßenunebenheiten auszugleichen und die Manövrierfähigkeit zu verbessern. Modular aufgebautes Federungssystem von SAF-HOLLAND für bis zu drei angetriebene Achsen im Verbund. Jede Achse ist einzeln aufgehängt. Für Gesamtgewichte von 10 bis 40 Tonnen.

Königszapfen

dient der Befestigung des Trailers in der Sattelkupplung. Die SAF-HOLLAND-Produkte werden weltweit vertrieben und zählen zu den sichersten auf dem Markt.

Stützwinden

tragen den Sattelaufhänger, wenn er nicht an die Zugmaschine angekuppelt ist. Einfahrbare Stützwinden von SAF-HOLLAND sind mit einer speziellen Beschichtung ausgestattet, welche die Lebensdauer deutlich erhöht.

**Achssystem**

Das Achssystem für Trailer besteht in der Regel aus der eigentlichen Achse, ausgestattet entweder mit einer Scheibenbremse

oder einer Trommelbremse und dem mechanischen oder Luftfederungssystem.

Abkürzungsverzeichnis

APO	Advanced Planer & Optimizer (IT-System zum Lieferkettenmanagement)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BRIC	Brasilien, Russland, Indien und China
B.S.	Bachelor of Science (akademischer Grad)
CAD	Oft eingesetztes IT-System im Konstruktionswesen
Cap	Sicherungsinstrument zur Absicherung gegen steigende Zinsen
CEO	Chief Executive Officer (Vorstandsvorsitzender)
CFO	Chief Financial Officer (Finanzvorstand)
COO	Chief Operating Officer (Vorstand operatives Geschäft)
DAX	Deutscher Aktienindex
DBO	Defined benefit obligation – Leistungsorientierte Verpflichtung
DIN	Deutsches Institut für Normung
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)
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft
EURIBOR	Euro interbank offered rate
F&E	Forschung und Entwicklung
FAHft	Financial assets held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte)
FEM	Finite-Elemente-Methode; numerisches Verfahren zur Lösung von partiellen Differentialgleichungen; häufig eingesetzt im Ingenieurwesen.
FLAC	Financial liabilities measured at amortized cost (zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten)
FLHft	Financial liabilities held for trading (zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
IfW	Institut für Weltwirtschaft
IG Metall	Industriegewerkschaft Metall
IR	Investor Relation
ISIN	International securities identification number
ISO	International Organization for Standardization
IT	Informationstechnologie
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)
LIBOR	London interbank offered rate
Lkw	Lastkraftwagen

MATS	Mid-America Trucking Show
MBA	Master of Business Administration (akademischer Grad)
MDAX	Mid-Cap-DAX
Mio.	Millionen
M.S.	Master of Science (akademischer Grad)
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)
n.a.	nicht anwendbar
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)
ppm	Parts per million (Teile pro Million)
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)
SDAX	Small-Cap-DAX
Swap	Sicherungsinstrument bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rechten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren
TEUR	Tausend Euro
tkm	Tonnenkilometer
US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USD	US-Dollar
VAE	Vereinigte Arabische Emirate
VDA	Verband der Automobilindustrie
VDIK	Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller
Vj.	Vorjahr
WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
WKN	Wertpapierkenn-Nummer
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
WTO	Welthandelsorganisation

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

25. April 2013	Hauptversammlung
16. Mai 2013	Bericht zum 1. Quartal 2013
8. August 2013	Bericht zum 1. Halbjahr 2013
7. November 2013	Bericht zum 3. Quartal 2013

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Claudia Hoellen
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617
Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com
Mail: claudia.hoellen@safholland.de

Impressum

Verantwortlich:

SAF-HOLLAND S.A.
68–70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg
Luxembourg

Redaktionsschluss: 13. März 2013
Veröffentlichungstermin: 14. März 2013
Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach
Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main
Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main (S. 017)
Norbert Guthier, Frankfurt am Main (S. 004, 006, 007, 008, 019)
David Alan Wolters, Spring Lake, Michigan (S. 054, 055)
Simon Charlton, Dubai (S.083)
John Murphy, Melbourne (S. 098, 101)
Corbis GmbH, Düsseldorf (Titel, Umschlagklappe, Inhalt, S. 012, 013, 014, 015, 016, 017, 036, 038, 039, 040, 041, 042, 043, 050, 051, 052, 053, 055, 056, 057, 076, 077, 078, 079, 080, 081, 094, 095, 096, 097, 099)
Getty Images Deutschland GmbH, München (S. 096, 097)
www.kazakhztanlive.com (S. 042)
www.europe-china.kz (S. 038, 040, 042, 043)
www.akorda.kz (S. 040)
SAF-HOLLAND S.A. (S. 023, 049, 081, 082, 100)
Druck: dygy GmbH, Frankfurt am Main

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von denen 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.



