



Zukunft gestalten

Quartalsbericht der SAF-HOLLAND S.A.
zum 31. März 2015

KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	Q1/2015	Q1/2014
Umsatzerlöse	271,0	235,3
Umsatzkosten	-220,0	-191,3
Bruttoergebnis	51,0	44,0
in % vom Umsatz	18,8	18,7
Bereinigtes Periodenergebnis	14,2	9,5
in % vom Umsatz	5,2	4,0
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	0,31	0,21
Bereinigtes EBITDA	26,2	20,3
in % vom Umsatz	9,7	8,6
Bereinigtes EBIT	22,6	17,1
in % vom Umsatz	8,3	7,3
Operativer Cashflow ²⁾	2,3	3,9

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

UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q1/2015	Q1/2014
Europa	131,3	132,8
Nordamerika	111,0	83,0
Sonstige	28,7	19,5
Gesamt	271,0	235,3

UMSÄTZE NACH BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Q1/2015	Q1/2014
Trailer Systems	159,6	140,9
Powered Vehicle Systems	45,3	36,5
Aftermarket	66,1	57,9
Gesamt	271,0	235,3

WEITERE FINANZDATEN

	31.03.2015	31.12.2014
Bilanzsumme (Mio. Euro)	724,7	645,2
Eigenkapitalquote (%)	38,3	38,5
	Q1/2015	Q1/2014
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.370	3.373
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	80,4	69,8



Zukunft gestalten

Quartalsbericht der SAF-HOLLAND S.A.
zum 31. März 2015

002 Unternehmen

004 Vorwort des Management Board

006 SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

Überblick Aktienentwicklung 006

Überblick Unternehmensanleihe 009

Investor Relations und

Kapitalmarktbeziehungen 011

012 Konzern-Zwischenlagebericht

012 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Rahmenbedingungen 012

Überblick über den Geschäftsverlauf 013

Ertragslage 015

Finanzlage 021

Vermögenslage 022

024 Chancen- und Risikobericht

024 Nachtragsbericht

024 Prognosebericht

028 Konzern-Zwischenabschluss

030 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

031 Konzernbilanz

032 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

033 Konzern-Kapitalflussrechnung

034 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

042 Weitere Informationen

042 Finanz-Glossar

044 Technik-Glossar

046 Abkürzungsverzeichnis

048 Finanzkalender und Kontakt

049 Impressum

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Aktionäre und Anleger,

für SAF-HOLLAND hat das Geschäftsjahr 2015 erfolgreich begonnen. So konnten wir in den ersten drei Monaten unseren Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahresquartal um 15,2% auf 271,0 Mio. Euro steigern. Das bereinigte EBIT erhöhte sich im Konzern um 32,2% auf 22,6 Mio. Euro und die bereinigte EBIT-Marge erreichte 8,3% nach 7,3% im Vorjahresquartal. In der erfreulichen Aufwärtsentwicklung spiegeln sich sowohl das erweiterte Geschäftsvolumen als auch die nachhaltigen Ergebnisse unserer Kostendisziplin und positive Effekte der nochmals optimierten Unternehmensfinanzierung.

Als unser größtes Geschäftsfeld steigerte die Business Unit Trailer Systems ihren Umsatz um 13,3% auf 159,6 Mio. Euro, was 58,9% des Konzernumsatzes entspricht. Das bereinigte EBIT des Bereichs stieg deutlich auf 9,3 Mio. Euro und die bereinigte EBIT-Marge auf 5,8%. Bei der erfreulichen Ertragsentwicklung zeigt das Maßnahmenpaket zur Steigerung der Ertragskraft von Trailer Systems zunehmend Wirkung. Zum Ende des Jahres wollen wir die bereinigte EBIT-Marge der Business Unit auf rund 6% steigern. Vertriebsseitig bauten wir während des ersten Quartals die Position des Geschäftsbereichs in Nordamerika weiter aus. Der nordamerikanische Trailermarkt ist für SAF-HOLLAND ein strategisches Wachstumsfeld, in dem wir einen Marktanteil von 30% anstreben.

Der Umsatz unseres Geschäftsfelds Powered Vehicle Systems erhöhte sich im ersten Quartal um 24,1% auf 45,3 Mio. Euro. Damit leistete die Business Unit einen Beitrag von 16,7% zum Konzernumsatz. Auf der Ertragsseite stieg das bereinigte EBIT des Geschäftsbereichs auf 3,0 Mio. Euro. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich von 5,7% im Vorjahresquartal auf 6,6%.

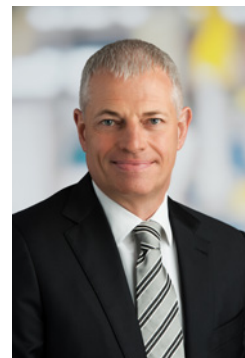
Unsere Business Unit Aftermarket vergrößerte ihren Umsatz in den ersten drei Monaten um 14,2% auf 66,1 Mio. Euro. Das bereinigte EBIT stieg auf 10,3 Mio. Euro an, was einer bereinigten EBIT-Marge von 15,6%, gegenüber 16,6% im Vorjahresquartal, entspricht. Während des ersten Quartals stellte der Geschäftsbereich wesentliche Weichen zum weiteren Ausbau seiner globalen Marktposition. So nahm im Februar das erweiterte Parts Distribution Center am Persischen Golf den Betrieb auf. Es bedient von Dubai aus Flottenkunden im Nahen und Mittleren Osten sowie in Nord- und Zentralafrika. Darüber hinaus verstärkten wir in Nordamerika die Außendienstorganisation und begannen mit der Einführung unserer Marke GoldLine.

Auf der Heavy Duty Aftermarket Week in Las Vegas stellten wir die nordamerikanische Version unseres elektronischen Ersatzteilkatalogs Parts on Demand vor. Vielbeachtete Produktneuheiten präsentierten wir im März auf der bedeutenden Nutzfahrzeugmesse Mid-America Trucking Show (MATS) in Louisville, Kentucky.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 23. April 2015 beschlossen unsere Aktionäre, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 0,32 Euro (Vj. 0,27) je Aktie zu zahlen. Es bleibt unser erklärtes Ziel, auch in den kommenden Jahren eine Eigenkapitalquote von rund 40% zu erreichen und damit die Voraussetzungen für eine Dividendenausschüttung in Höhe von 40 bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses zu schaffen.

Der erfolgreiche Geschäftsverlauf im ersten Quartal und die insgesamt gute Aufstellung verschaffen unserem Unternehmen eine gute Basis für das Gesamtgeschäftsjahr. Wir sind zuversichtlich, 2015 den angestrebten Konzernumsatz von 980 Mio. Euro bis 1,035 Mrd. Euro zu erreichen. Das bereinigte EBIT dürfte deutlich überproportional zum Umsatz auf rund 90 Mio. Euro wachsen. Die bereinigte EBIT-Marge wird demnach im Rahmen des ursprünglich gesetzten Zielkorridors von 9 bis 10% erwartet, obgleich voraussichtlich am unteren Rand der Bandbreite.

Mit der im Berichtsquartal verfassten Wachstumsstrategie 2020 richten wir SAF-HOLLAND auf die Zukunft aus und positionieren das Unternehmen nachhaltig in der Transportindustrie mit Fokus auf Schwerlastanwendungen onroad und offroad. Die Chancen weltweiter Megatrends wie Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und Globalisierung wollen wir nutzen, um das profitable Unternehmenswachstum



Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)

auf eine noch breitere Basis zu stellen. Dabei rücken Regionen außerhalb der heutigen Kernmärkte verstärkt in den Fokus. Denn das Entstehen einer kaufkräftigen Mittelschicht in BRIC-Ländern, Next-Eleven-Staaten und anderen Schwellenländern treibt das Transportaufkommen und sorgt für dynamisches Marktwachstum.

Zugleich gilt es, die expansionsstärksten Handlungsfelder unseres Unternehmens – geografisch und produktbezogen – weiter voranzubringen. Ebenso wie die Megatrends ist unsere Wachstumsstrategie langfristig angelegt. Deshalb wird bis 2030 voraussichtlich der Großteil unseres Umsatzwachstums außerhalb der Kernregionen Nordamerika und Europa liegen. Für 2020 bedeutet dies, dass wir einen Umsatzanstieg auf 1,250 bis 1,500 Mrd. Euro anstreben, wobei rund die Hälfte der Umsatzsteigerung aus organischem Wachstum erfolgen wird. Kooperationen und Akquisitionen, welche die Wachstumsstrategie außerhalb der Kernmärkte unterstützen, werden darüber hinaus zum Konzernumsatz beitragen. Insgesamt soll 2020 rund ein Drittel des Konzernumsatzes außerhalb von Europa und Nordamerika generiert werden. Dabei streben wir eine bereinigte EBIT-Marge von mindestens 8% sowie eine Steigerung des Ergebnisses je Aktie um rund 75% gegenüber 2014 an.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors danke ich allen Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute und angenehme Zusammenarbeit. Zugleich bedanke ich mich bei unseren Aktionären und Anlegern für das entgegengebrachte Vertrauen und die Verbundenheit mit SAF-HOLLAND.

Mit besten Grüßen
Ihr


Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)



SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENENTWICKLUNG

Börsenboom im ersten Quartal

In den ersten drei Monaten 2015 gewann der deutsche Aktienmarkt zunehmend an Aufwärtsdynamik. Für das wachsende Interesse an Aktien und die Allzeithochs der Indizes gab es mehrere Ursachen. Wesentlicher Auslöser war die geldpolitische Offensive der Europäischen Zentralbank EZB. Sie startete ein gewaltiges Staatsanleihen-Kaufprogramm, das mindestens bis 2016 laufen soll. Zu den weiteren Faktoren für den Boom am Aktienmarkt zählten das historisch niedrige Zinsniveau, die stark gesunkenen Ölpreise sowie der schwächere Euro in Verbindung mit einer verbesserten Konjunkturstimmung und gestiegenen Konjunkturerwartungen. Hinzu kam, dass sich die kritische Lage in der Ostukraine entspannte und zunehmende Hoffnung auf eine Lösung der Staatsschuldenprobleme in Griechenland aufkam.

Der Leitindex DAX erreichte im ersten Quartal neue Rekordhochstände und überschritt ab Mitte März mehrfach die 12.000-Punkte-Marke. Er schloss am 31. März mit einem Stand von 11.966 Punkten. Im Vergleich zum Jahresendstand 2014 war dies eine Steigerung um rund 22% und für den DAX die stärkste Aufwärtsentwicklung innerhalb eines Quartals seit zwölf Jahren. Der SDAX, zu dessen Werten die SAF-HOLLAND Aktie zählt, kletterte Mitte Februar über die Marke von 8.000 Punkten. Der Quartalschlusskurs unseres Vergleichsindex belief sich auf 8.417 Punkte – gegenüber den 7.186 Punkten zum Jahresende 2014 eine Steigerung von rund 17%.

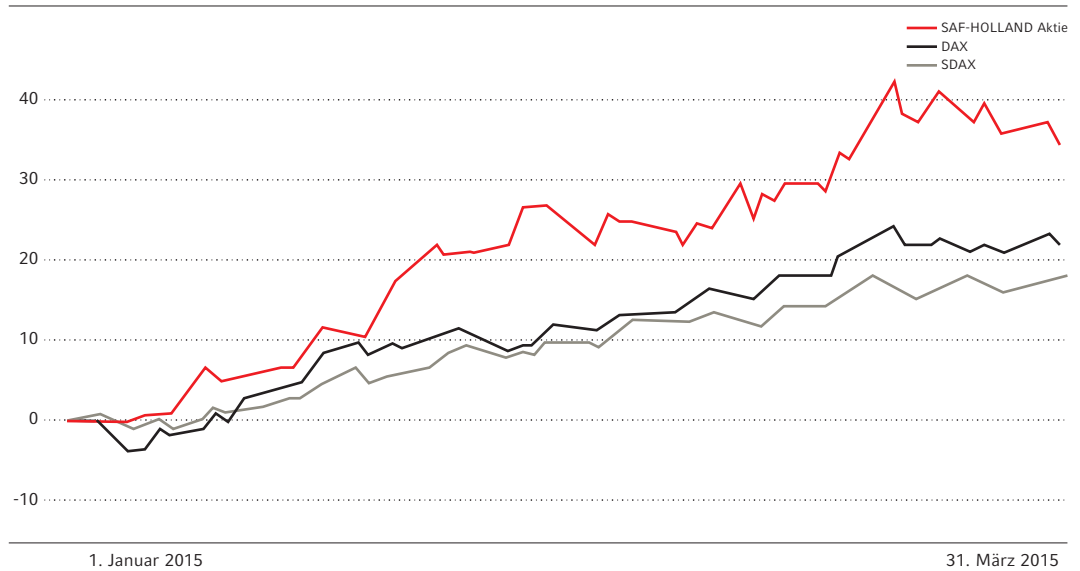
Kurs der SAF-HOLLAND Aktie legt um 34,6% zu

Die SAF-HOLLAND Aktie beeindruckte im ersten Quartal mit sehr starker Performance. Ihr Kurs bewegte sich zunächst parallel zur Aufwärtsentwicklung von DAX und SDAX, setzte sich ab Ende Januar jedoch deutlich nach oben ab. Zum Quartalsende ging die Aktie mit einem Kurs von 14,94 Euro (Vj. 11,30) aus dem Handel – gegenüber dem Jahresschlusskurs 2014 von 11,10 Euro eine Steigerung um 34,6%. Unsere Aktie gewann damit prozentual doppelt so viel hinzu wie der SDAX.

Auf Basis des Quartalschlusskurses und der 45.361.112 ausgegebenen Aktien belief sich die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND zum 31. März 2015 auf 677,7 Mio. Euro (Vj. 512,4).

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

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



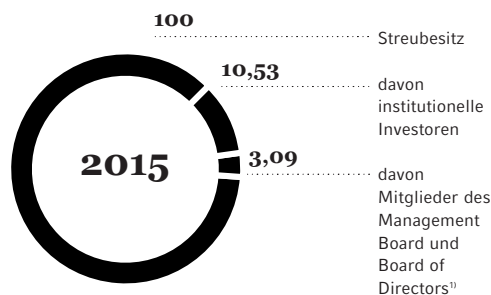
Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt am Main.

Vielschichtige Aktionärsstruktur

Die SAF-HOLLAND Aktie ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Sie zählt seit 2010 zu den Werten des SDAX und erfüllt die hohen Transparenzanforderungen des Prime Standard der Deutschen Börse. Im ersten Quartal dieses Jahres belief sich das durchschnittliche Handelsvolumen unserer Aktie pro Börsentag auf 256.444 Stück (Vj. 172.157).

Alle Aktien von SAF-HOLLAND befinden sich im Streubesitz. Zu den Anteilseignern mit umfassenderen Kontingenten zählen Fondsgesellschaften aus den USA, Großbritannien, der Schweiz, Frankreich, den Beneluxländern und Deutschland. Größere institutionelle Anleger sind die Deutsche Bank AG mit einem Aktienanteil von 5,29% (2.401.539 Stimmrechte) und die Ameriprise Financial Inc./Threadneedle Asset Management Ltd., London, mit 5,24% (2.376.212 Stimmrechte). Mitglieder des Management Board und des Board of Directors von SAF-HOLLAND halten 3,09% (Vj. 3,73%) unserer Unternehmensaktien.

AKTIONÄRSSTRUKTUR 2015 in %



¹⁾ Stand 02.04.2015: 3,03%.

Stand: 31.03.2015

Analystenkreis weiter ausgebaut

SAF-HOLLAND wird regelmäßig von mehreren Banken und Finanzdienstleistern analysiert. Im Rahmen der Coverage erstellen sie Studien zum Unternehmen sowie Kommentare, Bewertungen und Empfehlungen zu unserer Aktie. Mit ihren Aktivitäten tragen die Analysten maßgeblich dazu bei, die SAF-HOLLAND Aktie noch stärker in den Fokus von privaten und institutionellen Investoren zu rücken. Der Kreis unserer Analysten erweiterte sich im Januar 2015 um die Exane BNP Paribas, Paris, und im Februar 2015 um die Macquarie Capital Ltd., London. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts lauten acht von elf Analysteneinschätzungen auf „kaufen“, eine auf „halten“ und zwei auf „outperform“.

AKTUELLE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

07.05.2015	Commerzbank AG	hold
05.05.2015	Kepler Cheuvreux	buy
18.03.2015	Bankhaus Lampe KG	buy
17.03.2015	Macquarie Capital Ltd.	outperform
13.03.2015	Quirin Bank AG	buy
13.03.2015	Deutsche Bank AG	buy
13.03.2015	ODDO SEYDLER BANK AG	buy
13.03.2015	Exane BNP Paribas	outperform
12.03.2015	Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG	buy
06.11.2014	equinet Bank AG	buy
06.11.2014	Montega AG	buy

Dividende von 0,32 Euro je Aktie

SAF-HOLLAND hat das Ziel, seine Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und 40% bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten, wenn die Eigenkapitalquote rund 40% erreicht. Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 23. April 2015 folgten die Aktionäre dem Vorschlag des Board of Directors und beschlossen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27) zu zahlen. Die am 24. April 2015 ausgezahlte Ausschüttungssumme von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) entspricht rund 44% (Vj. 50%) des im Geschäftsjahr 2014 erzielten Periodenergebnisses. Bezogen auf die einzelne Aktie und den Jahresschlusskurs 2014 ergibt sich eine Dividendenrendite von 2,9% (Vj. 2,5%).

AKTIENKENNZAHLEN

WKN / ISIN	A0MU70 / LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Quartalshoch /-tief ¹⁾	15,77 Euro / 11,06 Euro
Quartalsschlusskurs ¹⁾	14,94 Euro
Marktkapitalisierung zum Ende des ersten Quartals ²⁾	677,7 Mio. Euro
Bereinigtes Ergebnis je Aktie ²⁾	0,31 Euro

¹⁾ XETRA-Schlusskurs in Euro.

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

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHE

Renditestarke Anlagealternativen

SAF-HOLLAND hat am Kapitalmarkt eine Unternehmensanleihe (Corporate Bond) und Wandelschuldverschreibungen (Convertible Bonds) emittiert. Die attraktiven Anlagemöglichkeiten erfreuen sich in Zeiten anhaltender Niedrigzinsen eines großen Interesses bei privaten und institutionellen Investoren.

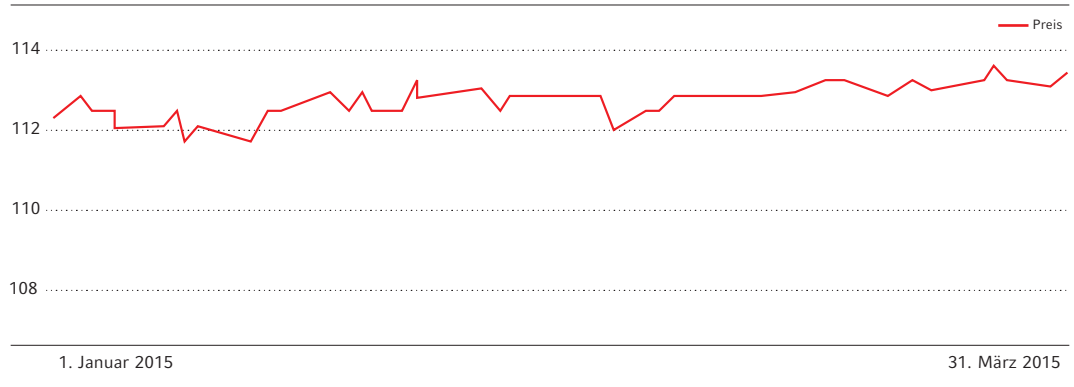
SAF-HOLLAND verfügt über ein Bonitätsrating im Investmentgrade-Bereich von BBB, Ausblick stabil. Die Ratingagentur Euler Hermes bestätigte ihre Ratings von September 2013 und April 2014 am 7. April 2015 nach einer weiteren ausführlichen Analyse. Dabei wird im Zwölfmonatsausblick eine weiterhin stabile Unternehmensentwicklung erwartet.

SAF-HOLLAND Unternehmensanleihe

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

In den ersten drei Monaten 2015 setzte die SAF-HOLLAND Anleihe ihren positiven Kursverlauf weiter fort. Sie beendete den Handel am 31. März mit einem Tagesschlusskurs von 113,7% (Vj. 112,1%).

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE in %



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)
Quartalsschlusskurs ¹⁾	113,7%

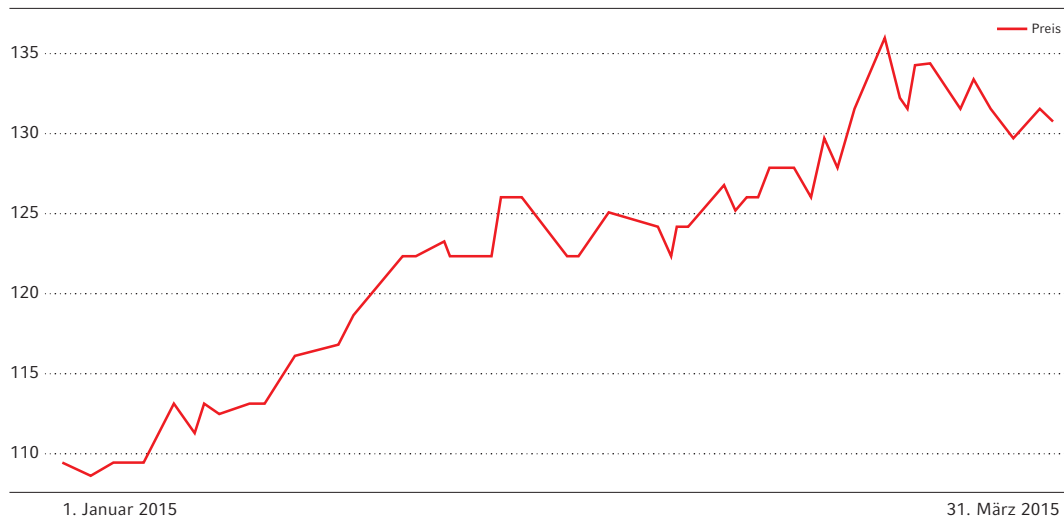
¹⁾ Schlusskurs Bloomberg.

SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen

Im September 2014 emittierten wir im Zuge einer Privatplatzierung Wandelschuldverschreibungen, die in den Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen wurden. Sie bieten ihren Besitzern die Möglichkeit, SAF-HOLLAND Aktien zum definierten Wandlungspreis zu erwerben.

Unsere Wandelschuldverschreibungen verzeichneten im ersten Quartal 2015 eine deutliche Aufwärtsentwicklung. Ihr Kurs erhöhte sich seit Jahresende 2014 von 107,5% auf 130,7% zum 31. März.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN in %



Quelle: IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf.

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

KENNZAHLEN ZU DEN WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

WKN	A1ZN7J
ISIN	DE000A1ZN7J4
Volumen	100,2 Mio. Euro
Stückelung	100.000 Euro
Kupon	1,00% p.a.
Zahlungsweise	halbjährlich, erstmals am 12. März 2015
Laufzeit	6 Jahre
Fälligkeit	12. September 2020
Status	nicht nachrangig und nicht besichert
Wandlungspreis	12,37 Euro pro Aktie ¹⁾
Wandlungsprämie	20% über Referenzpreis
Wandlungsverhältnis	anfänglich 8.083,6823 je Anleihe (ca. 8,1 Mio. Aktien) ²⁾
Dividendenschutz	bis zu 0,27 Euro je Aktie pro Jahr
Börsennotierung	Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse
Quartalsschlusskurs ³⁾	130,7%

¹⁾ Stand 23.04.2015: 12,33 Euro pro Aktie.

²⁾ Stand 23.04.2015: 8.110,8921 je Anleihe (ca. 8,1 Mio. Aktien).

³⁾ Schlusskurs Bloomberg.

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Direkte Kommunikation mit detaillierten Informationen

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

Auch im ersten Quartal 2015 informierten wir in Einzelgesprächen, Gruppenmeetings und Telefonkonferenzen sowie auf Road Shows über unser Unternehmen. Zu den Kapitalmarktaktivitäten zählten Präsentationen auf Investorenkonferenzen in Deutschland, Großbritannien, Österreich und der Schweiz.

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

Konzern-Zwischenlagebericht

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) geht davon aus, dass die Weltproduktion im ersten Quartal 2015 leicht an Dynamik verloren hat. Dies wird jedoch nicht als grundlegende konjunkturelle Schwäche gesehen. Für das Gesamtjahr 2015 erwartet das Institut nach wie vor einen deutlichen Anstieg der Weltproduktion.

Im Euroraum profitierte die Wirtschaft im ersten Vierteljahr von höheren Verbrauchsausgaben, zunehmenden Investitionstätigkeiten und steigenden Exporten. Kalender-, preis- und saisonbereinigt erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber dem Schlussquartal 2014 um 0,3%. Etwas stärker legte die Produktion in Deutschland zu, wo das BIP verglichen mit dem Vorquartal um voraussichtlich 0,4% zunahm.

In Nordamerika setzte sich der kräftige Konjunkturaufschwung in den ersten drei Monaten des Jahres fort. Nach Berechnungen des IfW vergrößerte sich das BIP in den Vereinigten Staaten im Vergleich zum vierten Quartal 2014 um 0,5%. Das US-amerikanische Bureau of Economic Analysis errechnete für die ersten drei Monate einen BIP-Anstieg mit einer laufenden Jahresrate von 0,2%.

Die höhere Nachfrage der fortgeschrittenen Volkswirtschaften kam auch den Schwellenländern zugute, obwohl sich innerhalb der BRIC-Länder erneut ein uneinheitliches Bild zeigte. So blieb die Konjunktur in Brasilien weiter ohne Schwung, vorrangig aufgrund von infrastrukturellen Engpässen und rückläufigen Rohstoffpreisen. In Russland wurden die ungünstigen Rahmenbedingungen durch den Wertverlust des Rubels im ersten Quartal nochmals verschlechtert. So geht das IfW zwischenzeitlich davon aus, dass die Produktion des Landes im laufenden Jahr um 3,0% zurückgehen wird. Weiter auf Expansionskurs ist die Wirtschaft in den asiatischen BRIC-Nationen. Bezogen auf das Gesamtjahr 2015 wird für China ein Produktionsanstieg um 7% und für Indien um 7,4% erwartet.

Branchenspezifische Entwicklung

Der europäische Nutzfahrzeugmarkt setzte seine Aufwärtsentwicklung im Berichtsquartal fort. In den ersten zwei Monaten des Jahres wurden innerhalb der Europäischen Union 278.376 Nutzfahrzeuge erstangemeldet, 8,0% mehr als im Vorjahreszeitraum. Dem Branchenverband ACEA zufolge erhöhten sich die Neuzulassungen in nahezu allen großen europäischen Ländermärkten. Lediglich in Frankreich gaben die Registrierungen nach, was aber durch hohe Zuwächse in Spanien und Großbritannien mehr als ausgeglichen wurde. Stark gefragt waren weiterhin schwere Trucks mit einem Gesamtgewicht von 16 Tonnen und mehr. In dieser Klasse stiegen die Erstzulassungen von Januar bis Februar um 8,2%.

Der nordamerikanische Markt profitierte nach wie vor von einer regen Nachfrage. Bei Trailern lagen die Orderzahlen im Januar 18% und bei Trucks der Klassen 5 bis 8 um 5% über den vergleichbaren Vorjahreswerten. Im Februar blieben die Trailerbestellungen hinter dem Vorjahresmonat zurück, was jedoch ACT Research zufolge nicht als Marktschwäche gewertet werden darf. Der Auftragsbestand, so das Marktforschungsinstitut, sei nach wie vor hoch. Zudem erhalte die Trailernachfrage auch weiterhin Impulse von einer Vielzahl an Faktoren, darunter das hohe Frachtaufkommen sowie der aufgestaute Modernisierungs- und Erweiterungsbedarf der Flotten. Bei Trucks der Klasse 8 gingen im Februar 7% mehr und im März 9% weniger Bestellungen ein als im jeweiligen Vorjahresmonat. Den erstmaligen Rückgang nach 25 Monaten kontinuierlichen Wachstums wertet ACT Research als Zeichen dafür, dass der Aufschwung des nordamerikanischen Truckmarktes in diesem Jahr sein Höchstniveau erreichen könnte.

In den BRIC-Ländern entwickelte sich der Nutzfahrzeugabsatz überwiegend schwächer. Als Ausnahme positionierte sich der indische Markt, wo die Verkäufe von Trucks und Bussen gegenüber dem jeweiligen Vorjahresmonat im Januar um 5,3% und im Februar um 10,1% zunahmen. In Brasilien gaben die Erstzulassungen im Berichtszeitraum deutlich nach. Im Segment der Trucks zwischen 10 und 15 Tonnen wurden 19,2% weniger Fahrzeuge erstangemeldet als im ersten Vierteljahr 2014. In den oberen Gewichtsklassen gingen die Erstregistrierungen im Vorjahresvergleich um durchschnittlich 48,2% zurück. Auch in Russland tendierte der Markt schwach. Hier wurden in den ersten zwei Monaten 10.900 Trucks produziert, 32,6% weniger als im Vergleichszeitraum 2014. In China liefen dem Herstellerverband CAAM zufolge von Januar bis Februar 20,1% weniger Trucks vom Band als in der Vorjahresperiode. Im Bussegment, wo SAF-HOLLAND seine Aktivitäten verstärkt, erhöhten sich die Produktionszahlen der chinesischen OEM um 15%.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

SAF-HOLLAND verzeichnete im ersten Quartal 2015 einen positiven Geschäftsverlauf. Das Umsatzvolumen konnte in jeder unserer Business Units um mehr als 10% gesteigert werden. Einen deutlich positiven Einfluss darauf hatte auch der günstige Euro-Dollar-Wechselkurs. In Summe erhöhte sich der Konzernumsatz gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal um 15,2% auf 271,0 Mio. Euro (Vj. 235,3) und währungsbereinigt um 5,5% auf 248,3 Mio. Euro.

Auch auf der Ertragsseite legten alle Geschäftsfelder deutlich zu. Im Konzern vergrößerte sich das bereinigte EBIT überproportional zum Umsatz um 32,2% auf 22,6 Mio. Euro (Vj. 17,1). Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 8,3% (Vj. 7,3%). Neben dem erweiterten Geschäftsvolumen spiegelt diese erfreuliche Entwicklung auch die nachhaltigen Resultate unserer Kostendisziplin wider.

Wesentliche Ereignisse im ersten Quartal 2015

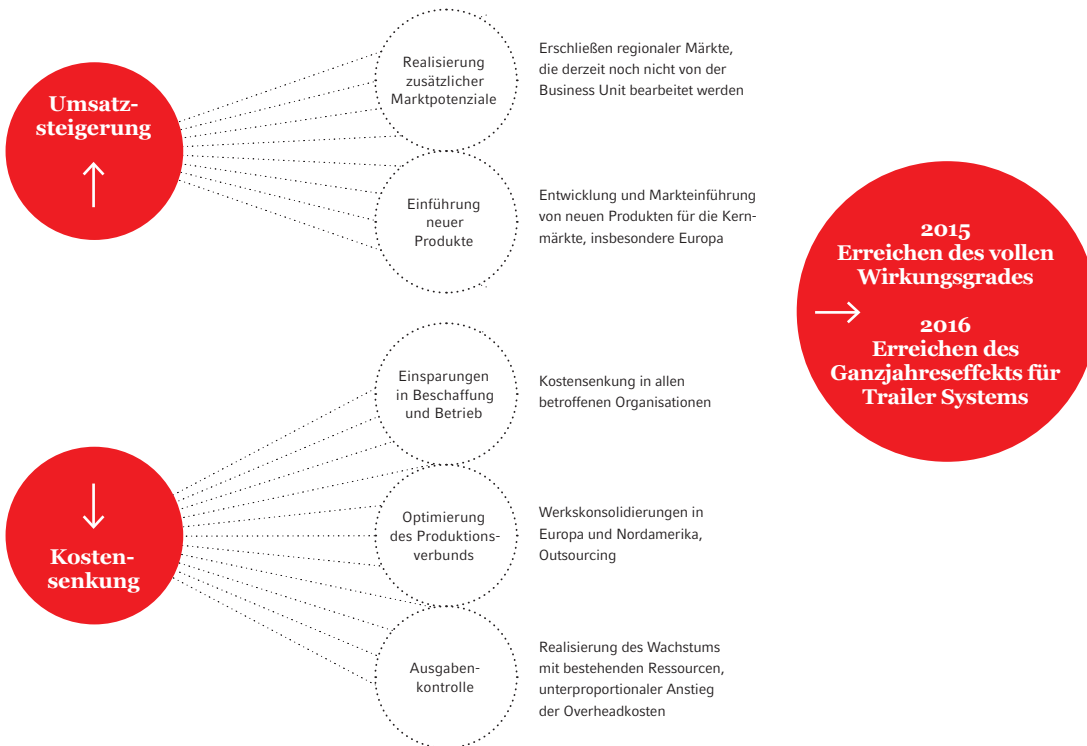
— Erweitertes Parts Distribution Center in Dubai

Am Persischen Golf eröffneten wir im Berichtszeitraum das deutlich vergrößerte Parts Distribution Center (PDC) in Dubai. Bereits seit 2011 ist SAF-HOLLAND in dem Emirat mit einer Landesgesellschaft präsent. Sie betreut Flottenkunden im Nahen und Mittleren Osten wie auch in Nord- und Zentralafrika. Mit dem neuen, erweiterten PDC steht dafür nun das Dreifache an Fläche zur Verfügung. Gleichzeitig wurden Kapazitäten geschaffen, um Komponenten und Systeme für Schwerlastanwendungen in den Bereichen Trucks und Trailer montieren zu können. Als Drehscheibe des globalen Warenverkehrs profitiert Dubai von seiner günstigen geografischen Lage und erstklassigen Infrastrukturen. Im Ranking der wichtigsten Wachstumsländer der globalen Logistikbranche belegen die Vereinigten Arabischen Emirate, und somit auch Dubai, Platz 6.

__ Werkskonsolidierung weiterhin gut im Plan

Bis Ende 2015 wollen wir die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs Trailer Systems auf rund 6% steigern. Dazu wird ein 2013 aufgelegtes Maßnahmenpaket realisiert, dessen Umsetzung auch im Berichtszeitraum planmäßig verlief. Zu den Schwerpunkten der vielfältigen Initiativen zählt die Überführung des deutschen Werkes Wörth in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach. Die Werksverlagerung und die dazu notwendigen Baumaßnahmen in Bessenbach verlaufen fristgemäß. Aus heutiger Sicht kann das Werk Wörth im September geschlossen werden. Die Konsolidierung der deutschen Werke wäre damit früher abgeschlossen als ursprünglich vorgesehen. Bezogen auf die Werkskonsolidierung in Nordamerika wurden im Berichtsquartal weitere Schritte entschieden und mit deren Umsetzung begonnen. Sie beziehen sich insbesondere auf die kanadischen Landesgesellschaften.

MASSNAHMENPAKET ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG BEI TRAILER SYSTEMS



__ Innovationen für den nordamerikanischen Markt

In Nordamerika führte die Business Unit Aftermarket zu Jahresbeginn unseren elektronischen Ersatzteilkatalog Parts on Demand (POD) ein. Der wie eine typische Einkaufswebsite arbeitende Katalog digitalisiert und modernisiert die Ersatzteilbestellung. Händler haben Zugang zu mehr als 15.000 Teilen sowie Verkaufsdaten aus 15 Jahren; Flottenkunden können benötigte Ersatz- und Verschleißteile online auswählen und direkt bestellen. Im Jahresverlauf wollen wir POD in Nordamerika auch als App für Android und iOS anbieten. Der Versand der Ersatzteile erfolgt über unser zentrales Distributionszentrum in Cincinnati, Ohio. Von hier aus können wir 75% der Kundenbasis in weniger als zwei Tagen beliefern.

Auf der Mid-America Trucking Show (MATS) in Louisville, Kentucky, präsentierten wir im März Produktneuheiten für die nordamerikanische Transportindustrie. Im Mittelpunkt standen erneut Innovationen zur Optimierung der Total Cost of Ownership unserer Flottenkunden.

So stellten wir auf der wichtigsten Nutzfahrzeugmesse Nordamerikas unter anderem die Stützwinden-Produktlinie Holland Atlas FastGear vor. Die beiden Modelle neuer Generation lassen sich schneller ein- und ausfahren als jede andere Stützwinde im Markt. Neben der Zeitersparnis bietet Holland Atlas FastGear innovative Features zur Erhöhung der Sicherheit bei gleichzeitiger Reduzierung des Wartungsaufwands.

__ Auszeichnung als Top-Produkt des Jahres

Unserem 2014 auf der MATS vorgestellten SAF INTEGRAL Fahrwerksystem mit Scheibenbremsen und P89-Radkopf wurde im Februar 2015 der begehrte HDT Top 20 Award verliehen. Die alljährlich verliehene Auszeichnung ehrt die 20 besten Branchenneuheiten Nordamerikas. Sie wird von Heavy Duty Trucking (HDT) vergeben, einer führenden Fachzeitschrift der Transportbranche. Entscheidendes Kriterium ist der Innovationsgrad der Neuvorstellungen. Zusätzlich wird geprüft, ob sie wesentliche Interessen der Transportbranche erfüllen und die Wirtschaftlichkeit des Flottenbetriebs verbessern. Alle nominierten Produkte werden sowohl von der HDT-Redaktion als auch durch eine mit Flottenbetreibern besetzte Praxis-Jury bewertet.

ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz um 15,2% gesteigert

Im ersten Quartal erhöhte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz um 15,2% auf 271,0 Mio. Euro (Vj. 235,3). Der deutliche Zuwachs von 35,7 Mio. Euro wurde zu einem Großteil in Nordamerika generiert und war positiv durch den Euro-Dollar-Wechselkurs beeinflusst. Aber auch die Länder außerhalb unserer Kernmärkte, insbesondere Mexiko und China, leisteten wichtige Beiträge zur Umsatzentwicklung.

WÄHRUNGEN: ENTWICKLUNG US-DOLLAR UND KANADISCHER DOLLAR GEGENÜBER DEM EURO (Q1/2015)¹⁾

Nordamerika	
US-Dollar	+21,54%
Kanadischer Dollar	+8,07%

¹⁾ Durchschnittskurs Q1/2015 vs. Q1/2014.

Währungsbereinigt beläuft sich der im ersten Quartal 2015 erwirtschaftete Konzernumsatz auf 248,3 Mio. Euro, was einem Plus von 5,5% entspricht.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q1/2015		Q1/2014	
Europa	131,3	48,4%	132,8	56,4%
Nordamerika	111,0	41,0%	83,0	35,3%
Sonstige	28,7	10,6%	19,5	8,3%
Gesamt	271,0	100%	235,3	100%

Gute Auslastung in Europa

In Europa konnte SAF-HOLLAND das überwiegend günstige Marktumfeld gut nutzen. Abgestimmt auf die hohe Nachfrage stockten wir bereits im Februar unsere Kapazitäten auf. Bei weiterhin guter Auftragslage wurden im März weitere Zusatzschichten geplant, die im zweiten Quartal anliefen. Insgesamt erzielte SAF-HOLLAND in der Region einen Umsatz von

131,3 Mio. Euro (Vj. 132,8). Der Rückgang von 1,1% gegenüber dem Vorjahreswert resultierte im Wesentlichen aus dem schwierigen Geschäft in Russland, wo der Nutzfahrzeugmarkt im Berichtszeitraum um etwa ein Drittel nachgegeben hat.

Darüber hinaus hatte der Geschäftsbereich Trailer Systems Anfang letzten Jahres in Europa von einer Sonderkonjunktur profitiert: Im ersten Quartal 2014 hatten Spediteure und Flottenkunden intensiv in Trailer investiert. Die außergewöhnlich hohe Nachfrage beinhaltete Nachholinvestitionen im Zusammenhang mit der Euro-6-Einführung. Aufgrund der anstehenden verschärften Abgasnorm waren Ende 2013 zunächst Zugmaschinen geordert und Trailerkäufe in das Jahr 2014 verschoben worden.

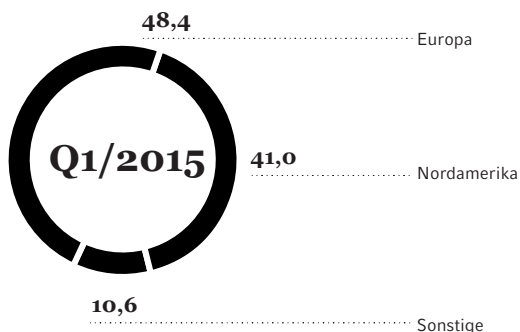
Der Beitrag der Region Europa zum Konzernumsatz ging im ersten Quartal 2015 auf 48,4% (Vj. 56,4%) zurück, vorrangig bedingt durch den überproportionalen Anstieg des Umsatzes in Nordamerika.

Starker Umsatzanstieg in Nordamerika

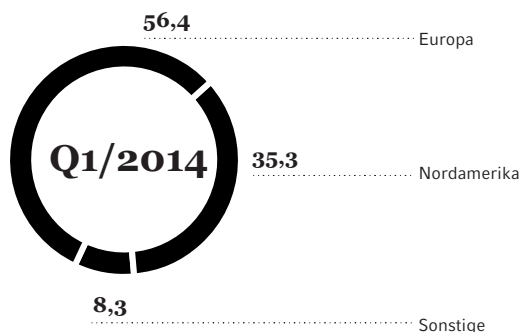
Im nordamerikanischen Kernmarkt erzielte SAF-HOLLAND einen Umsatz von 111,0 Mio. Euro (Vj. 83,0). Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Zuwachs von 28,0 Mio. Euro oder 33,7%. Währungsbereinigt betrug der Umsatz 91,3 Mio. Euro, was einem Anstieg von 10,0% entspricht. Der Beitrag der Region zum Gesamtumsatz vergrößerte sich auf 41,0% (Vj. 35,3%).

Analog zur Wachstumsstrategie bauten wir in Nordamerika vor allem die Position der Business Unit Trailer Systems weiter aus. Dabei bewährte sich erneut, dass SAF-HOLLAND mit einem umfassenden Produktspektrum im Markt präsent ist. So steht nordamerikanischen Trailerkunden neben unserem Komplettsortiment integrierter Achssysteme auch die gesamte Palette an Federungssystemen zur Verfügung. Günstige Voraussetzungen für den Geschäftsausbau leisten zudem die vergrößerten Produktionskapazitäten vor Ort, die wir über forcierten Vertrieb und intensives Neugeschäft sukzessive auslasten. Der nordamerikanische Trailermarkt ist für SAF-HOLLAND ein strategisches Wachstumsfeld, in dem wir einen Marktanteil von 30% anstreben.

ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



Zunehmende Beiträge der aufstrebenden Regionen

In Ländern außerhalb der Kernmärkte, darunter die BRIC-Staaten, legte der Umsatz auf insgesamt 28,7 Mio. Euro (Vj. 19,5) zu, was einem Anteil am Konzernumsatz von 10,6% (Vj. 8,3%) entspricht. Als Wachstumsmotor bewährte sich vor allem unser angestammtes Geschäft in China, dem die hohe Nachfrage durch nordamerikanische Flottenbetreiber zugutekommt. Sie ordern Fahrzeuge bei chinesischen Herstellern und stattdessen diese bei der Bestellung mit Produkten von SAF-HOLLAND aus. Zusätzlich profitierte die Powered Vehicle Systems zugeordnete Corpco im ersten Quartal von einem Großauftrag. Der zu Jahresbeginn üblicherweise saisonal bedingt schwächere Geschäftsverlauf des chinesischen Anbieters von Busfedern wurde dadurch mehr als ausgeglichen.

Eine erfreuliche Entwicklung zeigten die in Zentral- und Lateinamerika erweiterten Vertriebsaktivitäten. So brachten beispielsweise die mexikanischen Aktivitäten der Business Units Trailer Systems und Aftermarket deutlich positive Impulse. Zunehmende Erfolge zeigten erneut unsere Restrukturierungsmaßnahmen in Brasilien, wo die Herstellkosten nochmals optimiert wurden. Da das schwache Marktumfeld des Landes derzeit keine hohen Volumina zulässt, kamen diese Vorzüge im Berichtszeitraum jedoch noch nicht in größerem Umfang zum Tragen. Mittelfristig könnten aus der aktuellen Lage des brasilianischen Marktes auch Vorteile für SAF-HOLLAND entstehen. So nutzt einer unserer großen dortigen OEM-Kunden die Konsolidierung für eigenes Wachstum, was unsere Auftragskontingente sukzessive erweitern dürfte. Im aktuell schwierigen russischen Markt ließen sich Nachteile aus der Rubelschwäche im Berichtszeitraum weitgehend kompensieren. So wurden in der Business Unit Aftermarket Preise angepasst und die Lieferungen an Endkunden verstärkt.

Ergebnisentwicklung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	Q1/2015		Q1/2014	
Umsatzerlöse	271,0	100%	235,3	100%
Umsatzkosten	-220,0	-81,2%	-191,3	-81,3%
Bruttoergebnis	51,0	18,8%	44,0	18,7%
Sonstige betriebliche Erträge	0,4	0,2%	0,1	0,0%
Vertriebskosten	-14,5	-5,4%	-13,7	-5,8%
Allgemeine Verwaltungskosten	-11,2	-4,1%	-10,6	-4,5%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-5,4	-2,0%	-4,7	-2,0%
Betriebliches Ergebnis	20,3	7,5%	15,1	6,4%
Finanzergebnis	6,6	2,4%	-3,3	-1,4%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	0,3	0,1%	0,2	0,1%
Ergebnis vor Steuern	27,2	10,0%	12,0	5,1%
Ertragsteuern	-9,1	-3,3%	-3,7	-1,6%
Periodenergebnis	18,1	6,7%	8,3	3,5%
Anzahl der Aktien ¹⁾	45.361.112		45.361.112	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,40		0,18	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,34		0,18	

¹⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

__ Periodenergebnis mehr als verdoppelt

Das Bruttoergebnis erhöhte sich im Konzern auf 51,0 Mio. Euro (Vj. 44,0), was in Relation zu den Umsatzerlösen einer Bruttomarge von 18,8% (Vj. 18,7%) entspricht. Bei den wesentlichen Kostenarten sind unsere Ausgaben nur leicht angestiegen, prozentual zum Gesamtumsatz

liegen sie jedoch nahezu durchgängig unter der vergleichbaren Vorjahresquote. So entsprechen die Vertriebskosten von 14,5 Mio. Euro (Vj. 13,7) 5,4% (Vj. 5,8%) des Konzernumsatzes. Die allgemeinen Verwaltungskosten liegen mit 11,2 Mio. Euro (Vj. 10,6) bei 4,1% (Vj. 4,5%) des Gesamtumsatzes. Für Forschung und Entwicklung wendeten wir 5,4 Mio. Euro (Vj. 4,7) auf. Damit beliefen sich die F&E-Ausgaben ohne aktivierte Entwicklungskosten wie im Vorjahresquartal auf 2,0% der Umsatzerlöse.

Die Kombination aus höherem Bruttoergebnis und konsequenter Kostendisziplin ermöglichte einen Anstieg des betrieblichen Ergebnisses auf 20,3 Mio. Euro (Vj. 15,1). Noch stärker legte das Ergebnis vor Steuern zu, das 27,2 Mio. Euro (Vj. 12,0) erreichte. Hier kommt das auf 6,6 Mio. Euro (Vj. -3,3) verbesserte Finanzergebnis zum Tragen, das vor allem Währungskursgewinne widerspiegelt. Das Periodenergebnis stieg auch deshalb überproportional auf 18,1 Mio. Euro (Vj. 8,3) an.

ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	Q1/2015	Q1/2014
Periodenergebnis	18,1	8,3
Ertragsteuern	9,1	3,7
Finanzergebnis	-6,6	3,3
Abschreibungen aus PPA	1,6	1,5
Restrukturierungs- und Integrationskosten	0,4	0,3
Bereinigtes EBIT	22,6	17,1
in % vom Umsatz	8,3	7,3
Abschreibungen	3,6	3,2
Bereinigtes EBITDA	26,2	20,3
in % vom Umsatz	9,7	8,6
Abschreibungen	-3,6	-3,2
Finanzergebnis	-2,2 ¹⁾	-3,4 ²⁾
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	20,4	13,7
Ertragsteuern	-6,2	-4,2
Bereinigtes Periodenergebnis³⁾	14,2⁴⁾	9,5⁵⁾
in % vom Umsatz	5,2	4,0
Anzahl der Aktien ⁶⁾	45.361.112	45.361.112
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁷⁾	0,31	0,21
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁷⁾	0,27	0,21

¹⁾ Das Finanzergebnis wurde um unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 8,8 Mio. Euro bereinigt.

²⁾ Das Finanzergebnis wurde um unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 0,1 Mio. Euro bereinigt.

³⁾ Die Berechnung des bereinigten Periodenergebnisses hat sich gegenüber dem Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2014 geändert. Die Berechnung des bereinigten Periodenergebnisses erfolgt nunmehr unter Berücksichtigung unrealisierter Kursgewinne und -verluste, um einen besseren Einblick in die Finanzlage des Unternehmens zu vermitteln.

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

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

⁶⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

⁷⁾ Die Kalkulation des bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von 0,1 Mio. Euro (Vj. -0,1).

__ Bereinigtes EBIT um nahezu ein Drittel ausgebaut

Mit einem Zuwachs um 32,2% legte das bereinigte EBIT deutlich auf 22,6 Mio. Euro (Vj. 17,1) zu, was die bereinigte EBIT-Marge auf 8,3% (Vj. 7,3%) voranbrachte. Das bereinigte Periodenergebnis konnte auf 14,2 Mio. Euro (Vj. 9,5) gesteigert werden. Bei einer zugrunde liegenden Aktienanzahl von unverändert 45,4 Mio. Stück ergibt sich daraus ein bereinigtes Ergebnis je Aktie von 0,31 Euro (Vj. 0,21).

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	
	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014
Umsatzerlöse	159,6	140,9	45,3	36,5	66,1	57,9	–	–	271,0	235,3
Umsatzkosten	-142,1	-127,0	-37,9	-30,6	-47,8	-40,1	7,8	6,4	-220,0	-191,3
Bruttoergebnis	17,5	13,9	7,4	5,9	18,3	17,8	7,8	6,4	51,0	44,0
in % vom Umsatz	11,0	9,9	16,3	16,2	27,7	30,7	–	–	18,8	18,7
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-8,2	-8,5	-4,4	-3,8	-8,0	-8,2	-7,8	-6,4	-28,4	-26,9
Bereinigtes EBIT	9,3	5,4	3,0	2,1	10,3	9,6	–	–	22,6	17,1
in % vom Umsatz	5,8	3,9	6,6	5,7	15,6	16,6	–	–	8,3	7,3

Trailer Systems: Bereinigte EBIT-Marge auf 5,8% verbessert

Die Business Unit Trailer Systems steigerte ihren Umsatz im ersten Quartal um 13,3% auf 159,6 Mio. Euro (Vj. 140,9). Als größtes Geschäftsfeld von SAF-HOLLAND stellte der Bereich damit 58,9% (Vj. 59,9%) des Konzernumsatzes. Auf der Ergebnisseite profitierte Trailer Systems sowohl vom erweiterten Geschäftsvolumen als auch von Erfolgen unserer Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft. So erhöhte sich das Bruttoergebnis des Geschäftsbereichs überproportional zum Umsatz auf 17,5 Mio. Euro (Vj. 13,9), was eine Bruttomarge von 11,0% (Vj. 9,9%) ergibt. Das bereinigte EBIT stieg auf 9,3 Mio. Euro (Vj. 5,4) bei einer bereinigten EBIT-Marge von 5,8% (Vj. 3,9%). Die erheblich verbesserten Kennzahlen belegen, dass unser Maßnahmenpaket zur Steigerung der Ertragskraft von Trailer Systems zunehmend Wirkung zeigt. Weitere Informationen zum Maßnahmenpaket auf Seite 14.

ENTWICKLUNG BEREINIGTE EBIT-MARGE TRAILER SYSTEMS

Q1/2013	1,9%
Q1/2014	3,9%
Q1/2015	5,8%

In Europa konnte Trailer Systems an das durch eine Sonderkonjunktur geförderte hohe Absatzniveau des Vorjahresquartals anschließen. Spediteure und Flottenbetreiber hatten seinerzeit in großem Stil in Trailer investiert und damit Käufe nachzogen, die sie 2013 im Kontext der Euro-6-Norm zugunsten von Zugmaschinen zurückgestellt hatten. Auch in Nordamerika baute die Business Unit ihren Umsatz deutlich aus und gewann weitere Marktanteile hinzu. Zur erfreulichen Entwicklung trugen neben unserer erweiterten Endkundenbetreuung auch Optimierungen am Standort Warrenton, Missouri, bei, dessen operatives Geschäft enger mit den Aktivitäten in Dumas, Arkansas, verknüpft wurde.

Powered Vehicle Systems: Zuwachs bei Umsatz und Ergebnis

Im Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems nahm der Umsatz um 24,1% auf 45,3 Mio. Euro (Vj. 36,5) zu. Die Business Unit trug somit 16,7% (Vj. 15,5%) zum Konzernumsatz bei. Auch auf der Ertragsseite konnte Powered Vehicle Systems zulegen. So belief sich das Bruttoergebnis auf 7,4 Mio. Euro (Vj. 5,9) bei einer Bruttomarge von 16,3% (Vj. 16,2%). Das bereinigte EBIT erreichte 3,0 Mio. Euro (Vj. 2,1), die bereinigte EBIT-Marge 6,6% (Vj. 5,7%).

In Europa waren die Produktionskapazitäten der Business Unit nach wie vor gut ausgelastet. Dabei sorgte das überwiegend günstige Marktumfeld für Impulse. Hinzu kamen positive Einflüsse aus dem Exportgeschäft, das merklich vom niedrigeren Eurokurs profitierte.

An der aufwärtsgerichteten nordamerikanischen Nachfrage konnten wir ebenfalls gut partizipieren. Den in der Gesamtwirtschaft hinzugewonnenen Kontingenten stand jedoch eine nach wie vor schwache Entwicklung der Regierungsaufträge gegenüber. In den USA investiert die Regierung derzeit verhalten in Radfahrzeuge, was unter anderem durch einen geplanten Modellwechsel bedingt ist. Der mehrjährige Auftrag über die Fahrzeuge neuer Generation soll in diesem Jahr an einen US-amerikanischen OEM vergeben werden. Dabei dürfte das Auftragsvolumen etwa 55.500 Einheiten umfassen.

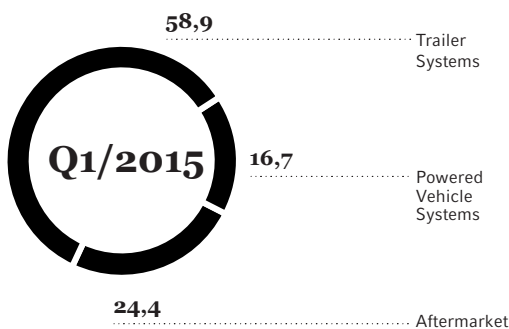
— Aftermarket: Ausbau der Marktposition vorbereitet

Das Aftermarketgeschäft entwickelte sich erneut vorteilhaft. Absatzrückgänge im allgemein schwachen russischen Markt konnten durch eine Ausweitung des Vertriebs in zusätzliche Regionen ausgeglichen werden. Insgesamt vergrößerte sich der im Aftermarket erzielte Umsatz im ersten Quartal um 14,2% auf 66,1 Mio. Euro (Vj. 57,9). Der Beitrag des Bereichs zum Konzernumsatz lag bei 24,4% (Vj. 24,6%) und damit auf Vorjahresniveau. Auf der Ertragsseite war das Geschäft im Mittleren Osten von Währungsverlusten betroffen. Das Bruttoergebnis des Geschäftsfelds stieg dennoch auf 18,3 Mio. Euro (Vj. 17,8), was einer Bruttomarge von 27,7% (Vj. 30,7%) entspricht. Das bereinigte EBIT vergrößerte sich auf 10,3 Mio. Euro (Vj. 9,6) bei einer bereinigten EBIT-Marge von 15,6% (Vj. 16,6%).

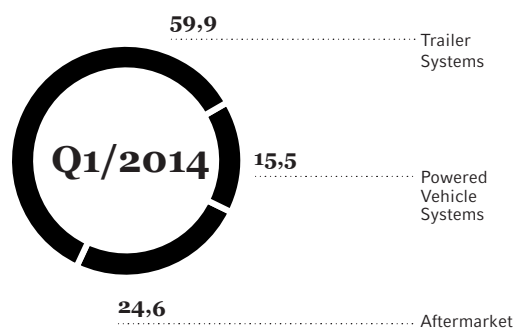
Im ersten Quartal stellte die Business Unit Aftermarket weitere Weichen zum Ausbau ihrer globalen Marktposition. So nahm im Februar das erweiterte Parts Distribution Center (PDC) am Persischen Golf den Betrieb auf. Weitere Informationen zum PDC auf Seite 13.

In Nordamerika begannen wir mit der Einführung unserer Marke GoldLine. Mit besonderen Spezifikationen adressiert sie gezielt den nord-, mittel- und südamerikanischen Aftermarket. Für asiatische Länder, Regionen des Mittleren Ostens und osteuropäische Staaten bietet SAF-HOLLAND bereits seit längerem Ersatzteile unter dem Label SAUER GERMANY QUALITY PARTS an. Die Erfahrungen zeigen, dass zusätzliche Marken unser Originalersatzteilangebot ideal abrunden. Sie ermöglichen es SAF-HOLLAND, Trucks und Trailer über deren gesamten Lebenszyklus hinweg mit Ersatzteilen zu versorgen. In Märkten, die durch einen großen Bestand an Fahrzeugen mit hohem Lebensalter gekennzeichnet sind, erschließt dies zusätzliche Absatzpotenziale mit entsprechenden Beiträgen zu Umsatz und Ergebnis.

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



FINANZLAGE

Finanzierung: Ausgewogene Struktur und langfristige Absicherung

Unser Finanzmanagement ist darauf ausgerichtet, den Wachstumskurs von SAF-HOLLAND langfristig abzusichern. Dabei legen wir Wert darauf, dass die Unternehmensfinanzierung auf einer breiten Basis steht, adäquate Finanzierungsbedingungen bietet und ein Höchstmaß an Flexibilität gewährleistet. Mit der Emission unserer Wandelschuldverschreibungen und vorzeitigen Refinanzierung der Bankkreditlinien wurde die Finanzierung im zweiten Halbjahr 2014 nochmals nachhaltig optimiert. Beide Transaktionen erschlossen Zinskosteneinsparungen von zusammengenommen etwa 2,0 Mio. Euro pro Jahr. Vorteile bietet die neue Finanzierungsstruktur auch auf der Zeitschiene: Die Wandelschuldverschreibungen laufen bis September 2020, die neue Kreditlinie bis Oktober 2019 und die Unternehmensanleihe von SAF-HOLLAND bis April 2018.

Net Working Capital planmäßig höher

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital erreichte im Berichtsquartal 26,6 Mio. Euro (Vj. 19,6). Das Net Working Capital lag bei 125,9 Mio. Euro (Vj. 95,6) und damit wie erwartet über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Der Anstieg resultiert aus verschiedenen strukturellen Einzelfaktoren, die sich addieren. Neben den deutlich höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 154,5 Mio. Euro (Vj. 115,9) aufgrund des angestiegenen Geschäftsvolumens ist der höhere Vorratsbestand wesentlich. Die Vorräte stiegen vorrangig bedingt durch das ausgebaute Geschäftsvolumen, den erweiterten Kreis an Parts Distribution Centern sowie Entwicklungen im Zusammenhang mit der europäischen Werkskonsolidierung. So wurden im Vorfeld der Anlagen- und Maschinenverlagerungen gezielt Kontingente an vorgefertigten Komponenten aufgebaut. Um eventuelle Importerschwernisse abfedern zu können, vergrößerten wir das Vorratsvolumen auch im Hinblick auf die Entwicklungen in Russland und der Ukraine. In Relation zu einem auf zwölf Monate hochgerechneten Quartalsumsatz entsprach das Net Working Capital im Berichtszeitraum einer Quote von 11,6% (Vj. 10,2%).

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen belief sich im ersten Quartal auf 2,3 Mio. Euro (Vj. 3,9) und ist bedingt durch ein höheres Net-Working-Capital.

Der im Vorjahr noch durch die Corpco-Akquisition beeinflusste Cashflow aus Investitionstätigkeit erreichte im Berichtsquartal -5,6 Mio. Euro (Vj. -8,5). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf -0,4 Mio. Euro (Vj. 0,8).

Investitionsvolumen wenig verändert

Im ersten Quartal 2015 investierte SAF-HOLLAND konzernweit 5,7 Mio. Euro (Vj. 8,5), was einer Investitionsquote von 2,1% (Vj. 3,6%) entspricht. Dabei ist zu beachten, dass unser Investitionsvolumen im Vergleichszeitraum durch die Corpco-Akquisition beeinflusst war. Darum bereinigt lagen die Investitionen im ersten Quartal 2014 bei 4,0 Mio. Euro.

Wesentliche Positionen der von Januar bis März 2015 getätigten Investitionen waren Anfangsaufwendungen für die PDC in Malaysia und Dubai sowie Aufwendungen im Kontext der Werkskonsolidierung in Europa, einschließlich Maschinenausstattung. Zusätzlich investierten wir erneut in Verbesserungen und Ergänzungen unserer weltweiten IT-Strukturen. Im Mittelpunkt stand dabei die Ausdehnung der in Europa schon länger genutzten IT-Lösung Advanced Planner & Optimizer (APO) auf Nordamerika. Nach einer Optimierung unserer Stammdaten wird die Softwarelösung im laufenden Geschäftsjahr die Vertriebsplanung und Materialverfügbarkeit der nordamerikanischen Standorte fördern. Im kommenden Jahr soll dann auch die Kapazitätsplanung APO-unterstützt erfolgen.

VERMÖGENSLAGE

Vermögensstruktur: Zunahme des Eigenkapitals auf 277,6 Mio. Euro

Zum 31. März 2015 vergrößerte sich die Bilanzsumme auf 724,7 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 645,2). Das Eigenkapital lag bei 277,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 248,6). In Relation zur erheblich höheren Bilanzsumme ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 38,3% (31. Dezember 2014: 38,5%).

Vor allem aufgrund der höheren Sachanlagen erreichten die langfristigen Vermögenswerte zum Ende des Berichtsquartals 383,3 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 364,0). Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen bei 341,4 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 281,2), bedingt durch Veränderungen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie das größere Vorratsvolumen.

Dem erweiterten Geschäftsvolumen entsprechend summierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 154,5 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 103,0) bei einer Reichweite von 51 Tagen (31. Dezember 2014: 39). Die Vorräte von 135,9 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 122,2) weisen unverändert eine Umschlagdauer von 56 Tagen aus. Das erwartungsgemäß höhere Vorratsvolumen und die Umschlagdauer über unserem Zielwert von 45 Tagen sind auf die Werkskonsolidierung in Europa und weitere Einflussfaktoren zurückzuführen. Einzelheiten hierzu bei den Angaben zum Net Working Capital auf Seite 21.

Auf der Passivseite lagen die langfristigen Verbindlichkeiten zum Stichtag bei 273,3 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 265,0). Hier wirkten sich unter anderem höhere Steuerschulden sowie Veränderungen bei den verzinslichen Darlehen und Anleihen aus. Mit einem Gesamtbetrag von 179,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 177,8) beinhaltet diese Bilanzposition zum 31. März 2015 sowohl unsere 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen als auch die 2012 emittierte Unternehmensanleihe. Die kurzfristigen Schulden von 173,9 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 131,6) sind durch die gestiegenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen geprägt, die wiederum aus dem erweiterten Geschäftsvolumen und den größeren Vorräten im Rahmen der Werkskonsolidierung resultierten.

Insgesamt beliefen sich die Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen auf 184,3 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 181,3). Der Bestand an Barmitteln lag bei 38,7 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 44,2), sodass sich zum Stichtag eine Nettoverschuldung von 145,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 137,1) ergibt. Unter Einbeziehung der Barmittel und des vereinbarten Kreditrahmens weist SAF-HOLLAND zum Ende des Berichtsquartals eine Gesamtliquidität von 143,0 Mio. Euro aus (31. Dezember 2014: 146,9 / 31. März 2014: 128,8).

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

TEUR	31.03.2015			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A	6.315	85.000	–	78.685
Facility B	–	23.038	–	23.038
Sonstige Kreditlinie	3.410	6.012 ¹⁾	38.680	41.282
Gesamt	9.725	114.050	38.680	143.005

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

TEUR	31.03.2014			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A1	49.860	49.860	–	–
Facility A2	10.797	15.425	–	4.628
Facility B1	14.525	80.000	17.798	83.273
Facility B2	190	36.360	–	36.170
Sonstige Kreditlinie	–	4.720 ¹⁾	–	4.720
Gesamt	75.372	186.365	17.798	128.791

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Zahl der Mitarbeiter nahezu unverändert

Zum 31. März 2015 waren inklusive Leiharbeitskräften 3.370 Mitarbeiter (Vj. 3.373) für den Konzern tätig. Die Aufteilung der Mitarbeiter nach Regionen entsprach der des Vorjahresquartals. Mit einem Anteil von unverändert 45% zählte somit die Mehrheit der Beschäftigten zu unserer nordamerikanischen Organisation. Den europäischen Gesellschaften waren nach wie vor 37% der Beschäftigten zuzuordnen, weitere 18% den Standorten außerhalb der beiden Kernmärkte. Der Umsatz je Mitarbeiter stieg im Berichtszeitraum auf 80,4 TEUR (Vj. 69,8).

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

	31.03.2015	31.03.2014
Europa	1.233	1.243
Nordamerika	1.520	1.522
Sonstige	617	608
Gesamt	3.370	3.373

F&E zum Nutzen der Flottenkunden

Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind auf den Erfolg der Flottenkunden ausgerichtet. Im Mittelpunkt stehen Neuerungen, die einer höheren Transporteffizienz Vorschub leisten. Vor diesem Hintergrund arbeiteten wir auch im ersten Quartal 2015 vorrangig an Neuentwicklungen zur Gewichtsreduzierung. Weitere Schwerpunkte waren Innovationen in den Bereichen Langlebigkeit, Sicherheit und Wartungsfreundlichkeit. Zusätzlich befassten wir uns mit technologischen Anpassungen unserer Produkte an spezielle Kundenwünsche und regionale Marktanforderungen.

Produktneuheiten für den nordamerikanischen Markt wurden im März auf der MATS, der bedeutendsten Nutzfahrzeugmesse der Region, vorgestellt. Innovationen im Bereich Aftermarket, darunter die nordamerikanische Version unseres elektronischen Ersatzteilkatalogs Parts on Demand, präsentierten wir Ende Januar auf der Heavy Duty Aftermarket Week in Las Vegas, Nevada. Weitere Informationen zur MATS und zum Ersatzteilkatalog auf Seite 14.

Weltweit wendete SAF-HOLLAND im Berichtsquartal 5,4 Mio. Euro (Vj. 4,7) für Forschung und Entwicklung auf. In Relation zum Konzernumsatz ergibt sich unter Einbeziehung der aktivierten Entwicklungskosten daraus eine F&E-Quote von 2,2% – ebenso wie im Vorjahreszeitraum. Unverändert blieb auch der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten von 0,5 Mio. Euro.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Gegenüber dem Chancen- und Risikoprofil des Geschäftsjahres 2014, dargestellt im Geschäftsbericht 2014, gibt es keine Änderungen. Insgesamt sind die Risiken überschaubar, für bekannte Risiken haben wir ausreichend Vorsorge getroffen.

NACHTRAGSBERICHT

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2014

Bei der ordentlichen Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 23. April 2015 folgten die Aktionäre dem Vorschlag des Board of Directors, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 0,32 Euro (Vj. 0,27) je Aktie auszuschütten. Am 24. April 2015 wurde die Dividende ausgezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf insgesamt 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2), was einem Anteil von rund 44% des 2014 erzielten Periodenergebnisses entspricht.

Board of Directors

Mit der Hauptversammlung vom 23. April 2015 endete planmäßig das Board-of-Directors-Mandat von Richard W. Muzzy. Um Kontinuität sicherzustellen, war bereits im Vorjahr Martina Merz in das Gremium gewählt worden.

BOARD OF DIRECTORS SEIT 23. APRIL 2015

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

PROGNOSEBERICHT

Weltwirtschaftliche Dynamik nimmt zu

Für den Prognosezeitraum 2015/2016 erwartet das IfW einen weiteren Aufschwung der Weltkonjunktur. Wie das Institut betont, bleibt die Weltwirtschaft jedoch anfällig für Störungen. Risiken werden insbesondere in geopolitischen Entwicklungen, Entscheidungen der Wirtschaftspolitik und Auswirkungen des Ölpreiserückgangs gesehen.

In seiner Prognose geht das Institut davon aus, dass keine neuen Krisenherde entstehen und bestehende nicht weiter eskalieren. Zudem wird vorausgesetzt, dass Anspannungen an den Finanzmärkten zeitlich oder regional begrenzt sind, beträchtliche Effekte aus Wechselkursänderungen ausbleiben und keine stärkeren Zweifel am Bestand des Euroraums auftauchen. Unter diesen Prämissen dürfte sich das globale Wirtschaftsvolumen 2015 um 3,1% und 2016 um 3,4% vergrößern. Dem Welthandel werden Zuwachsraten von 4% in diesem und 5% im kommenden Jahr vorausgesagt.

Chancen- und Risikobericht
Nachtragsbericht
Prognosebericht

In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften tragen insbesondere die expansiv ausgerichtete Geldpolitik und der gesunkene Ölpreis zum Aufschwung bei. Dementsprechend dürfte die Konjunktur im Euroraum zunehmend Fahrt aufnehmen, wobei Zuwachsraten von 1,3% in diesem und 1,7% im nächsten Jahr erreichbar sind. Für Deutschland erwartet das Institut einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,8% in 2015 und 2,0% in 2016.

Ein erheblich stärkeres Wirtschaftswachstum wird den Vereinigten Staaten prognostiziert. Neben Zuwächsen beim privaten Konsum dürfte sich dabei vor allem der aufwärtsgerichtete Wohnungsbau fördernd auswirken. Aufgrund der sehr günstigen Absatz- und Ertragsaussichten sollen zudem die Unternehmensinvestitionen weiter anziehen. Insgesamt erwartet das IfW eine Steigerung des US-amerikanischen Bruttoinlandsprodukts um 3,0% in diesem und 3,5% im kommenden Jahr.

In den BRIC-Ländern verläuft die Konjunktorentwicklung auch künftig sehr unterschiedlich. So wird die russische Wirtschaftsleistung 2015 voraussichtlich deutlich zurückgehen, während in Brasilien langsam eine Erholung einsetzt. Wachstumstreiber bleiben die asiatischen BRIC-Staaten. In China lässt das Expansionstempo zwar weiter nach, doch wächst die Produktion noch immer etwa doppelt so stark wie die Weltwirtschaft. Positiv sind die Konjunkturaussichten auch in Indien, wo das Bruttoinlandsprodukt 2015 und 2016 kräftig zunehmen soll.

PROGNOSTIZIERTE KONJUNKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2014	2015	2016
Europäische Union	1,3%	1,7%	2,0%
Euroraum	0,9%	1,3%	1,7%
Deutschland	1,6%	1,8%	2,0%
Vereinigte Staaten	2,4%	3,0%	3,5%
Brasilien	-0,1%	0,8%	2,0%
Russland	0,4%	-3,0%	0,5%
Indien	7,2%	7,4%	7,4%
China	7,4%	7,0%	6,7%

Quelle: Institut für Weltwirtschaft
IfW, Weltkonjunktur im Frühjahr 2015
(März 2015).

Branchenkonjunktur: Hohe Nachfrage in den Kernmärkten

Die Perspektiven für den globalen Nutzfahrzeugmarkt sind nach wie vor positiv. Frost & Sullivan zufolge vergrößert sich der weltweite Absatz an mittelschweren und schweren Trucks im laufenden Jahr um 3,5%. Dabei sollen Lkw der Gewichtsklasse von 16 Tonnen und mehr nahezu zwei Drittel der insgesamt 2,9 Millionen Einheiten stellen. Überproportionale Zuwachsraten erwartet Frost & Sullivan insbesondere in Indien und den Next-Eleven-Märkten, aber auch in Nordamerika.

In Europa gewinnt der Marktaufschwung voraussichtlich an Intensität. ACT Research rechnet damit, dass 2015 in Westeuropa 155.307 Trailer erstangemeldet werden, 16,7% mehr als im Vorjahr. Im kommenden Jahr sollen die Erstregistrierungen noch einmal um 4,4% auf 162.182 Einheiten anwachsen. Auch der Truckmarkt legt nochmals zu. Frost & Sullivan zufolge steigt der Absatz 2015 bei mittelschweren Lkw um 1,2% und in der oberen Gewichtsklasse um 3,3%.

Für den nordamerikanischen Trailermarkt ist 2015 vermutlich das beste Jahr seit den späten 1990er Jahren: Nach Berechnungen von ACT Research dürfte sich die Zahl der Auslieferungen 2015 um 12,0% auf 320.300 Trailer erhöhen. Im Folgejahr legt der Markt dann vermutlich eine Wachstumspause ein. Ähnliches gilt für das Trucksegment, wo die Produktionszahlen bei Fahrzeugen der Klasse 8 im laufenden Jahr um 14,6% zunehmen sollen. Der mehrjährige Marktanstieg dürfte damit zunächst seinen Höhepunkt erreicht haben.

Bezogen auf die asiatischen BRIC-Länder rechnet Frost & Sullivan damit, dass die Verkaufszahlen bei Trucks der mittleren und oberen Gewichtsklasse 2015 in Indien um 11,3% und in China um 2,2% zunehmen. Der Absatz von Trailern dürfte sich laut ACT Research in China um 6,7% und in Indien um 22,3% vergrößern. In Brasilien bleibt die Nachfrage schwach, unter anderem aufgrund höherer Kreditzinsen von Förderprogrammen, über die ein Großteil der Lkw-Käufe finanziert wird. Mittelfristig gilt das südamerikanische Land jedoch nach wie vor als aussichtsreiche Absatzregion. IHS Automotive erwartet, dass der brasilianische Markt für mittelschwere und schwere Lkw sowie Busse bis 2020 auf insgesamt 208.000 Einheiten zulegt. Verglichen mit 2014 wäre dies ein Plus von 28%. Der russische Nutzfahrzeugmarkt wird vermutlich zunächst weiter nachgeben. Um den Lkw-Absatz zu stützen, hat die Regierung bereits eine Abwrackprämie eingeführt. Zusätzlich sind Initiativen zur Begrenzung des zulässigen Höchstalters von Nutzfahrzeugen im Gespräch, die zum Teil noch in diesem Geschäftsjahr greifen sollen. Von den derzeitigen Unsicherheiten abgesehen, bietet der russische Markt weiterhin Potenzial. Das Land belegt dementsprechend im Ranking der wichtigsten Wachstumsländer der globalen Logistikbranche unverändert den siebten Platz.

Wachstumsstrategie 2020: Megatrends treiben Nachfrage

Seit 2010 verfolgte SAF-HOLLAND die Mittelfriststrategie 2015 mit den Feldern Ausbau des Trailergeschäfts in Nordamerika, Forcieren der internationalen Aftermarketaktivitäten und weitere Durchdringung der Märkte in BRIC-Ländern. Im ersten Quartal 2015 verabschiedeten das Board of Directors und das Management Board die Folgestrategie 2020. Sie richtet SAF-HOLLAND auf die Zukunft aus, stellt das profitable Unternehmenswachstum auf eine noch breitere Basis und sorgt für zusätzliche Expansionsdynamik. Dabei stützt sich die Strategie auf die Chancen globaler Megatrends. Die weltweite demografische Entwicklung und der Aufschwung der Schwellenländer sind Determinanten, die unseren Weltmarkt ebenso grundlegend wie nachhaltig gestalten. Dabei kommt der Entwicklung der konsumstarken Mittelschicht in der Bevölkerung eine besondere Bedeutung zu. Sie ist es, die mit ihrem Konsum den Transport von Gütern mit Lkw und Trailern auf Straßen treibt.

Abgestimmt auf die langfristige Wirkung der Megatrends wird bis 2030 voraussichtlich der Großteil unseres Umsatzwachstums außerhalb der Kernregionen Europa und Nordamerika liegen. Für 2020 bedeutet dies, dass SAF-HOLLAND bis dahin einen Umsatzanstieg auf 1,250 bis 1,500 Mrd. Euro anstrebt. Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstum von 4 bis 7%, das deutlich über der Marktentwicklung liegt. Dabei soll rund die Hälfte der geplanten Umsatzsteigerung aus organischem Wachstum erfolgen. Darüber hinaus werden komplementäre, die Wachstumsstrategie außerhalb der Kernregionen unterstützende Kooperationen und Akquisitionen zum Konzernumsatz beitragen. Rund ein Drittel des Umsatzes soll 2020 außerhalb von Europa und Nordamerika generiert werden. Gleichzeitig geht das Unternehmen davon aus, trotz der geplanten starken Zuwächse auf den Schwellenmärkten bei der bereinigten EBIT-Marge ein Niveau von mindestens 8% erzielen zu können. Beim Ergebnis je Aktie wird für 2020 gegenüber 2014 eine Steigerung um rund 75% erwartet unter Berücksichtigung der aufgrund der in 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen erhöhten Aktienanzahl.

Mit dieser mittel- und langfristigen Zielsetzung stellt die Strategie 2020 attraktive Wachstumsbereiche in den Vordergrund, die gegenüber den Kernmärkten überproportionales Umsatzpotenzial bieten. Dies sind zum einen die expansionsstärksten Handlungsfelder von SAF-HOLLAND und zum anderen die aussichtsreichen Absatzmöglichkeiten in den aufstrebenden Regionen der Welt.

__ Forcierter Ausbau wachstumsstarker Handlungsfelder

Innerhalb unseres Spektrums von insgesamt 64 regional- und produktorientierten Handlungsfeldern wurden acht Prioritäten definiert. Sie sind bedeutende Wachstumsbereiche, in denen SAF-HOLLAND zum Teil schon heute tätig ist und durch Intensivierung der Marktdurchdringung, den Gewinn weiterer Marktanteile sowie die Einführung neuer Produkte weiter wachsen kann.

Beispiele sind die in Dubai angesiedelten Aktivitäten für den Nahen und Mittleren Osten sowie für Afrika, aber auch der Ausbau unseres Programms und unserer Leistungen für Federungssysteme bei Lkw und Bussen. In 2020 werden die acht Prioritätshandlungsfelder 80%, entsprechend über eine Milliarde Euro, zum Gesamtumsatz beitragen.

__ Globalisierungsoffensive außerhalb der heutigen Kernmärkte schafft Wachstumspotential
Studien zeigen, dass das größte und schnellste Wachstum der konsumstarken Mittelschicht außerhalb der Kernmärkte von SAF-HOLLAND in den Schwellenmärkten Asiens, Mittel- und Südamerikas aber auch des Nahen Ostens und Afrikas stattfindet. Auch kommt den Infrastrukturinvestitionen und dem geplanten Ausbau des Straßennetzes dort besondere Bedeutung zu, so dass die wichtigsten Grundlagen für den Transport von Gütern mit Lkw und Trailern auf Straßen gegeben sind. SAF-HOLLAND ist bereits seit Jahren zum Teil auch in diesen Regionen jenseits von Europa und Nordamerika aktiv. Diese Aktivitäten werden wir systematisch ausbauen und auf weitere geografische Absatzgebiete ausdehnen – in Mittelamerika, Indien und China ebenso wie in anderen Regionen der Welt. 2020 soll deshalb rund ein Drittel des Konzernumsatzes außerhalb unserer heutigen Kernmärkte generiert werden. Um dies zu erreichen, setzen wir sowohl auf internes als auch auf externes Wachstum.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2015

Der erfolgreiche Geschäftsverlauf des ersten Quartals bietet eine vorteilhafte Basis für das Gesamtgeschäftsyear. Zudem ist SAF-HOLLAND gut aufgestellt, um die anziehende Nachfrage in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika umfänglich nutzen zu können. Aussichtsreiche Perspektiven bieten sich darüber hinaus auch in anderen Regionen der Welt.

Vor diesem Hintergrund gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, dass sich die positive Geschäftsentwicklung im weiteren Jahresverlauf fortsetzt und SAF-HOLLAND im Gesamtjahr 2015 erneut profitabel wachsen wird. Dazu werden auch die zunehmenden Erfolge unseres Maßnahmenpakets zur Ertragssteigerung der Business Unit Trailer Systems beitragen. Voraussetzend, dass sich die politischen, gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen nicht eintrüben, strebt SAF-HOLLAND für 2015 unverändert einen Konzernumsatz von 980 Mio. Euro bis 1,035 Mrd. Euro an. Das bereinigte EBIT dürfte im laufenden Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Umsatz wachsen und rund 90 Mio. Euro erreichen. Damit wird die bereinigte EBIT-Marge im Rahmen der ursprünglich gesetzten Zielsetzung von 9 bis 10% erwartet, obgleich voraussichtlich am unteren Rand der Bandbreite. Beim Ergebnis je Aktie geht das Management gegenüber 2014 von einer Steigerung um rund 30% aus unter vollständiger Berücksichtigung der erhöhten Aktienanzahl aufgrund der in 2014 emittierten Wandelschuldverschreibungen.

028 Konzern-Zwischenabschluss

- 030 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 031 Konzernbilanz
- 032 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 033 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 034

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

034 1 Informationen zum Unternehmen

034 2 Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

034 3 Saisonale Einflüsse

034 4 Konsolidierungskreis

035 5 Segmentberichterstattung

036 6 Finanzergebnis

036 7 Ertragsteuern

037 8 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

037 9 Eigenkapital

037 10 Sonstige Rückstellungen

038 11 Verzinliche Darlehen und Anleihen

039 12 Finanzielle Vermögenswerte und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

040 13 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

040 14 Kapitalflussrechnung

040 15 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1/2015	Q1/2014
Periodenergebnis			
Umsatzerlöse	(5)	271.004	235.288
Umsatzkosten		-219.988	-191.260
Bruttoergebnis vom Umsatz		51.016	44.028
Sonstige betriebliche Erträge		377	121
Vertriebskosten		-14.524	-13.691
Allgemeine Verwaltungskosten		-11.214	-10.642
Forschungs- und Entwicklungskosten		-5.433	-4.688
Betriebliches Ergebnis	(5)	20.222	15.128
Finanzerträge	(6)	9.411	168
Finanzaufwendungen	(6)	-2.847	-3.480
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		346	204
Ergebnis vor Steuern		27.132	12.020
Ertragsteuern	(7)	-9.065	-3.760
Periodenergebnis		18.067	8.260
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		18.000	8.336
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		67	-76
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(9)	10.895	-441
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(9)/(12)	-	396
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(9)	-	-108
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		10.895	-153
Gesamtperiodenerfolg		28.962	8.107
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		28.675	8.183
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		287	-76
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro		0,40	0,18
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro		0,34	0,18

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.03.2015	31.12.2014
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		383.300	363.955
Firmenwert		53.121	50.248
Immaterielle Vermögenswerte		147.381	142.363
Sachanlagen		125.253	116.971
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		12.248	11.805
Finanzielle Vermögenswerte		316	118
Sonstige langfristige Vermögenswerte		2.920	3.042
Latente Steueransprüche		42.061	39.408
Kurzfristige Vermögenswerte		341.411	281.241
Vorräte		135.930	122.156
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		154.549	102.964
Forderungen aus Ertragsteuern		3.120	2.732
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		8.903	9.108
Finanzielle Vermögenswerte		229	116
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(8)	38.680	44.165
Summe Aktiva		724.711	645.196
Passiva			
Summe Eigenkapital	(9)	277.559	248.597
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		275.268	246.593
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	268.644
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzverlust		17.227	-773
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-11.538	-22.213
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		2.291	2.004
Langfristige Schulden		273.274	264.997
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		40.207	37.493
Sonstige Rückstellungen		8.297	6.799
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	179.592	177.797
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.880	1.773
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		-	-
Sonstige Verbindlichkeiten		702	685
Latente Steuerschulden		42.596	40.450
Kurzfristige Schulden		173.878	131.602
Sonstige Rückstellungen		7.780	10.134
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	4.689	3.543
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		440	399
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		123.332	94.363
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		12.086	4.704
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		208	45
Sonstige Verbindlichkeiten		25.343	18.414
Summe Passiva		724.711	645.196

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Q1/2015									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanz- verlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen	Summe	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 9)
Stand 01.01.2015	454	268.644	45	436	-773	-22.213	246.593	2.004	248.597
Periodenergebnis	-	-	-	-	18.000	-	18.000	67	18.067
Erfolgsneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs	-	-	-	-	-	10.675	10.675	220	10.895
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	-	-	28.675	287	28.962
Stand 31.03.2015	454	268.644	45	436	17.227	-11.538	275.268	2.291	277.559

Q1/2014									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanz- verlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen	Summe	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 9)
Stand 01.01.2014	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186	-	222.186
Periodenergebnis	-	-	-	-	8.336	-	8.336	-76	8.260
Erfolgsneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs	-	-	-	-	-	-153	-153	-	-153
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	-	-	8.183	-76	8.107
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	1.560	1.560
Stand 31.03.2014	454	265.843	22	436	-12.809	-23.577	230.369	1.484	231.853

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1/2015	Q1/2014
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		27.132	12.020
- Finanzerträge	(6)	-9.411	-168
+ Finanzaufwendungen	(6)	2.847	3.480
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-346	-204
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		5.213	4.684
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		1.167	-295
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		-34	25
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		18	17
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		26.586	19.559
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		-2.356	-198
+/- Veränderung der Vorräte		-6.891	-9.147
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		-44.802 ¹⁾	-33.211 ¹⁾
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		29.718	26.926
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		2.255	3.929
- gezahlte Ertragsteuern	(7)	-2.874	-2.336
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		-619	1.593
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen		-5.084	-3.489
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-657	-545
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		171	9
- Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel		-	-4.490
+ erhaltene Zinsen		11	48
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-5.559	-8.467
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-106	-99
- gezahlte Zinsen		-1.002	-1.509
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(11)	-	-3.584
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(11)	708	6.001
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-400	809
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-6.578	-6.065
+/- wechsellkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.093	7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(8)	44.165	23.856
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(8)	38.680	17.798

¹⁾ Zum 31. März 2015 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 22,9 Mio. Euro (Vj.: 19,5 Mio. Euro) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2015

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. Die Aktien des Unternehmens sind im Prime Standard der Frankfurter Börse notiert. Seit 2010 zählen sie zu den Werten des SDAX.

2 _ WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochterunternehmen (kurz: „Gruppe“ oder „Konzern“) wurde in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind, aufgestellt.

Die Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses für das erste Quartal 2015 erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Dabei werden grundsätzlich die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Konsolidierungsmethoden, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 angewendet. Der Konzern-Zwischenabschluss sollte daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 gelesen werden.

Im Rahmen der Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses muss das Management Annahmen und Schätzungen vornehmen, 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.

Aufwendungen und Erträge, die unregelmäßig während des Geschäftsjahres anfallen, werden vorgezogen oder abgegrenzt, sofern es angemessen wäre, diese Aufwendungen auch zum Ende des Geschäftsjahres zu berücksichtigen.

Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht sind weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Konzernabschlussprüfer unterzogen worden.

3 _ SAISONALE EINFLÜSSE

Im Verlauf des Jahres kann es aufgrund von saisonalen Einflüssen zu unterschiedlichen Umsätzen und daraus resultierenden Gewinnen kommen. Bezüglich der Ergebnisentwicklung verweisen wir auf die Ausführungen im Konzern-Zwischenlagebericht.

4 _ KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis ist im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 unverändert.

Informationen zum Unternehmen
 Wesentliche Bilanzierungs- und
 Bewertungsgrundsätze
 Saisonale Einflüsse
 Konsolidierungskreis
 Segmentberichterstattung

5 _ SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Für Management-Zwecke ist der Konzern in kundenbezogene Geschäftseinheiten (Business Units), basierend auf deren Produkten und Dienstleistungen, aufgeteilt. Die drei zu berichtenden Kernbereiche sind Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket. In der Aufteilung der Segmente hat sich keine Veränderung zum 31. Dezember 2014 ergeben. Daher wird für weitere Beschreibungen auf den Anhang zum Geschäftsbericht 2014 verwiesen.

Das Management beurteilt die Entwicklung der operativen Segmente basierend auf dem bereinigten EBIT. Die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT ergibt sich wie folgt:

TEUR	Q1/2015	Q1/2014
Betriebliches Ergebnis	20.222	15.128
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	346	204
EBIT	20.568	15.332
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	1.607	1.507
Restrukturierungs- und Integrationskosten	403	251
Bereinigtes EBIT	22.578	17.090

Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2015:

TEUR	Q1/2015			
	Business Units			Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	
Umsatzerlöse	159.628	45.266	66.110	271.004
Bereinigtes EBIT	9.264	2.991	10.323	22.578

TEUR	Q1/2014			
	Business Units			Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	
Umsatzerlöse	140.935	36.515	57.838	235.288
Bereinigtes EBIT	5.440	2.069	9.581	17.090

Bezüglich der Ergebnisentwicklung in den Segmenten wird auf den Konzern-Zwischenlagebericht verwiesen.

6 _ FINANZERGEBNIS

Die Finanzerträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

FINANZERTRÄGE

TEUR	Q1/2015	Q1/2014
Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen	8.840	131
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	308	-
Zinserträge	23	33
Sonstige	240	4
Gesamt	9.411	168

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

FINANZAUFWENDUNGEN

TEUR	Q1/2015	Q1/2014
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-2.054 ¹⁾	-2.383
Amortisation von Transaktionskosten	-130	-164
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-260	-215
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-44	-565
Sonstige	-359	-153
Gesamt	-2.847	-3.480

¹⁾ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 155 TEUR.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von -130 TEUR (Vj. -164) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des Vorjahres beinhalten im Wesentlichen die erfolgswirksame Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Cashflow-Hedge-Rücklage in Höhe von 565 TEUR in das Finanzergebnis. Das Recycling der Cashflow-Hedge-Rücklage resultierte aus der vorzeitigen Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012. Die Cashflow-Hedge-Rücklage wurde ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst.

7 _ ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	Q1/2015	Q1/2014
Tatsächliche Ertragsteuern	-7.351	-2.328
Latente Ertragsteuern	-1.714	-1.432
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-9.065	-3.760

Finanzergebnis
Ertragsteuern
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Eigenkapital
Sonstige Rückstellungen

Die effektive Steuerquote liegt im ersten Quartal 2015 bei 33,40%. Die Differenz zwischen der effektiven Steuerquote und der Konzernsteuerquote in Höhe von 30,60% (Vj. 30,70) ist insbesondere auf nicht abzugsfähige Betriebsausgaben sowie nicht angesetzte Verlustvorträge zurückzuführen.

8 _ ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.03.2015	31.12.2014
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	38.674	44.160
Kurzfristige Einlagen	6	5
Gesamt	38.680	44.165

9 _ EIGENKAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2014 nicht verändert und beträgt zum 31. März 2015 gleichbleibend 453.611,12 Euro. Es wird durch 45.361.112 Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Die Rücklagen der Gesellschaft – namentlich die Kapital-, gesetzliche und sonstige Rücklage – haben sich ebenfalls gegenüber dem 31. Dezember 2014 nicht verändert.

Die kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen setzen sich zum Stichtag wie folgt zusammen:

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	10.895	-441	-	-	10.895	-441
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	-	396	-	-108	-	288
Gesamt	10.895	-45	-	-108	10.895	-153

10 _ SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Anteilsbasierte Vergütung

__ Phantom-Share-Plan

Aufgrund der Erreichung der dem Phantom-Share-Plan zugrunde liegenden Erfolgsziele zum 31. Dezember 2014 wurde der Plan im ersten Quartal 2015 zur Auszahlung gebracht. Die hierfür im Vorjahr gebildete Rückstellung in Höhe von 2,3 Mio. Euro wurde in diesem Zusammenhang in der Berichtsperiode verbraucht.

11 _ VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.03.2015	31.12.2014	31.03.2015	31.12.2014	31.03.2015	31.12.2014
Verzinsliche Bankdarlehen	9.725	8.178	–	–	9.725	8.178
Wandelschuldverschreibung	96.621	96.436	–	–	96.621	96.436
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Finanzierungskosten	-1.860	-1.931	-506	-505	-2.366	-2.436
Kontokorrentkredite	–	–	–	–	–	–
Zinsverbindlichkeiten	–	–	4.995	4.000	4.995	4.000
Sonstige Darlehen	106	114	200	48	306	162
Gesamt	179.592	177.797	4.689	3.543	184.281	181.340

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

TEUR	31.03.2015			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A	6.315	85.000	–	78.685
Facility B	–	23.038	–	23.038
Sonstige Kreditlinie	3.410	6.012 ¹⁾	38.680	41.282
Gesamt	9.725	114.050	38.680	143.005

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

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Verzinsliche Darlehen und Anleihen
Finanzielle Vermögenswerte und sonstige
finanzielle Verbindlichkeiten

12_ FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die beizulegenden Zeitwerte sowie die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten stellen sich zum Stichtag wie folgt dar:

TEUR	31.03.2015		31.12.2014	
	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	38.680	38.680	44.165	44.165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	154.549	154.549	102.964	102.964
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.005	1.005	1.089	1.089
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehungen	545	545	234	234
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	123.332	123.332	94.363	94.363
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	228.896	184.281	202.067	181.340
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.320	2.320	2.172	2.172
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	208	208	45	45

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Hierarchiestufen von beizulegenden Zeitwerten:

TEUR	31.03.2015			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	228.896	-	-	228.896
Derivative finanzielle Vermögenswerte	-	545	-	545
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-	208	-	208

TEUR	31.12.2014			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	202.067	-	-	202.067
Derivative finanzielle Vermögenswerte	-	234	-	234
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-	45	-	45

Die derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. März 2015 beinhalten Devisentermingeschäfte und dienen zur Absicherung der Risikoposition aus Währungsschwankungen für US-Dollar, russischen Rubel und südafrikanischen Rand.

13 _ ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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	
	Q1/2015	Q1/2014	Q1/2015	Q1/2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	391	189	–	–
FWI S.A.	–	–	8.576	5.763
Gesamt	391	189	8.576	5.763

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.03.2015	31.12.2014	31.03.2015	31.12.2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	347	537	207	207
FWI S.A.	–	–	1.661	1.419
Gesamt	347	537	1.868	1.626

14 _ KAPITALFLUSSRECHNUNG

Bezüglich der Erläuterung zur Kapitalflussrechnung verweisen wir auf den Konzern-Zwischenlagebericht.

15 _ EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Dividende

Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung am 23. April 2015 wurde beschlossen, eine Dividende aus dem Jahresüberschuss des abgelaufenen Geschäftsjahres in Höhe von 0,32 Euro je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Der Ausschüttungsbetrag beträgt in Summe 14,5 Mio. Euro.

Veränderungen im Board of Directors

Mit der Hauptversammlung vom 23. April 2015 endete planmäßig das Board-of-Directors-Mandat von Richard W. Muzzy. Um Kontinuität sicherzustellen, war bereits im Vorjahr Martina Merz in das Gremium gewählt worden.

Darüber hinaus gab es keine wesentlichen Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag.

Angaben über Beziehungen zu
nahestehenden Unternehmen und Personen
Kapitalflussrechnung
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Finanz-Glossar

A

Anteile ohne beherrschenden Einfluss

Eigenkapital in einem Tochterunternehmen, das weder mittelbar noch unmittelbar einem Mutterunternehmen zurechenbar ist.

B

Beizulegender Zeitwert

Marktwert, der bei einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Partnern zustande kommt.

Bereinigtes EBIT

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird um Sondereffekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen, Wertminderungen Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte, Wertaufholungen immaterielle Vermögenswerte sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten bereinigt.

Bruttomarge

Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung gebildete kundenbezogene Geschäftseinheiten (Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket).

C

Coverage

Analysten von renommierten Banken und Investmenthäusern beobachten und bewerten regelmäßig die Entwicklung der Aktie der SAF-HOLLAND S.A.

E

Eigenkapitalquote

Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag

Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert.

F

F&E-Quote

F&E-Kosten zzgl. aktivierter Entwicklungskosten / Umsatzerlöse x 100.

Forderungsreichweite

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / Umsatz pro Tag (Umsatz im Quartal / 90 Tage).

I

IFRS/IAS

Das international einheitliche Regelwerk für Rechnungslegungsvorschriften soll Unternehmensdaten besser vergleichbar machen. Nach EU-Verordnung müssen börsennotierte Unternehmen nach diesen Regeln bilanzieren und berichten.

M

MDAX

Der Mid-Cap-DAX (MDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im DAX gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen.

N**Net Working Capital**

Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente abzüglich kurz- und langfristige sonstige Rückstellungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen abzüglich kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten abzüglich Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern.

Non-Recourse-Factoring

Factoringverfahren (Verkauf von Kundenforderungen), bei dem der Factor (Forderungskäufer) das Ausfallrisiko übernimmt.

Nutzungswert

Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

P**Personalaufwand je Mitarbeiter**

Personalaufwand (ohne Restrukturierungs- und Integrationskosten) / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Leiharbeiter).

Prime Standard

Teilbereich des Amtlichen Marktes und des Regulierten Marktes der Deutschen Börse für Unternehmen, die besondere Transparenzstandards erfüllen müssen.

Purchase Price Allocation (PPA)

Verteilung der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des (gekauften) Tochterunternehmens.

S**SDAX**

Der Small-Cap-DAX (SDAX) umfasst die 50 Unternehmen, die den im Mid-Cap-DAX (MDAX) gelisteten Werten hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz nachfolgen. Neben dem DAX, dem TecDAX und dem MDAX gehört der SDAX zum Prime Standard.

Steuerquote

Ertragsteuern laut Gewinn- und Verlustrechnung / Ergebnis vor Steuern x 100.

T**Total Cost of Ownership**

Gesamtheit der Kosten, die mit Anschaffung, Betrieb und Wartung von Vermögenswerten verbunden sind.

U**Umsatz je Mitarbeiter**

Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).

Umschlagdauer Vorräte

Vorratsbestand / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

V**Verbindlichkeitsreichweite**

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Umsatzkosten pro Tag (Umsatzkosten im Quartal / 90 Tage).

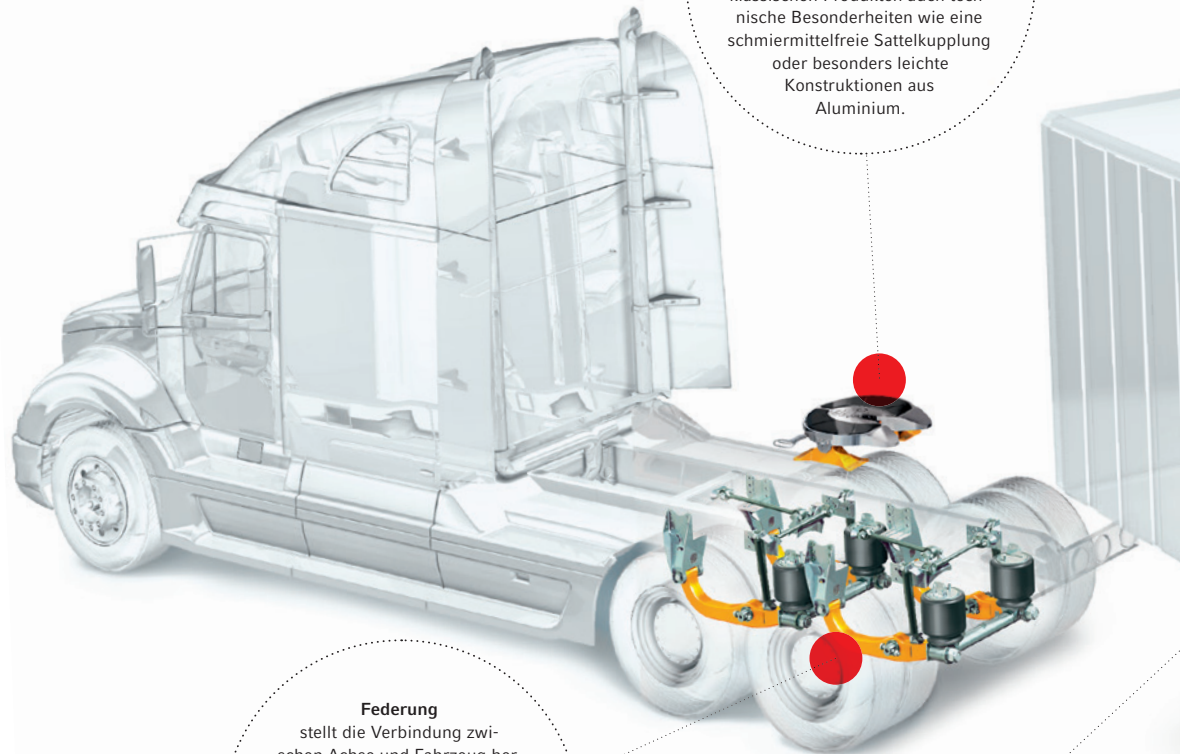
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust

Erfahrungsbedingte Berichtigungen (die Auswirkungen der Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung) und Auswirkungen von Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen.

Z**Zahlungsmittelgenerierende Einheit**

Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind.

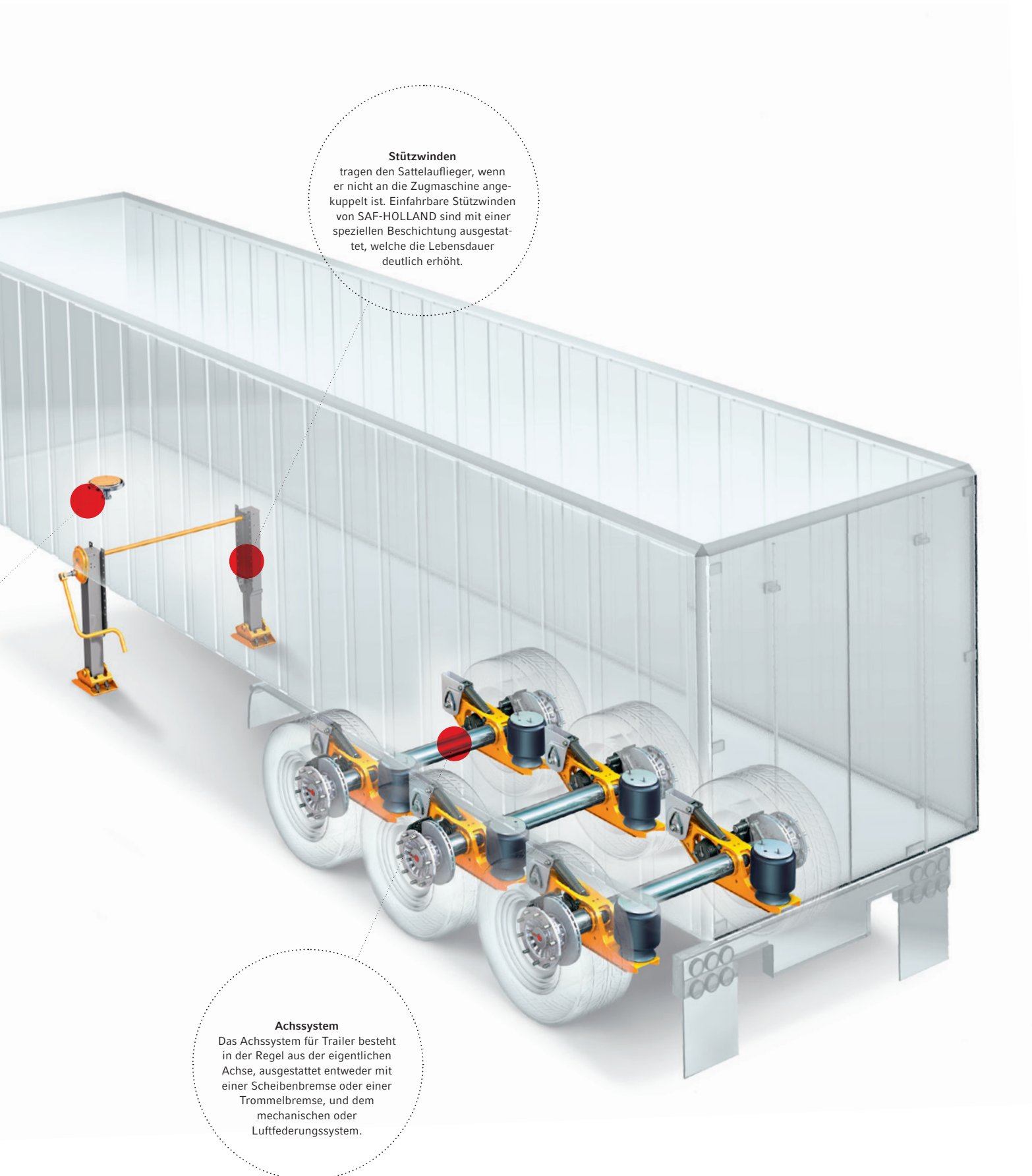
Technik-Glossar



Sattelkupplung nimmt den Königszapfen auf und dient der Befestigung des Sattelauflegers 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 Sattelaufleger, 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

A

APO Advanced Planner & Optimizer
(IT-System zum Lieferketten-
management)

B

BIP Bruttoinlandsprodukt
BRIC Brasilien, Russland, Indien und China

C

CAD Oft eingesetztes IT-System im
Konstruktionswesen
Cap Sicherungsinstrument zur Ab-
sicherung gegen steigende Zinsen
CEO Chief Executive Officer
(Vorstandsvorsitzender)
CFO Chief Financial Officer
(Finanzvorstand)

D

DAX Deutscher Aktienindex
DIN Deutsches Institut für Normung

E

EBIT Earnings Before Interest and Taxes
(Ergebnis vor Zinsen und Steuern)
EBITDA Earnings Before Interest, Taxes
and Depreciation/Amortization
(Ergebnis vor Zinsen, Steuern
und Abschreibungen)
EDV Elektronische Datenverarbeitung

F

F&E Forschung und Entwicklung
FEM Finite-Elemente-Methode;
numerisches Verfahren zur Lösung
von partiellen Differentialgleichun-
gen; häufig eingesetzt im Ingenieur-
wesen

I

IAS International Accounting Standards
IASB International Accounting Standards
Board
IFRIC International Financial Reporting
Interpretations Committee
IFRS International Financial Reporting
Standards
IfW Institut für Weltwirtschaft
IR Investor Relations
ISIN International Securities Identification
Number
ISO International Organization for
Standardization
IT Informationstechnologie

L

Lkw Lastkraftwagen

<hr/>		<hr/>	
M		T	
MATS	Mid-America Trucking Show	TEUR	Tausend Euro
Mio.	Million(en)		
<hr/>		<hr/>	
N		U	
n.a.	nicht anwendbar	US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
<hr/>		USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
O		USD	US-Dollar
OEM	Original Equipment Manufacturer (Originalausrüstungshersteller)	<hr/>	
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilhandel)	V	
<hr/>		Vj.	Vorjahr
P		<hr/>	
PPA	Purchase Price Allocation (Kaufpreisallokation)	W	
ppm	Parts per million (Teile pro Million)	WKN	Wertpapierkennnummer
<hr/>		WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
S		<hr/>	
SDAX	Small-Cap-DAX		
Swap	Sicherungsinstrument, bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rech- ten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren		

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

06. August 2015 Bericht zum 1. Halbjahr 2015

05. November 2015 Bericht zum 3. Quartal 2015

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Stephan Johann Haas
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-617

Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: www.safholland.com

Mail: Stephan.Haas@safholland.de

Impressum

Verantwortlich:
SAF-HOLLAND S.A.
68-70, Boulevard de la Pétrusse
L-2320 Luxembourg
Luxembourg

Redaktionsschluss: 12. Mai 2015

Veröffentlichungstermin: 13. Mai 2015

Redaktion: blackpoint communications GmbH, Hagen, und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main

Getty Images Deutschland GmbH, München

Der Quartalsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND S.A. unterliegen und heute auch nicht sicher abgeschätzt werden können. Dazu zählen zukünftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, das Erreichen erwarteter Synergieeffekte sowie gesetzliche und politische Entscheidungen. Die Leser werden darauf hingewiesen, dass die hier genannten Aussagen zur zukünftigen Entwicklung nur den Kenntnisstand zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung widerspiegeln. Die SAF-HOLLAND S.A. sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände widerzuspiegeln, die nach dem Veröffentlichungsdatum dieser Materialien eingetreten sind.

