

Quartalsbericht der SAF-HOLLAND S.A.  
zum 31. März 2016

1

# STRATEGIE 2020

#### KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	Q1/2016	Q1/2015
Umsatzerlöse	259,9	271,0
Umsatzkosten	-206,7	-220,0
Bruttoergebnis	53,2	51,0
in % vom Umsatz	20,5	18,8
Bereinigtes Periodenergebnis	12,4	20,3
in % vom Umsatz	4,8	7,5
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro <sup>1)</sup>	0,27	0,45
Bereinigtes EBITDA	26,8	26,2
in % vom Umsatz	10,3	9,7
Bereinigtes EBIT	22,7	22,6
in % vom Umsatz	8,7	8,3
Operativer Cashflow <sup>2)</sup>	22,5	2,3

<sup>1)</sup>Bereinigtes Ergebnis / durchschnittliche gewichtete Anzahl von Stammaktien in der Betrachtungsperiode.  
<sup>2)</sup>Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen.

#### UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q1/2016	Q1/2015
Amerika	100,2	117,7
EMEA1	145,2	135,7
APAC/China	14,5	17,6
<b>Gesamt</b>	<b>259,9</b>	<b>271,0</b>

#### WEITERE FINANZDATEN

	31.03.2016	31.12.2015
Bilanzsumme (Mio. Euro)	924,7	888,5
Eigenkapitalquote (%)	31,8	32,4
	Q1/2016	Q1/2015
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.216	3.370
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	80,8	80,4

2016

Quartalsbericht zum 31. März 2016

# **STRATEGIE 2020**



## 2 Unternehmen

---

### 4 Vorwort des Management Board

## 6 Konzern-Zwischenlagebericht

---

### 6 Konjunktur und Branchenumfeld

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung .....	6
Branchenentwicklung .....	6

### 8 Wesentliche Ereignisse im ersten Quartal 2016

---

#### 8 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Ertragslage .....	8
Vermögenslage .....	16
Finanzlage .....	17

### 18 Mitarbeiter

---

### 19 Forschung und Entwicklung

---

### 19 Chancen- und Risikobericht

---

### 19 Nachtragsbericht

---

### 19 Prognosebericht

Zusammenfassende Aussage des Vorstands zur künftigen Geschäftsentwicklung.....	22
---	----



24 Konzern-Zwischenabschluss

---

26 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

27 Konzernbilanz

28 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

29 Konzern-Kapitalflussrechnung

30 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

38 Weitere Informationen

---

38 Finanz-Glossar

40 Abkürzungsverzeichnis

42 Finanzkalender und Kontakt

43 Impressum

# VORWORT DES MANAGEMENT BOARD



**Detlef Borghardt,**  
Chief Executive Officer (CEO)

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

das Marktumfeld bei Truck und Trailer stellte sich zu Jahresbeginn je nach Region stark unterschiedlich dar. Die für uns wichtigen Transportmärkte Brasilien, Russland und Australien befinden sich weiterhin auf niedrigen Niveaus. Der nordamerikanische Markt für schwere Lkw verzeichnete im ersten Quartal – nach drei Rekordjahren in Folge – deutliche Rückgänge bei den Produktionszahlen. Ein sehr erfreuliches Wachstum sehen wir dagegen vor allem in Europa. Auch der Mittlere Osten und China entwickeln sich solide. Trotz der unverändert schwierigen Lage in Russland setzt sich die Markterholung in Europa fort, die in den letzten Wochen etwas an Dynamik dazugewonnen hat.

Vor diesem Hintergrund ist SAF-HOLLAND ein solider Start ins Geschäftsjahr 2016 gelungen. Der Umsatz auf organischer Basis ging zwar im Vergleich zur Vorjahresperiode leicht um 2,2% zurück. Da wir uns aber frühzeitig auf die veränderten Marktbedingungen in Nordamerika eingestellt und unsere Kapazitäten entsprechend angepasst hatten, konnten wir die Auswirkungen des in Nordamerika rückläufigen Geschäftsvolumens auf das Ergebnis kompensieren. Insgesamt positiv wirkten sich unsere erfolgreich umgesetzten Effizienzsteigerungsmaßnahmen sowie die verstärkte Bündelung der Einkaufsaktivitäten aus. Somit stieg die bereinigte EBIT-Marge im Auftaktquartal um 40 Basispunkte auf 8,7% und das bereinigte EBIT um 0,1 Mio. Euro auf 22,7 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr. Noch deutlicher zeigten sich unsere operativen Fortschritte beim Cashflow. Insbesondere durch unser verbessertes Working-Capital-Management war es möglich, den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen im Vergleich zum Vorjahresquartal um über 20 Mio. Euro zu verbessern.

Operativ stand das erste Quartal im Zeichen der Umsetzung der neuen Organisationsstruktur im Zuge unserer Strategie 2020. In diesem Zusammenhang haben wir wie angekündigt auch unsere Reporting-Strukturen angepasst und berichten entsprechend der neuen Konzernstruktur nach Regionen. Wir sind uns sicher, dass wir mit der neuen Organisation unser Geschäft noch effektiver auf die globalen Megatrends ausgerichtet und noch kundennäher aufgestellt haben.



Einen wichtigen Meilenstein im Zuge der Strategie 2020 setzte unsere chinesische Tochtergesellschaft Corpco, die sich bislang auf Luftfederungssysteme für Busse spezialisiert hatte und zum Jahreswechsel 2015/2016 zwei wichtige Referenzaufträge für Lkw-Federungssysteme gewann, die ab 2018 anlaufen. Anfang Mai fand das internationale Führungskräftemeeting des SAF-HOLLAND Konzerns erstmals in Schanghai statt. Mit der Ortswahl in der Region APAC/China wollten wir die große Bedeutung zum Ausdruck bringen, die der Konzern dieser Region im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 beimisst.

Ein weiteres Thema, das für uns zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Digitalisierung im Bereich Truck, Trailer und Bus. Um die sich aus dieser Entwicklung ergebenden Chancen frühzeitig nutzen zu können, hat SAF-HOLLAND ein „Digital Core Team“ eingesetzt, das direkt an das Management Board berichtet. Ziel ist es, im laufenden Jahr eine „digitale Strategie“ für SAF-HOLLAND als erweiterten Baustein der Wachstumsstrategie 2020 zu erarbeiten. Auf deren Basis können künftig neue Konzepte, Lösungen und Produkte für unsere Kunden entwickelt und vorgestellt werden.

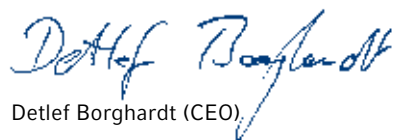
Der Jahresauftakt hat unsere Erwartungen an das Jahr 2016 insgesamt bestätigt. Wie bereits in unserem Ausblick im Rahmen des Geschäftsberichts 2015 dargestellt, wird das Marktumfeld im laufenden Geschäftsjahr herausfordernd bleiben. Die Auftragseingänge für Class-8-Trucks in Nordamerika bewegen sich weiterhin auf schwachem Niveau. Jedoch erwarten Branchenexperten ein langsames Wiederanziehen und damit eine Stabilisierung der Trucknachfrage. Demgegenüber sehen wir die Nachfrage nach Trailern in den USA spürbar stabiler. Etwas besser als erwartet stellt sich die Marktentwicklung in Europa dar.

Mit unserer neuen, schlagkräftigeren Organisationsstruktur und der weiteren Verbesserung unserer Prozesse schaffen wir konsequent die notwendigen Voraussetzungen für die Umsetzung unserer Strategie 2020. Das erste Quartal 2016 zeigt eindrucksvoll, dass wir auch in einem schwierigen Marktumfeld in der Lage sind, eine gute Rendite zu erwirtschaften. Insgesamt stellt die Entwicklung im ersten Quartal 2016 eine solide Basis dafür dar, die geplanten Jahresziele zu erreichen.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors möchte ich an dieser Stelle allen unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern, Mitarbeitern und Aktionären für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit bzw. das in uns gesetzte Vertrauen danken. Wir laden Sie ein, den vor uns liegenden Weg weiterhin gemeinsam mit uns zu gehen.

Mit besten Grüßen

Ihr

  
Detlef Borghardt (CEO)



## KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG: WELTKONJUNKTUR BLEIBT LABIL

Zum Jahresauftakt 2016 kam es an den internationalen Finanzmärkten zu erheblichen Turbulenzen. Ausgelöst wurden diese von zunehmenden Sorgen um das Wachstum in China. In der Folge kam es zu Kurseinbrüchen an den chinesischen Aktienmärkten, einer Abwertung der chinesischen Währung und zu einem weiteren Preisverfall bei zahlreichen Rohstoffen, insbesondere bei Rohöl. Die Sorge, dass die Turbulenzen an den Finanzmärkten auf die globale Realwirtschaft übergreifen bzw. Vorboten einer globalen Rezession sein könnten, war aber bislang unbegründet. Im Gegenteil, insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften dürfte sich nach einem eher enttäuschenden vierten Quartal 2015 die wirtschaftliche Dynamik den Schätzungen zufolge im Auftaktquartal 2016 wieder etwas belebt haben.

Dies gilt insbesondere für die Vereinigten Staaten, für die im ersten Quartal 2016 eine Beschleunigung des annualisierten Wirtschaftswachstums in Richtung 2% – nach lediglich 1,4% zum Jahresende 2015 – erwartet wird. Der robuste Arbeitsmarkt, der private Konsum und der Immobilienmarkt sind weiterhin die wesentlichen Stützen der US-Wirtschaft. Dagegen zeigt sich mit Blick auf die US-Industrie ein eher verhaltenes Bild. Die Ausrüstungsinvestitionen sowie die Auftragseingänge für langlebige Gebrauchsgüter haben, nicht zuletzt aufgrund deutlich gekürzter Investitionen in der Öl- und Gasindustrie, enttäuscht.

In der Eurozone blieb die konjunkturelle Entwicklung auf einem moderaten, aber insgesamt stabilen Erholungskurs. Positive Effekte gingen insbesondere von den deutlich gefallen Energiepreisen aus, die die Konsumnachfrage entsprechend beflügelten. Auf der anderen Seite belastete die zunehmende Exportschwäche, in der sich die wirtschaftlichen Probleme in vielen Schwellenländern widerspiegeln. Hinzu kommt, dass der Rückenwind aus der starken Abwertung des Euro nachließ. Die ultralockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank hat bislang kaum messbare Effekte auf die Realwirtschaft gezeigt, insbesondere verharrt die Inflation in der Eurozone nahe bei 0%.

In vielen Schwellenländern verliert die wirtschaftliche Entwicklung weiter an Momentum. Dies gilt vor allem für China, wo die Industrieproduktion im ersten Quartal 2016 nur noch um 5,8% stieg. Die Exporte gingen sogar um 4,2% zurück. Strukturelle Probleme wie zum Beispiel die hohe Verschuldung der Unternehmen, insbesondere der Unternehmen im Staatsbesitz, wirkten belastend. Dies gilt auch für zahlreiche andere Schwellenländer wie zum Beispiel für Brasilien, das neben der tiefen Rezession zunehmend von politischen Turbulenzen gelähmt wird. Auch die russische Wirtschaft verharrte in der Krise. Hier belasteten insbesondere der starke Verfall der Ölpreise zu Jahresbeginn 2016 und die anhaltende Schwäche des Rubels. Zudem zwang die hohe Rohstoffabhängigkeit der russischen Wirtschaft die Regierung zu Kürzungen der Staatsausgaben.

### BRANCHENENTWICKLUNG: REGIONAL STARK UNTERSCHIEDLICHE ENTWICKLUNG, EUROPA ALS WACHSTUMSSTÜTZE

Die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte waren im ersten Quartal 2016 erneut von stark divergierenden Einflussfaktoren geprägt und zeigten dementsprechend auch sehr unterschiedliche Tendenzen. Während der westeuropäische Truck- und Trailermarkt an die gute Entwicklung des Vorjahres anknüpfen konnte, setzte sich in den USA die seit dem dritten Quartal 2015 spürbare Marktkorrektur bei schweren Lkw (Class 8) unvermindert fort. Auch in den Schwellenländern lässt sich keine klare Tendenz ableiten. Die wichtigen Transportmärkte in Brasilien



---

**Konjunktur und  
Branchenumfeld**

und Russland entwickelten sich auf niedrigstem Niveau weiterhin schwach und zeigten noch keinerlei Tendenzen eines unmittelbar bevorstehenden Aufschwungs. In China waren Anzeichen einer Stabilisierung erkennbar.

In den Ländern der Europäischen Union konnte der Nutzfahrzeugmarkt im ersten Quartal 2016 die positive Entwicklung des Vorjahres beibehalten. Nach einem Zuwachs der Neuzulassungen bei Nutzfahrzeugen aller Art von 12,4% im Jahr 2015 ergab sich für die ersten drei Monate 2016 eine erneute Steigerung gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum von 12,1%. Im Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, erhöhten sich die Neuzulassungen dem Branchenverband ACEA zufolge um 18,0%. Auch im europäischen Trailermarkt setzte sich der positive Trend des Vorjahres fort. Trotz der unvermindert schwachen Nachfrage aus Russland zogen die gefertigten Stückzahlen bei SAF-HOLLAND, getragen unter anderem von einer starken Inlandsnachfrage, auch im ersten Quartal 2016 weiter an.

Der russische Nutzfahrzeugmarkt zeigte sich in unverändert schwacher Verfassung. Nach Angaben von AUTOSTAT waren die Zulassungszahlen für schwere Lkw in den ersten drei Monaten des Jahres 2016 nochmals um 23,7% rückläufig.

Der Markt für mittelschwere und schwere Lkw in Indien verzeichnete im ersten Quartal 2016 ein starkes Wachstum von 25,5% bzw. 34,7%.

In Nordamerika setzte sich die seit Jahresmitte 2015 feststellbare Schwäche des Truckmarktes fort. Sowohl die Produktion als auch die Neuzulassungen schwerer Lkw (Class 8) fielen im ersten Quartal 2016 schwächer aus. Im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresmonat gaben die Auslieferungen in dieser Fahrzeugklasse in den ersten drei Monaten 2016 um 7,2% nach.

Demgegenüber stellte sich die Situation im nordamerikanischen Trailermarkt deutlich stabiler dar. Zwar gingen auch hier die Produktionszahlen während der ersten drei Monate 2016 im Vorjahresvergleich leicht zurück, doch zeigten die Auftragseingänge ein positiveres Bild. So gingen im März 2016 26.800 Bestellungen bei den Trailerherstellern ein. Damit konnte das bereits solide Vorjahresniveau um 4,0% übertroffen werden.

Noch wenig Anlass zur Hoffnung bot sich im ersten Quartal 2016 in Brasilien. Nachdem der dortige Markt für schwere Lkw in 2015 um rund 60% geschrumpft war, ging im ersten Quartal 2016 die Anzahl an neuzugelassenen schweren Lkw erneut um 4,0% auf 4.223 Fahrzeuge zurück. Im Februar und März 2016 lagen die Zulassungszahlen zwar mit 10,8% bzw. 12,9% im Plus. Allerdings fand diese Stabilisierung auf einem extrem niedrigen Niveau statt.

Nach den deutlichen Absatzeinbußen im Vorjahr zeigte sich der chinesische Nutzfahrzeugmarkt im Berichtszeitraum stabilisiert. Der Lkw-Absatz insgesamt nahm leicht um 3,3% zu. Bei schweren Lkw ergab sich ein Plus von 8,4%. Dagegen verzeichneten Busse einen Absatzzrückgang um 26,0%. Gefragt blieben in diesem Segment erneut Elektrobusse, die durchgängig hohe Zuwachsraten aufweisen konnten.

## WESENTLICHE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2016

### Großauftrag für Lkw-Federungssysteme in China

Im Februar 2016 gab SAF-HOLLAND den Gewinn eines Großauftrags für Lkw-Federungssysteme durch die chinesische Tochtergesellschaft Corpco bekannt. Nachdem sich Corpco bislang hauptsächlich auf die Produktion von Busfederungssystemen konzentriert hatte, markiert dieser Großauftrag einen wichtigen Meilenstein bei der Ausweitung des Produktangebots in Richtung Federungssysteme für mittelschwere und schwere Lkw. Entscheidend für den Gewinn des Auftrags war die Expertise von Corpco bei gewichtsreduzierten und verbrauchsparenden Konzepten, die gleichzeitig den Komfort erhöhen und die Belastung der Straßen verringern. Im Dezember 2015 hatte Corpco vom gleichen Kunden bereits einen ersten Referenzauftrag erhalten.

Die Produktion soll im Jahr 2018 starten. Der Auftrag hat eine Gesamtlaufzeit von voraussichtlich zehn Jahren und ist ein wesentlicher Bestandteil bei der Erreichung der für China gesetzten Umsatzziele im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020. Nach dem Hochlaufen der Fertigung wird mit einem Umsatzbeitrag aus beiden Aufträgen von bis zu 23 Mio. Euro pro Jahr gerechnet.

### Auszeichnung als „Outstanding Supplier“

Anfang des Jahres 2016 wurde SAF-HOLLAND mit dem begehrten „Outstanding Supplier Award“ von seinem Kunden Vanguard National Parts ausgezeichnet. Grundlage für die Preisverleihung war die herausragende Leistung von SAF-HOLLAND in den Bereichen Fehlerfreiheit, Lieferfähigkeit, Abstimmung und Kundenservice. SAF-HOLLAND erfüllte bzw. übertraf die Erwartungen in allen Kategorien. Darüber hinaus würdigte Vanguard National Parts die Marketingstrategie und Produktinnovationen von SAF-HOLLAND, wodurch die Kundenbeziehung weiter gestärkt wurde.

### Verleihung des HDT Top 20 Product Award 2016

Im Februar 2016 verlieh das US-amerikanische Fachmagazin Heavy Duty Trucking (HDT) SAF-HOLLAND den renommierten „HDT Top 20 Product Award 2016“ für die ATLAS FastGear Stützwinden. Mit dem Preis zeichnet HDT jährlich die 20 Produktneueinführungen im nord-amerikanischen Markt aus, die in Bezug auf Innovation und Kundennutzen Maßstäbe in der Industrie setzten. Weitere Kriterien sind die Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit des Flottenbetriebs und die Sicherheit. Alle nominierten Produkte werden sowohl von der HDT-Redaktion als auch durch eine mit Flottenbetreibern besetzte Praxis-Jury bewertet. Die im März 2015 in den Markt eingeführte ATLAS FastGear Sattelstützwinde zeichnet sich durch die im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten höchste Ausfahrgeschwindigkeit aus und spart somit wichtige Zeit beim Be- und Entladen.

## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### ERTRAGSLAGE

#### Konzernumsatz auf organischer Basis nahezu konstant

In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld erzielte SAF-HOLLAND im ersten Quartal 2016 einen Konzernumsatz von 259,9 Mio. Euro (Vj. 271,0). Dies entspricht einem Rückgang von 4,1% gegenüber dem von hohen positiven Währungskurseffekten geprägten Vorjahresvergleichsquartal. Auf organischer Basis, d.h. unter Ausklammerung von Währungskurseffekten

Wesentliche Ereignisse im  
ersten Quartal 2016  
Ertrags-, Vermögens-  
und Finanzlage

und Änderungen des Konsolidierungskreises, ergab sich lediglich ein leichtes Minus von 2,2% auf 262,3 Mio. Euro (Vj. 268,3). Die Wechselkursentwicklung hatte in den ersten drei Monaten insgesamt einen negativen Umsatzeffekt von 2,3 Mio. Euro. Die landwirtschaftliche Produktlinie AerWay war zum Jahresende 2015 verkauft worden und trug im ersten Quartal 2016 nicht mehr zum Konzernumsatz bei. Daraus resultierte ein umsatzsenkender Effekt in Höhe von 2,7 Mio. Euro. Zudem ist zu berücksichtigen, dass bei der chinesischen Tochtergesellschaft Corpco Umsatzerlöse in Höhe von 3,0 Mio. Euro abrechnungstechnisch bedingt nicht im ersten Quartal fakturiert wurden. Ansonsten hätte der organische Umsatz das hohe Vorjahresniveau nahezu erreicht.

Die Umsatzentwicklung in den einzelnen Absatzmärkten stellte sich in hohem Maße unterschiedlich dar. Der sehr schwache Jahresauftakt im nordamerikanischen Markt für schwere Lkw wirkte sich auch auf die Umsatzentwicklung bei SAF-HOLLAND in dieser Region aus. Weiterhin unter Druck präsentierten sich zudem wichtige Märkte wie Russland, Brasilien und Australien. In China entwickelte sich das Geschäft weiterhin gut. SAF-HOLLAND profitierte von der unverändert erfreulichen Marktentwicklung in Westeuropa und der starken Aufstellung im Mittleren Osten. Dabei konnten die Umsatzzuwächse in Europa den Rückgang in Nordamerika weitgehend kompensieren.

UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. Euro	Q1/2016		Q1/2015	
Erstausrüstungsgeschäft	196,1	75,5%	204,9	75,6%
Ersatzteilgeschäft	63,8	24,5%	66,1	24,4%
<b>Gesamt</b>	<b>259,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>271,0</b>	<b>100,0%</b>

**Erstausrüstungsgeschäft spürt schwaches US-Truckgeschäft**

Im Erstausrüstungsgeschäft sank der Umsatz in den ersten drei Monaten 2016 um 4,3% auf 196,1 Mio. Euro (Vj. 204,9). Das entspricht einem etwas niedrigeren Anteil am Konzernumsatz von 75,5% (Vj. 75,6%). Erfreulich entwickelte sich die Nachfrage nach Komponenten für Trucks und Trailer insbesondere in Europa, wo SAF-HOLLAND von der anhaltend soliden Marktentwicklung profitierte. Auch in den Märkten des Mittleren Ostens waren Zuwächse zu verzeichnen.

Dagegen blieb der Umsatz in der Region Amerika, die neben den nordamerikanischen Märkten USA und Kanada auch Mittelamerika und die derzeit konjunkturell extrem schwache Region Südamerika umfasst, deutlich hinter dem starken Vorjahreswert zurück. Dies spiegelt den im Marktteil bereits beschriebenen signifikanten Nachfragerückgang bei schweren Lkw (Class 8) in Nordamerika wider, der sich in erster Linie bei dem Absatz von Sattelkupplungen im Seriengeschäft bemerkbar machte. In Brasilien waren im ersten Quartal 2016 auf bereits niedrigem Niveau weitere Umsatzeinbußen zu verkraften. In der Region APAC/China blieben die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2016 hinter dem Vorjahresvergleichswert zurück, was unter anderem durch einen Sondereffekt (vgl. Region APAC/China) beeinflusst war.

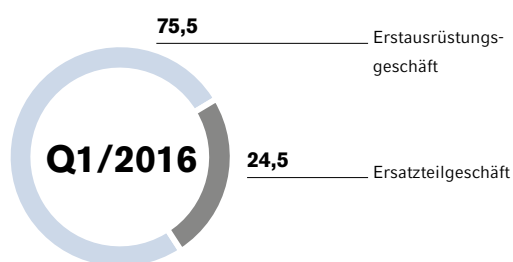
**Umsatz im Ersatzteilgeschäft leicht unter starkem Vorjahresniveau**

Das Ersatzteilgeschäft blieb im ersten Quartal 2016 mit einem Umsatz von 63,8 Mio. Euro (Vj. 66,1) leicht hinter dem Vorjahreswert zurück. Dies entspricht einem weitgehend stabilen Anteil von 24,5% (Vj. 24,4%) am Konzernumsatz. Während sich das Geschäft in der Region EMEA/Indien auf hohem Niveau stabil zeigte und in einigen Ländern spürbare Zuwächse aufwies, blieben die Umsatzerlöse in der Region Amerika hinter dem Vorjahresvergleichs-quarteral zurück. Dabei ist zu berücksichtigen, dass aufgrund des starken US-Dollar im ersten

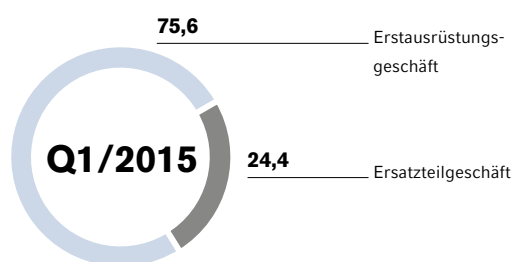
Quartal des Vorjahres 2015 positive Währungskursumrechnungseffekte nennenswert zum Umsatzanstieg beigetragen hatten. Das Ersatzteilgeschäft bewegt sich derzeit in einem Marktumfeld, das von den hohen Neuzulassungszahlen der letzten drei Jahre geprägt ist, infolge dessen die Nachfrage nach Ersatzteilen noch relativ gering ist. Diese Flotten bilden allerdings eine gute Grundlage für das zukünftige Ersatzteilgeschäft. Marktforscher erwarten im Laufe der nächsten zwölf Monate dann auch ein Anziehen des nordamerikanischen Ersatzteilmarktes. Gleichzeitig ist die Anzahl der Trucks und Trailer, die aufgrund eines höheren Lebensalters einen stärkeren Ersatzteilbedarf haben, noch relativ niedrig, da dies Fahrzeuggenerationen betrifft, die während der Rezession aufgrund der Finanzmarktkrise 2008/2009 verkauft wurden. Dieser noch belastende Effekt sollte sich allerdings mit den steigenden Verkaufszahlen der Folgejahre sukzessive positiver darstellen.

In der Region APAC/China übertrafen die Umsatzerlöse im Ersatzteilgeschäft das Vorjahresniveau leicht. In dieser Region hat das Ersatzteilgeschäft für SAF-HOLLAND allerdings noch eine überschaubare Bedeutung, da der Fokus dort zunächst auf dem Wachstum der Kundenbasis im Erstausrüstungsgeschäft und dem Ausbau der Produktpopulation im Markt liegt.

ANTEIL DER GESCHÄFTSBEREICHE AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEIL DER GESCHÄFTSBEREICHE AM KONZERNUMSATZ in %



### Gute operative Ergebnisentwicklung

#### GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	Q1/2016		Q1/2015	
Umsatzerlöse	259,9	100,0%	271,0	100,0%
Umsatzkosten	-206,7	-79,5%	-220,0	-81,2%
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>53,2</b>	<b>20,5%</b>	<b>51,0</b>	<b>18,8%</b>
Sonstige betriebliche Erträge	0,1	0,0%	0,4	0,2%
Vertriebskosten	-15,5	-6,0%	-14,5	-5,4%
Allgemeine Verwaltungskosten	-12,3	-4,7%	-11,2	-4,1%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-5,1	-2,0%	-5,4	-2,0%
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	<b>20,4</b>	<b>7,8%</b>	<b>20,3</b>	<b>7,5%</b>
Finanzergebnis	-4,9 <sup>1)</sup>	-1,9%	6,6 <sup>2)</sup>	2,4%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	0,4	0,2%	0,3	0,1%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>15,9</b>	<b>6,1%</b>	<b>27,2</b>	<b>10,0%</b>
Ertragsteuern	-4,8	-1,8%	-9,1	-3,3%
<b>Periodenergebnis</b>	<b>11,1</b>	<b>4,3%</b>	<b>18,1</b>	<b>6,7%</b>
Anzahl der Aktien <sup>3)</sup>	45.361.112		45.361.112	
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro</b>	<b>0,25</b>		<b>0,40</b>	
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro</b>	<b>0,22</b>		<b>0,34</b>	

<sup>1)</sup> Ab 2016 werden unrealisierte Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Erstmals wurden unrealisierte Kursverluste von 1,9 Mio. Euro aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

<sup>2)</sup> Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 8,8 Mio. Euro enthalten.

<sup>3)</sup> Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

---

### Bruttomarge deutlich verbessert

Trotz der leichten Umsatzrückgänge und der niedrigeren Auslastung der nordamerikanischen Werke bei Produkten für den Truckmarkt konnte der Konzern das Bruttoergebnis im ersten Quartal 2016 um 2,2 Mio. Euro auf 53,2 Mio. Euro (Vj. 51,0) steigern. Die Bruttomarge erhöhte sich damit um 170 Basispunkte auf 20,5% (Vj. 18,8%).

Die Verbesserung der Bruttomarge beruht auf einer Reihe von Maßnahmen: Neben den bereits wirksamen Kostenreduzierungen durch die Werkskonsolidierung in Deutschland haben Einspar-effekte aus der forcierten Bündelung der Einkaufsaktivitäten sowie unter anderem Effizienzsteigerungen im Werk Warrenton, USA, dazu beigetragen. Die zügig umgesetzte Anpassung der Fertigungskapazitäten an die geringeren Truckproduktionszahlen in Nordamerika grenzte negative Effekte auf die Ertragsseite so weit wie möglich ein.

Die sonstigen betrieblichen Erträge fielen gegenüber dem Vorjahresvergleichsquarter mit 0,1 Mio. Euro (Vj. 0,4) um 0,3 Mio. Euro niedriger aus. Die Vertriebskosten erhöhten sich im ersten Quartal 2016 auf 15,5 Mio. Euro (Vj. 14,5), ihr Anteil am Konzernumsatz stieg auf 6,0% (Vj. 5,4%). Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen in der Berichtsperiode auf 12,3 Mio. Euro (Vj. 11,2), wodurch sich die Aufwandsquote auf 4,7% (Vj. 4,1%) erhöhte. Für den Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten und Vertriebskosten war unter anderem der Aufbau der regionalen Organisationsstruktur im Zusammenhang mit den Wachstumsvorbereitungen der Strategie 2020 verantwortlich. Die Vertriebskosten enthalten unter anderem wesentliche Umsätze der Aufwendungen für den Messeauftritt des Unternehmens auf den diesjährigen internationalen Leitmesse BauMa im April und IAA Nutzfahrzeuge im September 2016. Die Forschungs- und Entwicklungskosten betragen im Konzern während der ersten drei Monate 2016 5,1 Mio. Euro (Vj. 5,4). Damit lag die F&E-Quote (ohne aktivierte Entwicklungskosten) unverändert bei 2,0% (Vj. 2,0%). Im ersten Quartal 2016 wurden 0,9 Mio. Euro (Vj. 0,5) aktiviert. Dem standen entsprechende Regelabschreibungen in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vj. 0,1) gegenüber, so dass kein nennenswerter Ergebniseffekt zu verzeichnen war. Unter Berücksichtigung der aktivierten Entwicklungskosten stiegen die F&E-Aufwendungen leicht auf 6,0 Mio. Euro (Vj. 5,9), was einer F&E-Quote von 2,3% (Vj. 2,2%) entspricht.

---

### Betriebliches Ergebnis steigt trotz leichtem Umsatzrückgang

Obwohl die Umsatzerlöse unter dem Vorjahreswert lagen, konnte das betriebliche Ergebnis in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2016 leicht verbessert werden und erreichte 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,3). Dagegen ergab sich beim Finanzergebnis erwartungsgemäß ein spürbarer Rückgang auf -4,9 Mio. Euro (Vj. 6,6). Der Ergebnisswing lag ganz wesentlich an den im Vorjahresvergleichsquarter im Finanzergebnis enthaltenen unrealisierten Kursgewinnen in Höhe von 8,8 Mio. Euro, die ausschließlich auf die Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen zurückgingen und nicht zahlungswirksam waren. Im ersten Quartal 2016 ergab sich aus dieser Position hingegen kein nennenswerter Effekt im Finanzergebnis mehr, da ab 2016 die Intercompany-Fremdwährungsdarlehen gemäß IFRS als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt werden. Die Translationseffekte aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs werden folglich nunmehr im sonstigen Ergebnis (OCI) ausgewiesen. Demnach standen den 8,8 Mio. Euro an saldierten unrealisierten Kursgewinnen aus Fremdwährungsdarlehen und Dividendenforderungen des Vorjahresvergleichsquarters im ersten Quartal 2016 noch unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden in Höhe von 0,4 Mio. Euro gegenüber.

Zinsseitig wirkte sich aus, dass die zusätzlichen Zinsaufwendungen aus dem im November 2015 begebenen Schuldscheindarlehen die Erträge aus der Anlage der überschüssigen Liquidität erwartungsgemäß überstiegen. In Summe erhöhte sich der Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen damit auf -3,0 Mio. Euro (Vj. -2,1). Im ersten Quartal 2016 erhöhten sich zudem die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit

derivativen Finanzinstrumenten aufgrund der Begabe des Schuldscheindarlehens auf 1,0 Mio. Euro (Vj. 0,0).

### Nettoergebnis geprägt von nicht zahlungswirksamen Währungskurseffekten

Dem Anstieg des operativen Ergebnisses stand der bereits beschriebene negative Swing um 8,8 Mio. Euro bei den bisher im Finanzergebnis enthaltenen nicht zahlungswirksamen Währungseffekten gegenüber. Demzufolge fiel das Ergebnis vor Steuern im ersten Quartal 2016 um 11,3 Mio. Euro niedriger aus und erreichte 15,9 Mio. Euro (Vj. 27,2). Bei einer Steuerquote von 30,10% (Vj. 33,40%) lag das Periodenergebnis mit 11,1 Mio. Euro um 7,0 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 18,1 Mio. Euro. Auf der Basis von unverändert 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien errechnete sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 0,25 Euro (Vj. 0,40). Unter Berücksichtigung der ergebniswirksamen Effekte sowie der Aktienäquivalente für die in 2014 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen ergab sich ein verwässertes Ergebnis je Aktie von 0,22 Euro (Vj. 0,34).

<sup>1)</sup> Ab 2016 werden unrealisierte Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Erstmals wurden unrealisierte Kursverluste von 1,9 Mio. Euro aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

<sup>2)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit wurde das Finanzergebnis – dargestellt ab dem bereinigten EBITDA – in Q1/2015 entsprechend Q1/2016 ausgewiesen, indem unrealisierte Kursgewinne in Höhe von 7,4 Mio. Euro in Q1/2015 erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden.

<sup>3)</sup> Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 8,8 Mio. Euro enthalten.

<sup>4)</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,10% unterstellt.

<sup>5)</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,60% unterstellt.

<sup>6)</sup> Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

<sup>7)</sup> Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheiten-ergebnis in Höhe von -0,1 Mio. Euro (Vj. 0,1).

<sup>8)</sup> Berechnung unter Berücksichtigung von 8,1 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,1) und 0,3 Mio. Euro Ergebnisbeitrag (Vj. 0,3) für in 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen.

#### ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	Q1/2016	Q1/2015 <sup>2)</sup>	Q1/2015
Periodenergebnis	11,1	18,1	18,1
Ertragsteuern	4,8	9,1	9,1
Finanzergebnis	4,9 <sup>1)</sup>	-6,6	-6,6
Abschreibungen aus PPA	1,6	1,6	1,6
Restrukturierungs- und Integrationskosten	0,3	0,4	0,4
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>22,7</b>	<b>22,6</b>	<b>22,6</b>
in % vom Umsatz	8,7	8,3	8,3
Abschreibungen	4,1	3,6	3,6
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>26,8</b>	<b>26,2</b>	<b>26,2</b>
in % vom Umsatz	10,3	9,7	9,7
Abschreibungen	-4,1	-3,6	-3,6
Finanzergebnis	-4,9 <sup>1)</sup>	-0,8	6,6 <sup>3)</sup>
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Steuern</b>	<b>17,8</b>	<b>21,8</b>	<b>29,2</b>
Ertragsteuern	-5,4	-6,7	-8,9
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>12,4 <sup>4)</sup></b>	<b>15,1 <sup>5)</sup></b>	<b>20,3 <sup>3)</sup></b>
in % vom Umsatz	4,8	5,6	7,5
Anzahl der Aktien <sup>6)</sup>	45.361.112	45.361.112	45.361.112
<b>Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>7)</sup></b>	<b>0,27</b>	<b>0,33</b>	<b>0,45</b>
<b>Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>8)</sup></b>	<b>0,24</b>	<b>0,29</b>	<b>0,38</b>

### Bereinigte EBIT-Marge mit 8,7% um 40 Basispunkte über Vorjahr

Das um die Effekte aus der Kaufpreisallokation sowie Restrukturierungs- und Integrationskosten von in Summe 1,9 Mio. Euro (Vj. 2,0) bereinigte EBIT des SAF-HOLLAND Konzerns legte im ersten Quartal 2016 auf 22,7 Mio. Euro (Vj. 22,6) leicht zu. Die bereinigte EBIT-Marge stieg in einem schwierigen Marktumfeld um 40 Basispunkte auf 8,7% (Vj. 8,3%).

Gegenüber dem Vorjahr werden unrealisierte Kursgewinne bzw. -verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen von -1,9 Mio. Euro (Vj. 7,4) nunmehr erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) dargestellt.



Ertrags-, Vermögens-  
und Finanzlage

Das Finanzergebnis betrug demnach im ersten Quartal 2016 -4,9 Mio. Euro (Vj. -0,8). Die Differenz von 4,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert ergibt sich aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von -1,2 Mio. Euro (Vj. 0,3), unrealisierten Kursgewinnen bzw. -verlusten aus Intercompany-Dividendenforderungen von -0,4 Mio. Euro (Vj. 1,4) und aus den Zinsaufwendungen in Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen in Höhe von -3,0 Mio. Euro (Vj. -2,1).

Nach Abschreibungen und Finanzergebnis lag das bereinigte Ergebnis vor Steuern bei 17,8 Mio. Euro (Vj. 21,8). Nach Abzug von Ertragsteuern ergab sich für das dementsprechend bereinigte Periodenergebnis im ersten Quartal 2016 ein Wert von 12,4 Mio. Euro gegenüber 15,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Das auf dieser Basis bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie hätte 0,27 Euro (Vj. 0,33) und das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie 0,24 Euro (Vj. 0,29) betragen.

### Geschäftsverlauf in den Regionen: Starkes Geschäft in EMEA kompensiert Schwäche in Amerika

#### ÜBERSICHT ÜBER DIE REGIONEN

Mio. Euro	EMEA <sup>1)</sup>		Amerika <sup>2)</sup>		APAC/China <sup>3)</sup>		Gesamt	
	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015
Umsatzerlöse	145,2	135,7	100,2	117,7	14,5	17,6	259,9	271,0
Umsatzkosten	-116,7	-110,3	-79,0	-96,0	-11,0	-13,7	-206,7	-220,0
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>28,5</b>	<b>25,4</b>	<b>21,2</b>	<b>21,7</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>	<b>53,2</b>	<b>51,0</b>
in % vom Umsatz	19,6	18,7	21,1	18,5	24,1	22,2	20,5	18,8
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-14,7	-13,2	-12,9	-12,5	-2,9	-2,7	-30,5	-28,4
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>13,8</b>	<b>12,2</b>	<b>8,3</b>	<b>9,2</b>	<b>0,6</b>	<b>1,2</b>	<b>22,7</b>	<b>22,6</b>
in % vom Umsatz	9,5	9,0	8,3	7,8	3,8	6,9	8,7	8,3

<sup>1)</sup> Umfasst Europa, den Mittleren Osten, Afrika und Indien.

<sup>2)</sup> Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

<sup>3)</sup> Umfasst Asien/Pazifik und China.

### EMEA/Indien: Deutliches Wachstum bei Umsatz und Ertrag

Das Segment EMEA/Indien verzeichnete im ersten Quartal 2016 einen Umsatzanstieg von 7,0% auf 145,2 Mio. Euro (Vj. 135,7). Der Anteil am Konzernumsatz erhöhte sich somit auf 55,9% (Vj. 50,1%). Währungsbereinigt legte der Umsatz sogar um 8,1% auf 146,7 Mio. Euro (Vj. 135,7) zu.

Dabei stellt der europäische Raum weiterhin den größten Regionalmarkt für den SAF-HOLLAND Konzern dar. Das solide Wachstum in den ersten drei Monaten 2016 war getragen von einer höheren Nachfrage im Erstausrüstungsgeschäft für Trailerkomponenten in Europa. Die Geschäftsentwicklung profitierte von der anhaltenden konjunkturellen Erholung in den wichtigen Märkten des Euroraums und dem weiterhin vergleichsweise hohen Flottenalter. Dies führt zu anhaltenden Investitionen der Kunden in die Modernisierung ihrer Trailerflotten. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass der Großteil der Erstausrüstungsumsätze in der Region mit Trailerkomponenten getätigt wird. Auch mit Sattelkupplungen für schwere Lkw konnten in den ersten drei Monaten des Jahres 2016 in der Region weitere Zuwächse verbucht werden. Wie erwartet blieb die Situation dagegen in Russland und in einigen der angrenzenden skandinavischen Märkte schwierig.

Trotz der zum Teil schwierigen Rahmenbedingungen in der Region, entwickelte sich der Mittlere Osten erfreulich. Die Kapazitäten des Parts Distribution Center in Dubai, die SAF-HOLLAND erst im vergangenen Jahr deutlich ausgeweitet hatte, sind bereits jetzt nahezu ausgeschöpft. Daher planen wir, im Jahresverlauf 2016 zusätzliche Erweiterungsmaßnahmen vorzunehmen. Planmäßig entwickelte sich auch der Geschäftsaufbau in der Region Nordafrika.

Das Bruttoergebnis des Segments EMEA/Indien wuchs um 12,2% auf 28,5 Mio. Euro (Vj. 25,4). Die Bruttomarge erhöhte sich damit auf 19,6% (Vj. 18,7%). Die Margenverbesserung resultierte neben den Skaleneffekten aus der Umsatzsteigerung vor allem aus den nachlaufenden Effekten aus der im vergangenen Jahr abgeschlossenen Werkskonsolidierung in Deutschland. Effizienzsteigerungsmaßnahmen an anderen Standorten der Region sowie die zentrale Zusammenfassung von Bedarfen in der Materialbeschaffung wirkten sich ertragsseitig ebenfalls aus. Das bereinigte EBIT der Region nahm demnach um 13,1% zu und erreichte 13,8 Mio. Euro (Vj. 12,2). Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich moderat auf 9,5% (Vj. 9,0%).

---

#### **Amerika: Ertragslage trotz schwacher Märkte solide**

Im Segment Amerika musste SAF-HOLLAND im ersten Quartal 2016 einen Umsatzrückgang von 14,9% auf 100,2 Mio. Euro (Vj. 117,7) verbuchen. Der Anteil des Geschäftsfelds am Konzernumsatz reduzierte sich entsprechend auf 38,6% (Vj. 43,4%). Auf organischer Basis, d.h. bereinigt um Währungseffekte und den Verkauf der AerWay-Produktlinie, sank der Umsatz um 12,7% auf 100,4 Mio. Euro (Vj. 115,0).

Der Umsatzrückgang war in erster Linie auf die sehr schwache Marktverfassung in Nordamerika bei Trucks zurückzuführen. Angesichts des deutlichen Rückgangs bei den Auftragseingängen für Class-8-Trucks haben viele Hersteller ihre Produktion erheblich reduziert. Wie bereits erwähnt, war die Nachfrage im Truckbereich von den Rekordneuzulassungen der letzten beiden Jahre geprägt, die dementsprechend noch wenige Ersatzteile benötigen, allerdings mit zeitlichem Verzug die Basis für das zukünftige Ersatzteilvervolumen darstellen. In Brasilien präsentiert sich der Markt für die Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND do Brasil trotz des mittlerweile erreichten extrem niedrigen Niveaus nochmals rückläufig, so dass die Umsatzerlöse weiter nachgaben und das Ergebnis deutlich im negativen Bereich verblieb. Erfreulich verlief dagegen – sowohl umsatz- als auch ertragsseitig – die Geschäftsentwicklung der ersten drei Monate in Mexiko bzw. Mittelamerika.

Trotz des herausfordernden Marktumfelds und der geringeren Kapazitätsauslastung im Erstausstattungsgeschäft mit Truckkomponenten verbesserte sich die Bruttomarge im Segment Amerika auf 21,1% (Vj. 18,5%). Dies ist im Wesentlichen auf frühzeitig eingeleitete Maßnahmen zur Anpassung der Kapazitäten, Kosteneinsparungen infolge von Effizienzsteigerungsmaßnahmen, unter anderem im Werk Warrenton, USA, und eine allgemein strikte Kostendisziplin zurückzuführen. Zudem zeigte sich der Produktmix gegenüber dem Vorjahr tendenziell verbessert. Das Bruttoergebnis ging daher weniger stark zurück als die Umsatzerlöse und lag mit einem Minus von 2,3% bzw. 21,2 Mio. Euro (Vj. 21,7) nur leicht unter dem Wert des Vorjahresvergleichs quartals. Das bereinigte EBIT fiel um 9,8% auf 8,3 Mio. Euro (Vj. 9,2). Die bereinigte EBIT-Marge konnte mit Hilfe der bereits beschriebenen Maßnahmen auf 8,3% (Vj. 7,8%) verbessert werden.

---

#### **Geschäftsentwicklung in APAC/China**

Das Segment APAC/China verbuchte im ersten Quartal 2016 einen Umsatzrückgang von 17,6% auf 14,5 Mio. Euro (Vj. 17,6) und war unter anderem geprägt von der schwachen konjunkturellen Entwicklung auf den meisten ASEAN-Märkten und der schwierigen Situation im Rohstoff- und Transportsektor in Australien. Das Chinageschäft entwickelte sich dagegen in Summe weiterhin gut. Im Berichtszeitraum entfiel ein Anteil von 5,5% (Vj. 6,5%) des Konzernumsatzes auf die Region APAC/China. Die Währungskursentwicklung wirkte sich in Summe

Ertrags-, Vermögens-  
und Finanzlage

belastend auf die Umsatzentwicklung aus. Währungsbereinigt ging der Umsatz der Region APAC/China um 14,0% – und damit weniger stark – zurück. Zudem ist zu berücksichtigen, dass bei der chinesischen Tochtergesellschaft Corpco Umsatzerlöse in Höhe von 3,0 Mio. Euro abrechnungstechnisch bedingt nicht im ersten Quartal fakturiert wurden. Ansonsten hätte der Segmentumsatz an den Vorjahreswert nahezu anknüpfen können.

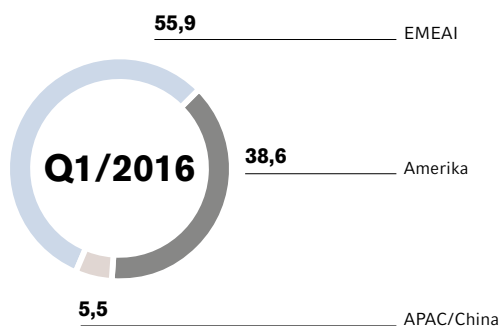
Das angestammte China-Geschäft mit Trailerachssystemen und -komponenten am Standort Xiamen zeigte sich weiterhin gut ausgelastet und profitierte von der anhaltend starken Exportnachfrage nach Trailerchassis, aber auch von steigenden Umsätzen im Inland. Corpco sieht sich mit seinen Luftfederungssystemen für Busse unverändert gut positioniert. Zum Jahreswechsel 2015/2016 konnten zudem zwei nennenswerte Großaufträge für Lkw-Federungssysteme gewonnen werden, die wichtige Referenzprojekte darstellen und ab 2018 anlaufen sollen.

In Australien, dem zweiten wichtigen Absatzmarkt in der Region APAC/China, zeigte sich die Nachfrage vor allem aus dem Bergbaubereich, aber auch bei Truckkomponenten weiterhin auf sehr schwachem Niveau.

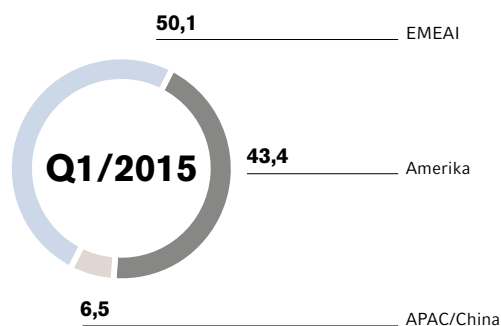
Der organisatorische Aufbau der Region wurde im Berichtszeitraum weiter vorangetrieben. Die Tatsache, dass das diesjährige internationale Führungskräftemeeting des SAF-HOLLAND Konzerns Ende April in Shanghai stattfand, unterstreicht die große Bedeutung, die der Konzern dieser Region im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 beimisst.

Die Bruttomarge im Segment APAC/China erreichte 24,1% (Vj. 22,2%). Das Bruttoergebnis sank dementsprechend unterproportional zur Umsatzentwicklung um 10,3% auf 3,5 Mio. Euro (Vj. 3,9). Positiv wirkte sich hier die verbesserte Produktivität im Werk Xiamen aus. Angesichts der Vorleistungen und Investitionen in den weiteren Ausbau des Geschäfts in der Region stiegen die sonstigen Aufwendungen überproportional an. Zusammen mit dem niedrigeren Umsatzniveau bedingte das einen Rückgang des bereinigten EBIT auf 0,6 Mio. Euro (Vj. 1,2). Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 3,8% (Vj. 6,9%).

ANTEILE DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEILE DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



## VERMÖGENSLAGE

### Anstieg der Bilanzsumme aufgrund des saisonüblichen Aufbaus des Working Capital

Bei der Bilanzsumme ergab sich zum 31. März 2016 ein Anstieg auf 924,7 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 888,5), der ausschließlich von den kurzfristigen Vermögenswerten getragen war. Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich dagegen auf 374,4 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 380,3). Dies war hauptsächlich die Folge der leicht rückläufigen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen, da deren Abschreibungen die entsprechenden Zugänge überstiegen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich insgesamt auf 550,2 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 508,2), primär resultierend aus dem saisonüblichen Aufbau des Working Capital. So stiegen die Vorräte auf 127,2 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 118,0), wodurch die Umschlagdauer des Vorratsbestands zum Ende des ersten Quartals 2016 bei 55 Tagen lag (31. Dezember 2015: 53 Tage). Die Umschlagdauer war jedoch leicht niedriger als zum 31. März 2015, wo sie sich auf 56 Tage belief. Der Anstieg der Umschlagdauer ist neben dem saisonüblichen Muster auch auf den zeitlichen Verzug zurückzuführen, mit dem die amerikanischen Landesgesellschaften ihr Vorratsvermögen an das verringerte Geschäftsvolumen anpassen konnten. Unsere mittelfristige Zielsetzung für die Umschlagdauer bleibt unverändert bei 45 Tagen, dürfte aber durch die notwendige höhere Bevorratung in einigen Peripheriemärkten sowie durch den weiteren Aufbau der Parts Distribution Center erst mittelfristig erreicht werden.

Eine Zunahme auf 134,4 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 116,5) verzeichneten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtszeitraum. Auch dieser Anstieg ist in erster Linie saisonal bedingt. Entsprechend stellte sich die Reichweite der Forderungen zum Ende des ersten Quartals 2016 mit 47 Tagen (31. Dezember 2015: 43 Tage) dar. Im Vorjahresquartal war der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen allerdings noch deutlich stärker ausgeprägt und die Reichweite der Forderungen hatte zum 31. März 2015 bei 51 Tagen gelegen.

#### ÜBERSICHT ZUR VERMÖGENSLAGE

Mio. Euro	31.03.2016	31.12.2015
Bilanzsumme	924,7	888,5
Eigenkapital	293,8	287,8
Eigenkapitalquote	31,8%	32,4%
Bereinigte Eigenkapitalquote <sup>1)</sup>	44,7%	45,3%
Nettoverschuldung <sup>2)</sup>	111,5	122,4

<sup>1)</sup> Bereinigt um den Bestand an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND angestrebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht.

<sup>2)</sup> Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 75,0 Mio. Euro (31.12.2015: 115,0).

### Eigenkapitalquote auf stabilem Niveau

Das Eigenkapital erhöhte sich zum Stichtag auf 293,8 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 287,8). Dies entspricht einer annähernd unveränderten Eigenkapitalquote von 31,8% (31. Dezember 2015: 32,4%). Sowohl zum 31. März 2016 als auch zum 31. Dezember 2015 war die Eigenkapitalquote des Konzerns von dem Vorhalten überschüssiger Liquidität geprägt. Bereinigt man die Bilanzsumme um den Bestand an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND angestrebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht, ergibt sich für den Stichtag 31. März 2016 rechnerisch eine Eigenkapitalquote von 44,7% (31. Dezember 2015: 45,3%). Diese liegt weiterhin klar über der Zielgröße des Konzerns von rund 40%.

### Nettoverschuldung konnte weiter reduziert werden

Auf der Passivseite summierten sich die langfristigen Schulden auf 478,7 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 475,4). Dieser Anstieg war hauptsächlich auf die Zunahme der sonstigen Rückstellungen (im Wesentlichen Garantierückstellungen und Rückstellungen für erfolgsabhängige Vergütungskomponenten) zurückzuführen. Die kurzfristigen Schulden nahmen deutlich stärker zu und betragen zum Stichtag 152,2 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 125,3). Die Zunahme resultierte hauptsächlich aus der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 110,7 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 89,9). Analog zur Zunahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reflektiert auch dieser Anstieg primär das saisonübliche Muster.

Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen lagen zum Quartalsende bei insgesamt 386,1 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 383,2). Abzüglich des Zahlungsmittelbestands und der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte ergab sich eine auf 111,5 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 122,4) gesunkene Nettoverschuldung. Gleichzeitig erhöhte sich die Gesamtliquidität von 409,2 Mio. Euro zum Jahresende 2015 auf 420,9 Mio. Euro zum 31. März 2016.

## FINANZLAGE

### Cashflow-Entwicklung reflektiert operative Ergebnisverbesserung

Da die nicht zahlungswirksamen Währungskurseffekte nur einen Einfluss auf die Ergebnisrechnung, nicht aber auf den Cashflow hatten, spiegelt die Cashflow-Entwicklung im ersten Quartal 2016 die operative Ergebnisverbesserung des SAF-HOLLAND Konzerns klar wider.

### Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit um 19 Mio. Euro verbessert

Die Verbesserung im Net Working Capital war zum einen auf die positiven Effekte aus der im vergangenen Jahr abgeschlossenen Werkskonsolidierung in Deutschland zurückzuführen, zum anderen aber auch auf ein optimiertes Working-Capital-Management. Insbesondere die Mittelbindung in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den sonstigen Vermögenswerten verbesserte sich. Im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres 2015 fiel die Erhöhung in den ersten drei Monaten 2016 um 23,3 Mio. Euro geringer aus. Hochgerechnet auf einen Zwölfmonatsumsatz ergab sich für das Net Working Capital eine verbesserte Quote von 11,4% (Vj. 11,6%).

Somit übertraf der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen das Vorjahresvergleichsquartal deutlich und erreichte 22,5 Mio. Euro (Vj. 2,3). Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich demnach um 19,0 Mio. Euro auf 18,4 Mio. Euro (Vj. -0,6).

#### ÜBERSICHT ZUR FINANZLAGE

Mio. Euro	Q1/2016	Q1/2015
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	22,5	2,3
Cash Conversion Rate	99,1%	10,2%
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	35,9	-5,6
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	5,4	5,8
in % vom Umsatz	2,1%	2,1%
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0,1	-0,4
Free Cashflow	13,0	-6,4

### Cashflow aus Investitionstätigkeit geprägt durch Veräußerung von Finanzanlagen

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war maßgeblich durch die Veräußerung von Finanzanlagen in Höhe von 40,0 Mio. Euro (Vj. 0,0) beeinflusst. Der ursprüngliche Erwerb dieser Finanzanlagen erfolgte im Rahmen der Emission des Schuldscheindarlehens und diente als Anlage überschüssiger Liquidität. Ohne diesen Effekt hätte der Cashflow aus Investitionstätigkeit -4,1 Mio. Euro betragen. Die Investitionen in Sachanlagen betragen 4,0 Mio. Euro (Vj. 5,1) und lagen im Rahmen der normalen Investitionstätigkeit. Der Zugang an immateriellen Vermögenswerten von 1,4 Mio. Euro (Vj. 0,7) umfasst überwiegend die Aktivierung von Entwicklungskosten in Höhe von 0,9 Mio. Euro. Insgesamt lag die Investitionsquote damit unverändert bei 2,1% (Vj. 2,1%).

### Free Cashflow legt gegenüber Vorjahr um fast 20 Mio. Euro zu

Der Free Cashflow definiert als Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte verbesserte sich im ersten Quartal 2016 erheblich und betrug 13,0 Mio. Euro (Vj. -6,4).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag im Berichtszeitraum bei 0,1 Mio. Euro (Vj. -0,4). In der Summe ergab sich somit im ersten Quartal eine Nettoszunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 54,4 Mio. Euro (Vj. -6,6). Inklusiv der Wechselkurseffekte erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 199,6 Mio. Euro nach 145,7 Mio. Euro zum Jahresende 2015.

## MITARBEITER

### Mitarbeiterzahl leicht gesunken

Zum Stichtag 31. März 2016 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.216 Mitarbeiter (Vj. 3.370), inklusive Leiharbeitskräften. Das entspricht einem Rückgang von 4,6% gegenüber dem Vorjahresstand. Der Mitarbeiterabbau betraf ganz überwiegend die Region Amerika, die aber immer noch den größten Anteil mit 42% (Vj. 47%) stellt. Die Mitarbeiterzahl der Gesellschaften in EMEA/Indien blieb nahezu unverändert und entsprach 40% (Vj. 38%) der Gesamtbeschäftigten am Ende der Berichtsperiode. Planmäßig stockten wir die Mitarbeiterzahl in der Region APAC/China von 511 auf 590 auf; ihr Anteil stieg auf 18% (Vj. 15%). Der durchschnittliche Umsatz je Mitarbeiter lag im ersten Quartal 2016 bei 80,8 TEUR (Vj. 80,4).

#### ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

	31.03.2016	31.03.2015
EMEI	1.270	1.276
Amerika	1.356	1.583
APAC/China	590	511
<b>Gesamt</b>	<b>3.216</b>	<b>3.370</b>



Ertrags-, Vermögens-  
und Finanzlage  
Mitarbeiter  
Forschung und Entwicklung  
Chancen- und Risikobericht  
Nachtragsbericht  
Prognosebericht

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

### Innovative Lösungen für den Erfolg der Flottenkunden

Das übergeordnete Ziel unserer F&E-Aktivitäten ist es, unseren Kunden Produkte anzubieten, die einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten und zur Optimierung ihrer Total Cost of Ownership beitragen. Darüber hinaus spielen technologische Anpassungen an spezielle Kundenwünsche oder regionale Marktanforderungen eine wesentliche Rolle.

Dementsprechend lag der Fokus unserer Aktivitäten auf den Gebieten Gewichtsreduzierung durch den Einsatz von Leichtbaukomponenten, Langlebigkeit, Sicherheit und Wartungsfreundlichkeit.

Der Aufwand für Forschung und Entwicklung belief sich im Berichtsquartal auf 5,1 Mio. Euro (Vj. 5,4). Aufgrund der weiterhin hohen Anzahl an neugestarteten Projekten stieg der Umfang der aktivierten Entwicklungskosten auf 0,9 Mio. Euro (Vj. 0,5). Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote (inkl. der aktivierten Entwicklungskosten) von 2,3% (Vj. 2,2%).

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Gegenüber dem im Geschäftsbericht 2015 auf den Seiten 96 bis 109 beschriebene Chancen- und Risikoprofil des SAF-HOLLAND Konzerns haben sich keine wesentlichen Änderungen ergeben. Insgesamt werden die Risiken als überschaubar eingeschätzt. Für bekannte Risiken haben wir ausreichend Vorsorge getroffen.

## NACHTRAGSBERICHT

Mit Wirkung zum 3. Mai 2016 hat Mike Kamsickas, der die Position als Chief Operating Officer bekleidete, die SAF-HOLLAND Gruppe aus persönlichen Gründen verlassen. Kamsickas hatte zunächst im Juni 2015 als Nachfolger von Jack Gisinger die Rolle des Geschäftsführers der Business Unit Powered Vehicle Systems bei SAF-HOLLAND übernommen.

Nachdem sich SAF-HOLLAND im Zuge der Umsetzung der Wachstumsstrategie 2020 eine neue regionale Struktur gegeben hatte und die Geschäftseinheiten nach Regionen aufgestellt wurden, wechselte Kamsickas auf den neu geschaffenen Posten des Chief Operating Officer mit Zuständigkeit für den Bereich Central Operational Services des Konzerns.

Die Aufgaben im Bereich Global Engineering und Global Product Planning, die zentral für den Konzern gesteuert werden, übernimmt bis auf weiteres Steffen Schewerda, President der Region Amerika. Die Bereiche Global Purchasing und Global Operations werden von Alexander Geis, President der Region EMEA/Indien, geleitet.

## PROGNOSEBERICHT

### Wachstumsprognosen für Weltkonjunktur leicht nach unten angepasst

Trotz der Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten zum Jahresauftakt 2016 halten die meisten Volkswirte an ihrer grundsätzlichen Einschätzung fest, dass die Weltkonjunktur im laufenden und auch im kommenden Jahr moderat wachsen wird. Allerdings hat der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem World Economic Outlook vom April 2016 seine Erwartungen für das Wachstum der Weltwirtschaft auf 3,2% nach unten angepasst, nachdem

er im Januar noch ein Wachstum von 3,4% in Aussicht gestellt hatte. Die Wachstumserwartungen für 2017 liegen bei 3,5% (zuvor 3,6%).

Ein wesentlicher Grund für die Anpassung lag in der erwarteten abgeschwächten Wachstumsdynamik in vielen – insbesondere asiatischen – Schwellenländern.

Auch die bedeutsamen BRIC-Länder Brasilien und Russland befinden sich noch tief in der Rezession, zum einen bedingt durch den Verfall der Rohstoffpreise, zum anderen aufgrund struktureller Schwächen und einer wenig liberalen Wirtschaftspolitik. In Russland kommen zu dem Verfall der Rohölpreise auf zwischenzeitlich unter 30 US-Dollar je Barrel die Auswirkungen der Wirtschaftssanktionen des Westens sowie die erhebliche Abwertung der Landeswährung hinzu. Zwar haben sich die Rohölnotierungen inzwischen wieder etwas erholt, dennoch sind die wirtschaftlichen Auswirkungen auf ölexportierende Länder wie die Golfstaaten, aber auch Venezuela weiterhin deutlich spürbar.

In den Industrieländern haben sich die wirtschaftlichen Perspektiven in den letzten Monaten leicht eingetrübt. So hat der Offenmarktausschuss der amerikanischen Notenbank bei seiner Sitzung im März 2016 seine Erwartung an das Wachstum der US-Wirtschaft in 2016 von 2,4% (Dezember-Schätzung) auf 2,2% gesenkt. Entsprechend stellt die US-Notenbank für 2016 und 2017 einen deutlich flacheren Anstieg der Leitzinsen als bislang in Aussicht.

In Europa verläuft die wirtschaftliche Erholung weiterhin ohne durchgreifende Dynamik. Deflationäre Tendenzen bereiten der Europäischen Zentralbank (EZB) nach wie vor Sorgen. Daher forcierte die EZB auf ihrer März-Sitzung ihre ohnehin bereits äußerst lockere Geldpolitik weiter und senkte den Leitzins auf 0,0% und den Einlagezinssatz auf -0,4%. Einen weiteren Unsicherheitsfaktor für die weitere konjunkturelle Entwicklung in Europa stellt das für den 23. Juni 2016 terminierte Referendum über den Verbleib Großbritanniens in der Europäischen Union dar.

#### KONJUKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN

	2015	2016	2017
Euroraum	1,6%	1,5%	1,6%
Deutschland	1,5%	1,5%	1,6%
Vereinigte Staaten	2,4%	2,4%	2,5%
Brasilien	-3,8%	-3,8%	0,0%
Russland	-3,7%	-1,8%	0,8%
Indien	7,3%	7,5%	7,5%
China	6,9%	6,5%	6,2%

Quelle: IWF (World Economic Outlook April 2016).

#### **Branchenkonjunktur: Nutzfahrzeugmärkte mit regional stark unterschiedlicher Entwicklung**

Die globalen Nutzfahrzeugmärkte werden sich 2016 – wie bereits im Vorjahr – weiterhin regional sehr unterschiedlich entwickeln. Die beiden wesentlichen Trends sind das anhaltend solide Wachstum bei Trailern in Europa und eine von hohem Niveau ausgehende deutliche Absenkung der Truckproduktion in Nordamerika, die dem gegenübersteht. Vor dem Hintergrund, dass die Nachfrage bei SAF-HOLLAND zu über 75% auf Systemen und Komponenten für Trailer basiert, ist das Unternehmen insoweit vorteilhaft positioniert.

### **\_\_ Fortgesetzte Erholung in Westeuropa**

Der westeuropäische Nutzfahrzeugmarkt dürfte seine Erholung im Jahr 2016 fortsetzen. Das erwartete Wachstum basiert zum Teil auf dem Nachholbedarf nach Jahren unterdurchschnittlicher Investitionen der Flottenbetreiber und dem daraus resultierenden hohen Alter der Fahrzeugflotten. Das für die meisten Staaten Europas erwartete zumindest moderate Wachstum der Volkswirtschaften sorgt für zusätzliche Impulse.

Zu Jahresbeginn 2016 erwarteten viele Branchenexperten, dass die Produktion von Trailern in Europa im mittleren einstelligen Prozentbereich anzieht. Gemäß Schätzungen des Marktforschungsinstituts ACT Research sollten 2016 3% mehr Anhänger und Auflieger ausgeliefert werden als 2015. Optimistischer zeigen sich mittlerweile die Branchenexperten von CLEAR, die für 2016 einen Anstieg der Trailerproduktion in Gesamteuropa um bis zu 10% sehen.

Die langsame Erholung des europäischen Lkw-Marktes dürfte sich auch 2016 fortsetzen. Von dem erwarteten Anstieg der Lkw-Produktion in Westeuropa um 3 bis 5% sollte auch das europäische Geschäft mit Sattelkupplungen bei SAF-HOLLAND profitieren können.

### **\_\_ Russischer Markt verharrt auf niedrigem Niveau**

Der russische Lkw- und Trailermarkt wird sich Branchenexperten zufolge 2016 weiterhin schwach zeigen und auf einem sehr niedrigen Niveau verharren. Da die Staaten der Russischen Föderation und andere osteuropäische Staaten auch einen bedeutsamen Absatzkanal für gebrauchte Lkw und Trailer der westeuropäischen Spediteure darstellen, hat die Nachfrageentwicklung in der Russischen Föderation gleichzeitig einen indirekten Effekt auf die Nachfrage nach neuen Trucks und Trailern in Westeuropa. Durch die Auswirkungen der Sanktionen und den Einbruch der Nachfrage aus dem russischen Markt sahen sich viele westeuropäische Flottenbetreiber gezwungen, den Verkauf ihrer Gebrauchtfahrzeuge temporär zurückzustellen und diese länger zu nutzen. Daher sollten ein eventueller Wegfall der Sanktionen und verbesserte Finanzierungsbedingungen nicht nur einen Anstoß zur Auflösung der mittlerweile über Jahre aufgestauten Nachfrage in Russland selbst geben, sondern sich auch positiv auf die Nachfrage der westeuropäischen Spediteure auswirken.

Für Indien – ein perspektivenreicher Markt, der für SAF-HOLLAND derzeit noch eine untergeordnete Rolle spielt – wird 2016 mit einer Fortsetzung des Wachstums im Nutzfahrzeugmarkt gerechnet. Dies gilt insbesondere für das Segment der schweren Lkw, in dem die Nachfrage deutlich anziehen soll.

### **\_\_ Nordamerikanischer Lkw-Markt zeigt Abschwächungstendenzen, Trailermarkt bleibt auf hohem Niveau**

Nach mehreren Rekordjahren in Folge erwarten Marktforschungsinstitute wie FTR und ACT für den nordamerikanischen Markt für schwere Lkw 2016 eine spürbare Abschwächung von bis zu 25%. Auch die Auftragseingänge für Class-8-Trucks im ersten Quartal 2016 deuten auf eine merkliche Abschwächung hin. Der 3-Monats-Durchschnitt bei den Auftragseingängen von rund 17.000 Einheiten entspricht einer annualisierten Rate von etwas über 200.000 Trucks und liegt damit unter den Erwartungen vieler Marktbeobachter, die für das Gesamtjahr 2016 – basierend auf mehr als 320.000 produzierten Fahrzeugen im Rekordjahr 2015 – einen Rückgang um bis zu 20% voraussagen. Mit Hilfe steigender Abrufe aus dem ertragsstärkeren Geschäft mit der öffentlichen Hand sowie der verstärkten Erschließung des Segments Spezialfahrzeuge mit neuen Federungssystemen arbeitet SAF-HOLLAND daran, die Marktentwicklung zumindest teilweise zu kompensieren.

Deutlich positiver stellt sich die Situation im nordamerikanischen Trailermarkt dar. In diesem Segment fiel der Nachholeffekt bei den Flottenkäufen nach der Krise nicht so ausgeprägt aus wie bei schweren Lkw, so dass angesichts einer weiterhin stabilen Konjunktorentwicklung in den USA der Ersatzbedarf bei den Flottenbetreibern spürbar höher gesehen wird als im Segment der schweren Class-8-Trucks. FTR verweist auf den historisch hohen Auftragsbestand und lange Lieferzeiten der Hersteller und erwartet mit Blick auf die Region Nordamerika für das

Jahr 2016 insgesamt ein weiteres solides Geschäftsjahr für Trailer. Nach 305.000 gebauten Trailern 2015 sollten die Auslieferungen 2016 nur moderat zurückgehen.

#### **\_\_ Brasilien: Extreme Marktschwäche setzt sich fort**

Nachdem der brasilianische Markt für schwere Lkw in den beiden Vorjahren bereits um insgesamt rund zwei Drittel eingebrochen ist, wird für 2016 ein erneut leicht schrumpfender bzw. stagnierender Markt erwartet. Die Ursachen für die extrem anhaltende Marktschwäche liegen in den vielfältigen politischen und strukturellen Problemen des Landes, welche die Investitionsbereitschaft und damit auch die Lkw-Nachfrage – trotz des hohen Flottenalters und des zwischenzeitlich aufgestauten Nachholbedarfs – in hohem Maße hemmen. Auch für den brasilianischen Trailermarkt kann, trotz der erreichten Tiefststände, ein nochmaliger leichter Rückgang der Neuzulassungen nicht ausgeschlossen werden. Auf dieser extrem niedrigen Vergleichsbasis sollte dann allerdings im späteren Jahresverlauf in der größten Volkswirtschaft Südamerikas eine Bodenbildung des Marktes für Trucks und Trailer möglich und 2017 in einen zumindest moderaten Wachstumskurs überführt werden.

#### **\_\_ Wachstumsnischen in China**

Für China rechnen Branchenexperten trotz der abgeschwächten Wachstumsdynamik für das Jahr 2016 mit einem leichten Anstieg der Auslieferungen schwerer Lkw und Trailer um bis zu 5%. SAF-HOLLAND bietet in diesem Markt derzeit ganz überwiegend Produkte für Trailer und Busse an. SAF-HOLLAND hat Ende 2015 bzw. Anfang 2016 zwei große Referenzaufträge über Federungssysteme für schwere Lkw vermelden können, die das Potenzial für SAF-HOLLAND im chinesischen Markt zeigen. Zusätzliche Chancen sollten sich ergeben, wenn die derzeit in Überarbeitung befindlichen gesetzlichen Bestimmungen für schwere Nutzfahrzeuge in China verbindlich werden, die auch eine Reduzierung des maximal zulässigen Gewichts für die Kombination aus Zugmaschine und Trailer vorsehen. Dies würde einem verstärkten Einsatz von Leichtbauteilen und straßenschonenden Luftfederungssystemen Vorschub leisten und könnte durch die diskutierten Standardisierungsziele deutlich steigende Fahrzeugneuschaffungen bedingen.

### **ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE DES VORSTANDS ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

#### **Weiterhin solide Umsatz- und operative Ergebnisentwicklung**

SAF-HOLLAND betreibt eine mittel- bis langfristig angelegte Unternehmensentwicklung, die im Zuge der bereits beschriebenen Strategie 2020 umgesetzt wird und Wachstumschancen vor allem durch das Ausrollen des Geschäfts auf zusätzliche Märkte außerhalb der bisherigen Kernmärkte, die Ausweitung des Produktportfolios sowie ergänzende Joint Ventures und Akquisitionen umsetzt.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die insgesamt stabile Geschäftsentwicklung des ersten Quartals im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2016 fortsetzen wird. Dabei sehen wir uns einem unverändert schwierigen Marktumfeld gegenüber. Eine spürbare Verbesserung der Marktsituation auf den für uns wichtigen Transportmärkten Brasilien, Russland, aber auch Australien erwarten wir erst gegen Jahresende 2016. Der Wirtschaftsraum Europa entwickelt sich trotz Russland im internationalen Vergleich solide. Der hohe Anteil der Umsatzerlöse, der in Europa umgesetzt wird, bietet demnach eine vorteilhafte Grundlage für den weiteren Geschäftsverlauf des Konzerns.

Zur Realisierung weiterer Kosteneinsparungspotenziale wird 2016 unter anderem die Optimierung des Produktionsverbunds in Nordamerika untersucht. Die stärkere Bildung von Kompetenzzentren sowie die fertigungstechnische Fokussierung der Standorte stehen dabei im Vordergrund. Im Bereich Informationstechnologie wird die datentechnische Vernetzung der Produk-

---

Prognosebericht

tionsstandorte weiter ausgebaut. In Nordamerika liegt der Schwerpunkt dabei auf der Einführung einer neuen Softwarelösung, die Planung, Materialfluss und Produktion optimal miteinander vernetzt und nach Projektabschluss spürbar dazu beitragen wird, Kosten zu reduzieren und die Net-Working-Capital-Anforderungen einzugrenzen. In China führen wir, mit dem Standort Xiamen beginnend, SAP als ERP-System ein und legen damit die Grundlage für weitere Prozessoptimierungen und Kostensenkungen.

Die für die Ausweitung bzw. Intensivierung der Geschäftstätigkeit in den neuen Regionen geplanten Investitionen entfallen in erster Linie auf den Bereich Engineering und den Aufbau regionaler Entwicklungs- und Applikationskapazitäten insbesondere Test- und Prüfstandszentren. Insgesamt hat der Konzern 2016 Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von rund 28 Mio. Euro vorgesehen. Damit werden sich die Investitionen in einer ähnlichen Größenordnung wie 2015 bewegen.

Unsere Planung basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft 2016 um rund 3% wachsen wird und sich die konjunkturelle Entwicklung in unseren derzeitigen Kernmärkten Nordamerika und Europa in moderatem Tempo fortsetzt. Einige der für SAF-HOLLAND wichtigen Regionalmärkte wie Brasilien, Russland oder Australien werden dagegen 2016 unverändert auf extrem niedrigen Niveaus gesehen. Unter der Voraussetzung, dass sich die Branchenkonjunktur in den Märkten nicht weiter abkühlt, geht das Management des SAF-HOLLAND Konzerns für das Geschäftsjahr 2016 unverändert davon aus, im Konzern einen gegenüber dem Vorjahr konstanten bis leicht steigenden organischen Umsatz, d.h. vor Währungskurs- und Konsolidierungseffekten, zu erreichen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die landwirtschaftliche Produktlinie AerWay im Dezember 2015 veräußert wurde und im laufenden Geschäftsjahr 2016 nicht mehr zum Umsatz und Ergebnis des Konzerns beigesteuert. AerWay hatte 2015 noch rund 7 Mio. Euro zum Konzernumsatz beigesteuert. Trotz der im US-Markt für schwere Lkw auf Gesamtjahresbasis zu erwartenden deutlichen Abschwächung von bis zu 25% gegenüber dem hohen Vorjahresniveau und des Verkaufs der AerWay-Aktivitäten strebt der Konzern für das Jahr 2016 organisch ein Umsatzniveau von 1.050 bis 1.070 Mio. Euro an.

Angesichts der für den Ausbau des Geschäfts im Rahmen der Strategie 2020 vorgesehenen Vorleistungen plant der Konzern für 2016 mit einer bereinigten EBIT-Marge in der Spanne von 8 bis 9% nach 7,4% in 2014 und 8,9% im Jahr 2015.

Gemäß den Zielsetzungen unserer Strategie 2020 können zusätzliche Konzernumsatz- und -ergebnisbeiträge aus im Laufe des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen. Dies setzt voraus, dass sich entsprechende Opportunitäten zu vertretbaren Kaufpreisen mit überschaubarem Risikoprofil realisieren lassen. Mit der Aufnahme des Schuldscheindarlehens im vergangenen Jahr hat SAF-HOLLAND konsequent die Finanzierungsgrundlagen für die Strategie 2020, insbesondere für die Komponente des externen Wachstums, gelegt. Daraus ergibt sich, bezogen auf das Gesamtjahr 2016, zunächst ein um rund 3,5 Mio. Euro höherer Zinsaufwand, der noch nicht durch operative Erträge überkompensiert wird.

Alles in allem erwartet die Unternehmensleitung trotz der in einigen Schlüsselmärkten konjunkturell bedingt schwierigeren Marktsituation für das Geschäftsjahr 2016 eine weiterhin solide Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Konzern. SAF-HOLLAND sieht sich weiterhin aussichtsreich positioniert, die im Rahmen der Mittelfriststrategie 2020 formulierten Umsatz-, Ertrags- und Rentabilitätsziele zu erreichen.

## 24 Konzern-Zwischenabschluss

---

26	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
27	Konzernbilanz
28	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
29	Konzern-Kapitalflussrechnung
30	.....



**Konzernanhang:**

---

**30 1 Informationen zum Unternehmen**

---

**30 2 Wesentliche Bilanzierungs- und  
Bewertungsgrundsätze**

---

**30 3 Saisonale Einflüsse**

---

**31 4 Konsolidierungskreis**

---

**31 5 Segmentberichterstattung**

---

**32 6 Finanzergebnis**

---

**33 7 Ertragsteuern**

---

**33 8 Sonstige kurzfristige Geldanlagen**

---

**33 9 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente**

---

**33 10 Eigenkapital**

---

**34 11 Verzinsliche Darlehen und Anleihen**

---

**35 12 Finanzielle Vermögenswerte und sonstige  
finanzielle Verbindlichkeiten**

---

**36 13 Angaben über Beziehungen zu  
nahe stehenden Unternehmen und Personen**

---

**37 14 Kapitalflussrechnung**

---

**37 15 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

## KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1/2016	Q1/2015
Umsatzerlöse	(5)	259.933	271.004
Umsatzkosten		-206.742	-219.988
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>53.191</b>	<b>51.016</b>
Sonstige betriebliche Erträge		89	377
Vertriebskosten		-15.482	-14.524
Allgemeine Verwaltungskosten		-12.287	-11.214
Forschungs- und Entwicklungskosten		-5.094	-5.433
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	(5)	<b>20.417</b>	<b>20.222</b>
Finanzerträge	(6)	396	9.411
Finanzaufwendungen	(6)	-5.320	-2.847
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		430	346
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>15.923</b>	<b>27.132</b>
Ertragsteuern	(7)	-4.787	-9.065
<b>Periodenergebnis</b>		<b>11.136</b>	<b>18.067</b>
<b>Davon entfallen auf</b>			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		11.285	18.000
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-149	67
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>			
<b>Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden</b>			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(10)	-4.254	10.895
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(10)/(12)	-1.223	-
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(10)	332	-
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>		<b>-5.145</b>	<b>10.895</b>
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>		<b>5.991</b>	<b>28.962</b>
<b>Davon entfallen auf</b>			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		6.202	28.675
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-211	287
<b>Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,25</b>	<b>0,40</b>
<b>Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,22</b>	<b>0,34</b>

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung  
Konzernbilanz

## KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.03.2016	31.12.2015
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>374.433</b>	<b>380.252</b>
Firmenwert		52.027	52.985
Immaterielle Vermögenswerte		142.448	145.372
Sachanlagen		126.114	127.750
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		14.518	14.102
Finanzielle Vermögenswerte		1.152	1.368
Sonstige langfristige Vermögenswerte		3.381	3.668
Latente Steueransprüche		34.793	35.007
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>550.249</b>	<b>508.260</b>
Vorräte		127.209	118.008
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		134.368	116.535
Forderungen aus Ertragsteuern		1.419	1.611
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		10.892	8.279
Finanzielle Vermögenswerte		1.775	3.079
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(8)	75.000	115.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(9)	199.586	145.748
<b>Summe Aktiva</b>		<b>924.682</b>	<b>888.512</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Summe Eigenkapital</b>	(10)	<b>293.791</b>	<b>287.800</b>
<b>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</b>		<b>292.020</b>	<b>285.818</b>
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	268.644
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzgewinn		47.623	36.338
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-25.182	-20.099
<b>Anteile ohne beherrschenden Einfluss</b>		<b>1.771</b>	<b>1.982</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>478.678</b>	<b>475.417</b>
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		36.773	37.336
Sonstige Rückstellungen		10.200	8.042
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	380.443	379.276
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.341	1.509
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		2.655	707
Sonstige Verbindlichkeiten		876	838
Latente Steuerschulden		46.390	47.709
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>152.213</b>	<b>125.295</b>
Sonstige Rückstellungen		6.825	7.202
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	5.643	3.917
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		461	465
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		110.704	89.940
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.612	756
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		222	178
Sonstige Verbindlichkeiten		25.746	22.837
<b>Summe Passiva</b>		<b>924.682</b>	<b>888.512</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Q1/2016									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
<b>Stand 01.01.2016</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>436</b>	<b>36.338</b>	<b>-20.099</b>	<b>285.818</b>	<b>1.982</b>	<b>287.800</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	11.285	-	11.285	-149	11.136
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-5.083	-5.083	-62	-5.145
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11.285</b>	<b>-5.083</b>	<b>6.202</b>	<b>-211</b>	<b>5.991</b>
<b>Stand 31.03.2016</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>436</b>	<b>47.623</b>	<b>-25.182</b>	<b>292.020</b>	<b>1.771</b>	<b>293.791</b>

Q1/2015									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
<b>Stand 01.01.2015</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>436</b>	<b>-773</b>	<b>-22.213</b>	<b>246.593</b>	<b>2.004</b>	<b>248.597</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	18.000	-	18.000	67	18.067
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	10.675	10.675	220	10.895
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>17.227</b>	<b>-11.538</b>	<b>28.675</b>	<b>287</b>	<b>28.962</b>
<b>Stand 31.03.2015</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>436</b>	<b>17.227</b>	<b>-11.538</b>	<b>275.268</b>	<b>2.291</b>	<b>277.559</b>

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung  
Konzerne-Kapitalflussrechnung

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1/2016	Q1/2015
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>15.923</b>	<b>27.132</b>
- Finanzerträge	(6)	-396	-9.411
+ Finanzaufwendungen	(6)	5.320	2.847
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-430	-346
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		5.719	5.213
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		1.810	1.167
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		43	-34
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		19	18
<b>Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital</b>		<b>28.008</b>	<b>26.586</b>
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		2.101	-2.356
+/- Veränderung der Vorräte		-12.353	-6.891
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		-21.538 <sup>1)</sup>	-44.802 <sup>1)</sup>
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		26.243	29.718
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen</b>		<b>22.461</b>	<b>2.255</b>
- gezahlte Ertragsteuern	(7)	-4.022	-2.874
<b>Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>18.439</b>	<b>-619</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>			
+ Erlös aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition		40.000	-
- Erwerb von Sachanlagevermögen		-4.028	-5.084
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-1.436	-657
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		1.254	171
+ erhaltene Zinsen		107	11
<b>Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>35.897</b>	<b>-5.559</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-109	-106
- gezahlte Zinsen		-853	-1.002
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(11)	1.031	708
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>69</b>	<b>-400</b>
<b>Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>			
+/- wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-567	1.093
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>145.748</b>	<b>44.165</b>
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>199.586</b>	<b>38.680</b>

<sup>1)</sup> Zum 31. März 2016 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 26,5 Mio. Euro (Vj. 22,9) 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 2016

## 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 2016 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 2015 angewendet. Der Konzern-Zwischenabschluss sollte daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 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.



Informationen zum Unternehmen  
 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze  
 Saisonale Einflüsse  
 Konsolidierungskreis  
 Segmentberichterstattung

## 4 \_ KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis ist im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 unverändert.

## 5 \_ SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Zum 1. Januar 2016 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie 2020 definierten Ziele besser erreichen zu können. Die bisherigen Segmente „Trailer Systems“, „Powered Vehicle Systems“ und „Aftermarket“ wurden aufgegeben. Im Zuge der regional fokussierten Neuausrichtung der SAF-HOLLAND Gruppe erfolgen ab dem Berichtszeitraum 2016 die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung über die Segmente „EMEA/Indien“, „Amerika“ und „APAC/China“.

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	Q1/2016	Q1/2015
Betriebliches Ergebnis	20.417	20.222
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	430	346
<b>EBIT</b>	<b>20.847</b>	<b>20.568</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA sowie Abgangsverluste aus Vermögenswerten aus PPA	1.601	1.607
Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie periodenfremde Aufwendungen	232	403
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>22.680</b>	<b>22.578</b>

Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2016:

TEUR	Q1/2016			
	Business Units			Konsolidiert
	Amerika	EMEA/Indien	APAC/China	
Umsatzerlöse	100.244	145.222	14.467	<b>259.933</b>
Bereinigtes EBIT	8.341	13.791	548	<b>22.680</b>
Bereinigte EBIT-Marge	8,3%	9,5%	3,8%	<b>8,7%</b>

TEUR	Q1/2015			
	Business Units			Konsolidiert
	Amerika	EMEA/Indien	APAC/China	
Umsatzerlöse	117.700	135.689	17.615	<b>271.004</b>
Bereinigtes EBIT	9.152	12.204	1.222	<b>22.578</b>
Bereinigte EBIT-Marge	7,8%	9,0%	6,9%	<b>8,3%</b>

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

## 6 \_ FINANZERGEBNIS

Die Finanzerträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1/2016	Q1/2015 <sup>1)</sup>
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	147	308
Zinserträge	138	23
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	77	22
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	30	8.818
Sonstige	4	240
<b>Gesamt</b>	<b>396</b>	<b>9.411</b>

<sup>1)</sup> Geänderter Ausweis der Kursgewinne gegenüber der Darstellung im Zwischenabschluss 2015.

TEUR	Q1/2016	Q1/2015 <sup>1)</sup>
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-3.002 <sup>2)</sup>	-2.054 <sup>2)</sup>
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-1.360	-44
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	-395	-12
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-294	-260
Amortisation von Transaktionskosten	-63	-130
Sonstige	-206	-347
<b>Gesamt</b>	<b>-5.320</b>	<b>-2.847</b>

<sup>1)</sup> Geänderter Ausweis der Kursverluste gegenüber der Darstellung im Zwischenabschluss 2015.

<sup>2)</sup> Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 158 TEUR (Vj. 155).

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von -63 TEUR (Vj. -130) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten resultieren im Wesentlichen aus der Bewertung eines mit dem im November 2015 ausgegebenen Schuldscheindarlehen zusammenhängenden Derivats. Die variabel verzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehen beinhalten einen sog. Zero-Floor-Cap. Dies bedeutet, dass die EURIBOR-Entwicklung nach unten auf 0% begrenzt ist. Der Zero-Floor-Cap wird als sog. eingebettetes Derivat separat von dem Schuldscheindarlehen bewertet und entfaltet keine Zahlungswirksamkeit.

Die unrealisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden des Vorjahres beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs.

Seit dem ersten Quartal 2016 werden die Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nunmehr als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen. Die Translationseffekte aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs werden folglich im sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Finanzergebnis
Ertragsteuern
Sonstige kurzfristige Geldanlagen
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Eigenkapital

## 7 \_ ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	Q1/2016	Q1/2015
Tatsächliche Ertragsteuern	-5.989	-7.351
Latente Ertragsteuern	1.202	-1.714
<b>Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern</b>	<b>-4.787</b>	<b>-9.065</b>

Die effektive Steuerquote liegt im ersten Quartal 2016 bei 30,06% und entspricht damit nahezu der Konzernsteuerquote in Höhe von 30,10% (Vj. 30,60).

## 8 \_ SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen resultieren aus der kurzfristigen Finanzmitteldisposition infolge der Schuldscheindarlehenemission im November 2015.

## 9 \_ ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.03.2016	31.12.2015
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	199.582	145.742
Kurzfristige Einlagen	4	6
<b>Gesamt</b>	<b>199.586</b>	<b>145.748</b>

## 10 \_ EIGENKAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2015 nicht verändert und beträgt zum 31. März 2016 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 2015 nicht verändert.

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

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-4.254	10.895	-	-	-4.254	10.895
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	-1.223	-	332	-	-891	-
<b>Gesamt</b>	<b>-5.477</b>	<b>10.895</b>	<b>332</b>	<b>-</b>	<b>-5.145</b>	<b>10.895</b>

Für das Geschäftsjahr 2015 wird eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,40 Euro je Aktie vorgeschlagen, was einer Ausschüttungssumme – bezogen auf die 45.361.112 Aktien – von 18.144 TEUR entspricht.

Für das Geschäftsjahr 2014 wurde eine Dividende von 0,32 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 14.516 TEUR.

## 11 \_ VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.03.2016	31.12.2015	31.03.2016	31.12.2015	31.03.2016	31.12.2015
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Wandelschuldverschreibung	97.227	97.069	–	–	97.227	97.069
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Verzinsliche Bankdarlehen	10.111	9.305	–	–	10.111	9.305
Zinsverbindlichkeiten	–	–	6.125	4.209	6.125	4.209
Finanzierungskosten	-2.055	-2.249	-658	-540	-2.713	-2.789
Sonstige Darlehen	160	151	176	248	336	399
<b>Gesamt</b>	<b>380.443</b>	<b>379.276</b>	<b>5.643</b>	<b>3.917</b>	<b>386.086</b>	<b>383.193</b>

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

TEUR	31.03.2016				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.734	120.000	–	–	114.266
Facility B	41	30.936	–	–	30.895
Sonstige Kreditlinie	4.337	5.467 <sup>1)</sup>	199.586	75.000	275.716
<b>Gesamt</b>	<b>10.112</b>	<b>156.403</b>	<b>199.586</b>	<b>75.000</b>	<b>420.877</b>

<sup>1)</sup> Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

TEUR	31.12.2015				
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.923	120.000	–	–	114.077
Facility B	42	32.088	–	–	32.046
Sonstige Kreditlinie	3.339	5.648 <sup>1)</sup>	145.748	115.000	263.057
<b>Gesamt</b>	<b>9.304</b>	<b>157.736</b>	<b>145.748</b>	<b>115.000</b>	<b>409.180</b>

Die Berechnung der Gesamtliquidität erfolgte unter Berücksichtigung der sonstigen kurzfristigen Geldanlagen. Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen sind hochgradig liquide und ökonomisch betrachtet als Zahlungsmitteläquivalente anzusehen. Den Bilanzierungsregeln folgend sind diese allerdings getrennt vom Zahlungsmittelbestand auszuweisen.

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	31.03.2016		31.12.2015	
	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert
<b>Finanzielle Vermögenswerte bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten</b>				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	199.586	199.586	145.748	145.748
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	134.368	134.368	116.535	116.535
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	75.000	75.000	115.000	115.000
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.526	2.526	3.334	3.334
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	401	401	839	839
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	-	-	274	274
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten</b>				
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	405.212	386.086	413.304	383.193
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110.704	110.704	89.940	89.940
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.802	1.802	1.974	1.974
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	1.926	1.926	885	885
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	951	951	-	-

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

TEUR	31.03.2016			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Anleihen	190.022	-	-	190.022
Schuldscheindarlehn	-	198.892	-	198.892
Verzinsliche Darlehen	-	16.298	-	16.298
Derivative finanzielle Vermögenswerte	-	401	-	401
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-	2.877	-	2.877

TEUR	31.12.2015			Gesamt
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Anleihen	200.707	–	–	200.707
Schuldscheindarlehn	–	198.970	–	198.970
Verzinsliche Darlehen	–	13.627	–	13.627
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	1.113	–	1.113
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	885	–	885

Die derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. März 2016 beinhalten Devisentermingeschäfte und dienen zur Absicherung der Risikoposition aus Währungsschwankungen für US-Dollar, russischen Rubel, südafrikanischen Rand und türkische Lira.

### 13 \_ ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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.

Das Board of Directors besteht nunmehr seit dem 23. April 2015 aus folgenden Mitgliedern:

- Bernhard Schneider (Vorsitzender)
- Sam Martin (stellvertretender Vorsitzender)
- Detlef Borghardt
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Anja Kleyboldt
- Martina Merz

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	
	Q1/2016	Q1/2015	Q1/2016	Q1/2015
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	455	391	1.462	–
Castmetal FWI S.A.	–	–	5.628	8.576
<b>Gesamt</b>	<b>455</b>	<b>391</b>	<b>7.090</b>	<b>8.576</b>

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.03.2016	31.12.2015	31.03.2016	31.12.2015
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	384	300	207	207
Castmetal FWI S.A.	–	–	1.750	953
<b>Gesamt</b>	<b>384</b>	<b>300</b>	<b>1.957</b>	<b>1.160</b>

---

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

## 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 28. April 2016 wurde beschlossen, eine Dividende aus dem Jahresüberschuss des abgelaufenen Geschäftsjahres in Höhe von 0,40 Euro je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Der Ausschüttungsbetrag beträgt in Summe 18,1 Mio. Euro.

---

### Prüferwechsel

Ferner wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung am 28. April 2016 beschlossen, PricewaterhouseCoopers zum neuen Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 zu bestellen.

Der EU-Direktive vom 16. April 2014 folgend, die eine Rotation der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nach spätestens 10 Jahren fordert, sowie aus Corporate Governance Aspekten wurde die bisherige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Ernst & Young S.A. – nach neunjähriger Zusammenarbeit nicht mehr mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2016 beauftragt.

---

### Veränderung im Management Board

Mit Wirkung zum 3. Mai 2016 hat Mike Kamsickas, der die Position als Chief Operating Officer mit Zuständigkeit für den Bereich Central Operational Services des Konzerns bekleidete, die SAF-HOLLAND Gruppe aus persönlichen Gründen verlassen. Die Aufgaben im Bereich Global Engineering und Global Product Planning, die zentral für den Konzern gesteuert werden, übernimmt bis auf weiteres Steffen Schewerda, President der Region Amerika. Die Bereiche Global Purchasing und Global Operations werden von Alexander Geis, President der Region EMEA/ Indien, geleitet.

Darüber hinaus gab es keine wesentlichen Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag.

# FINANZ-GLOSSAR

## 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

### Clearingstelle

Einer Terminbörse angeschlossenes oder in ihr integriertes Institut, das alle an der Börse getätigten Abschlüsse verrechnet und nach jedem Abschluss als Kontraktpartei des Käufers und Verkäufers eintritt.

### 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).

### Free Cashflow

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

## G

### Gemeinschaftsunternehmen

Eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzen.

## H

### Hybrides Finanzinstrument

Finanzinstrument, das nach seinem wirtschaftlichen Gehalt sowohl eine Eigen- als auch eine Fremdkapitalkomponente enthält.

## 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 Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristiger nicht zinstragender Verbindlichkeiten und sonstiger lang- und kurzfristiger Rückstellungen.

**Net Working Capital-Quote**

Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals.

**Non-Recourse-Factoring**

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

**Novation**

Aufhebung eines Schuldverhältnisses und Begründung eines neuen anstelle des alten.

**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 Regierten 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.

**Strukturierte Einheit**

Ein Unternehmen wurde so konzipiert, dass die Stimmrechte oder vergleichbaren Rechte nicht der dominierende Faktor sind, wenn es darum geht festzulegen, wer das Unternehmen beherrscht, so wie in dem Fall, in dem sich die Stimmrechte lediglich auf die Verwaltungsaufgaben beziehen und die damit verbundenen Tätigkeiten durch Vertragsvereinbarungen geregelt werden.

---

**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.

# ABKÜRZUNGS- VERZEICHNIS

---

## A

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

---

## B

BIP Bruttoinlandsprodukt  
BRIC Brasilien, Russland, Indien und China  
B.S. Bachelor of Science (akademischer  
Grad)  
bzw. beziehungsweise

---

## 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)  
COO Chief Operating Officer  
(Vorstand operatives Geschäft)

---

## D

DAX Deutscher Aktienindex  
DBO Defined benefit obligation  
(Leistungsorientierte Verpflichtung)  
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  
EG Europäische Gemeinschaft  
EURIBOR Euro interbank offered rate

---

## F

F&E Forschung und Entwicklung  
FAHfT Financial assets held for trading  
(zu Handelszwecken gehaltene  
finanzielle Vermögenswerte)  
FEM Finite-Elemente-Methode;  
numerisches Verfahren zur Lösung  
von partiellen Differentialgleichun-  
gen; häufig eingesetzt im Ingenieur-  
wesen  
FLAC Financial liabilities measured at  
amortized cost (zu fortgeführten  
Anschaffungskosten bewertete  
finanzielle Verbindlichkeiten)  
FLHfT Financial liabilities held for trading  
(zu Handelszwecken gehaltene  
finanzielle Verbindlichkeiten)

---

## 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

<hr/>		<hr/>	
<b>L</b>		<b>S</b>	
LaR	Loans and receivables (Kredite und Forderungen)	SDAX	Small-Cap-DAX
LIBOR	London interbank offered rate	Swap	Sicherungsinstrument, bei dem zwei Vertragsparteien die gegenseitige Übernahme von vertraglichen Rechten und Pflichten (Swap = Tausch) für einen bestimmten Zeitraum und nach einem vorher festgelegten Ablaufplan vereinbaren
Lkw	Lastkraftwagen		
<hr/>		<hr/>	
<b>M</b>		<b>T</b>	
MATS	Mid-America Trucking Show	TEUR	Tausend Euro
MBA	Master of Business Administration (akademischer Grad)		
MDAX	Mid-Cap-DAX		
Mio.	Million(en)		
M.S.	Master of Science (akademischer Grad)		
<hr/>		<hr/>	
<b>N</b>		<b>U</b>	
n.a.	nicht anwendbar	US	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
<hr/>		USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
<b>O</b>		USD	US-Dollar
OEM	Original equipment manufacturer (Originalausrüstungshersteller)		
OES	Original Equipment Service (Ersatzteilvertrieb)	<b>V</b>	
<hr/>		VAE	Vereinigte Arabische Emirate
<b>P</b>		VDA	Verband der Automobilindustrie
PDM	Produktdatenmanagement	Vj.	Vorjahr
PIK	Pay-in-kind (Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt)		
PPA	Purchase price allocation (Kaufpreisallokation)	<b>W</b>	
p.a.	per annum	WACC	Weighted average cost of capital (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten)
<hr/>		WKN	Wertpapierkennnummer
<b>R</b>		WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
ROI	Return on investment (Rendite aus einer Investition)		

# **FINANZKALENDER**

---

# **UND KONTAKT**

---

---

## **Finanzkalender**

**11. August 2016**..... Bericht zum 1. Halbjahr 2016

**10. November 2016**..... Bericht zum 3. Quartal 2016

---

## **Kontakt**

SAF-HOLLAND GmbH  
Stephan Haas  
Hauptstraße 26  
63856 Bessenbach  
Deutschland

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

Fax: +49 (0)6095 301-102

Web: [www.safholland.com](http://www.safholland.com)

E-Mail: [stephan.haas@safholland.de](mailto:stephan.haas@safholland.de)

# IMPRESSUM

---

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

**Redaktionsschluss:** 8. Mai 2016

**Veröffentlichungstermin:** 9. Mai 2016

**Redaktion:** Klusmann Communications, Niedernhausen,  
und SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach

**Gestaltung und Realisation:** wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

**Fotografie:** Marcus Pietrek, Düsseldorf

Getty Images, München

Shutterstock, New York

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.

