



Zukunft gestalten

Halbjahresbericht der SAF-HOLLAND S.A.
zum 30. Juni 2015

KONZERNKENNZAHLEN

Mio. Euro	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Umsatzerlöse	558,7	482,0	287,7	246,7
Umsatzkosten	-450,0	-391,2	-230,0	-199,9
Bruttoergebnis	108,7	90,8	57,7	46,8
in % vom Umsatz	19,5	18,8	20,1	19,0
Bereinigtes Periodenergebnis	35,3	21,1	21,1	11,5
in % vom Umsatz	6,3	4,4	7,3	4,7
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro ¹⁾	0,78	0,47	0,47	0,26
Bereinigtes EBITDA	56,8	43,0	30,6	22,7
in % vom Umsatz	10,2	8,9	10,6	9,2
Bereinigtes EBIT	49,5	36,5	26,9	19,4
in % vom Umsatz	8,9	7,6	9,4	7,9
Operativer Cashflow ²⁾	14,9	15,0	12,6	11,1

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

UMSÄTZE NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Europa	271,2	261,2	139,9	128,4
Nordamerika	224,3	174,9	113,3	91,9
Sonstige	63,2	45,9	34,5	26,4
Gesamt	558,7	482,0	287,7	246,7

UMSÄTZE NACH BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Trailer Systems	326,7	280,8	167,1	139,9
Powered Vehicle Systems	94,8	78,9	49,5	42,4
Aftermarket	137,2	122,3	71,1	64,4
Gesamt	558,7	482,0	287,7	246,7

WEITERE FINANZDATEN

	30.06.2015	31.03.2015	31.12.2014
Bilanzsumme (Mio. Euro)	713,6	724,7	645,2
Eigenkapitalquote (%)	38,1	38,3	38,5
	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.408	3.383	
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	164,0	142,5	



Zukunft gestalten

Halbjahresbericht der SAF-HOLLAND S.A.
zum 30. Juni 2015

002 Unternehmen

004 Vorwort des Management Board**006 SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt**

Überblick Aktienentwicklung 006

Überblick Unternehmensanleihen 009

Investor Relations und

Kapitalmarktbeziehungen 011

012 Konzern-Zwischenlagebericht

012 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Rahmenbedingungen 012

Überblick über den Geschäftsverlauf – Wesentliche

Ereignisse im ersten Halbjahr 2015 013

Ertragslage 016

Finanzlage 023

Vermögenslage 024

027 Chancen- und Risikobericht

027 Nachtragsbericht

027 Prognosebericht

032 Konzern-Zwischenabschluss

034 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung

035 Konzernbilanz

036 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

037 Konzern-Kapitalflussrechnung

038 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

045 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

046 Weitere Informationen

046 Finanz-Glossar

048 Technik-Glossar

050 Abkürzungsverzeichnis

052 Finanzkalender und Kontakt

053 Impressum

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Aktionäre und Anleger,

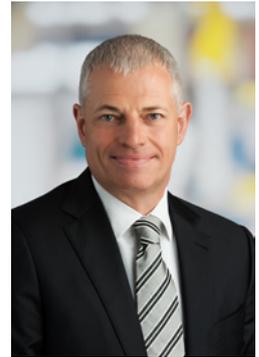
SAF-HOLLAND bleibt auf Erfolgskurs. Auch im zweiten Quartal dieses Jahres verzeichneten wir einen guten Geschäftsverlauf und erzielten dabei Umsatzsteigerungen in allen drei Business Units sowie in allen Regionen. Der Umsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 15,9% auf 558,7 Mio. Euro. Noch stärker als der Umsatzanstieg fiel der Zuwachs beim Ertrag aus: Das bereinigte EBIT im Konzern stieg um 35,6% auf 49,5 Mio. Euro, die bereinigte EBIT-Marge zog von 7,6% deutlich auf 8,9% an. Im zweiten Quartal lagen wir mit 9,4% im Bereich des Korridors, den wir uns 2010 zum Ziel gesetzt hatten, eine Entwicklung, an der alle Mitarbeiter mit viel Engagement gearbeitet haben.

Die über den Erwartungen liegenden Geschäftsergebnisse der ersten sechs Monate haben uns veranlasst, die absoluten Ziele für das Gesamtjahr 2015 etwas nach oben anzupassen. Wir gehen jetzt davon aus, dass der Konzernumsatz mindestens am oberen Ende oder leicht über der ursprünglich geplanten Umsatzspanne von 980 bis 1.035 Mio. Euro liegen wird. Beim bereinigten EBIT erwarten wir nunmehr einen Wert, der tendenziell etwas höher als die bisher angepeilten 90 Mio. Euro ausfallen wird.

Und auch mittelfristig und langfristig haben wir unsere Ziele klar aufgezeigt: Unsere im Mai vorgestellte Wachstumsstrategie 2020 sieht vor, dass SAF-HOLLAND in fünf Jahren einen Konzernumsatz von 1.250 bis 1.500 Mio. Euro erreicht. Davon wollen wir mindestens 1.250 Mio. Euro durch organisches Wachstum aus eigener Kraft erzielen. Obwohl auch im Nordamerikageschäft deutliche Zuwachsraten zu erwarten sind, sollen bis 2020 rund 30% des Konzernumsatzes aus Regionen außerhalb unserer derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika stammen. In diesen aufstrebenden Märkten erwirtschafteten wir zwar erst 11 Prozent des Gesamtumsatzes. Die hohen Zuwachsraten zeigen allerdings, dass wir hier den richtigen Kurs eingeschlagen haben.

Für dieses Ziel stellen wir unser profitables Unternehmenswachstum sowohl regional als auch mit neuen Produkten auf eine breitere Basis: Wir nutzen systematisch die Marktchancen, die sich aus den globalen Megatrends – Zunahme der Weltbevölkerung, Wachstum der kaufkräftigen Mittelschicht, Urbanisierung und Globalisierung – für uns ergeben. Vor allem in den Schwellenländern der BRIC- und Next-Eleven-Staaten kommen immer mehr Menschen zu Wohlstand. In den boomenden Großstädten wächst eine konsumfreudige Mittelschicht heran. Im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs und steigender Kaufkraft springen in diesen aufstrebenden Regionen das Güteraufkommen und der Transportbedarf an. Die Straßeninfrastruktur wird stark ausgebaut. Und was für uns entscheidend ist: Schließlich steigt die Nachfrage nach Transportfahrzeugen, wie Trucks und Trailern.

Dabei setzen wir gleichermaßen auf organisches Wachstum wie auf unterstützende Kooperationen und Akquisitionen, um bestimmte Märkte schneller zu erschließen oder die Marktposition dort schneller stärken zu können. Die Voraussetzungen bringen wir mit: Unser Unternehmen hat bereits mehrfach unter Beweis gestellt, dass strategische Markteintritte erfolgreich realisiert werden können – in Dubai und Mexiko ebenso wie in anderen Teilen der Welt. Die gelungene Integration des chinesischen Fertigungsstandorts Xiamen in den Produktionsverbund und die erfolgreiche Weiterentwicklung des 2014 akquirierten Spezialisten für Bus- und Lkw-Luftfederungssysteme Corpco, China, zeigen, dass Akquisitionen die Erschließung neuer Ländermärkte beschleunigen können. Beide Einheiten konnten nach der Übernahme erfolgreich in die SAF-HOLLAND Gruppe integriert werden und tragen inzwischen positiv zum Konzernergebnis bei. Bei der Akquisition und anschließenden Integration von Unternehmen



Detlef Borghardt,
Chief Executive Officer (CEO)

kommen uns auch die Erfahrungen zugute, die wir aus dem gelungenen Zusammenschluss der zuvor eigenständigen deutschen SAF- mit der nordamerikanischen Holland-Gruppe gewonnen haben.

Im ersten Halbjahr hatten wir auch Änderungen in unserer Unternehmensführung mitzuteilen: Richard Muzzy und Ulrich Otto Sauer, die beide die Entwicklung von SAF-HOLLAND über mehrere Jahrzehnte persönlich stark prägten, haben sich altersbedingt aus dem Unternehmensgeschehen zurückgezogen und ihre Mandate im Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. und im Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND GmbH planmäßig beendet. Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors möchte ich beiden meinen ganz besonderen Dank aussprechen, denn sie haben als ehemalige Geschäftsführer die frühere SAF- und Holland-Gruppe entscheidend gestaltet. Nach dem Zusammenschluss der beiden Unternehmen haben sie den Wachstumskurs der SAF-HOLLAND Gruppe begleitet und maßgeblich dazu beigetragen, daraus den erfolgreichen multinationalen Konzern zu entwickeln wie wir ihn heute kennen.

Auch auf Seiten des Management Board steht noch im Jahresverlauf ein Wechsel an. Unser geschätzter Kollege Jack Gisinger wird Ende des Jahres in den verdienten Ruhestand treten. Um einen fließenden Übergang in der Geschäftsführung sicher zu stellen, hat er bereits im Juni 2015 seine Position als Geschäftsführer der Business Unit Powered Vehicle Systems an Mike Kamsickas übergeben und steht ihm weiterhin in beratender Funktion zur Verfügung. Wir sind froh, dass es uns gelungen ist, mit Mike Kamsickas einen Nachfolger zu gewinnen, der über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Automobil- und Nutzfahrzeugsektor verfügt und sich dort in verschiedenen internationalen Führungspositionen bewährt hat.

Im Namen meiner Kollegen im Management Board und Board of Directors möchte ich zum Ende des ersten Halbjahres 2015 auch allen unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Arbeitnehmervertretern und Mitarbeitern für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit danken, ebenso wie unseren Aktionären und Anleihehabern für das entgegengebrachte Vertrauen und die oftmals langjährige Verbundenheit mit SAF-HOLLAND.

Mit besten Grüßen
Ihr



Detlef Borghardt
Chief Executive Officer (CEO)



SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

ÜBERBLICK AKTIENENTWICKLUNG

SDAX wächst stärker als DAX

Im ersten Halbjahr 2015 war der deutsche Aktienmarkt von starken Schwankungen geprägt. Der Aufschwung mit Allzeithochs der Indizes während der ersten drei Monate ließ ab Mitte April spürbar nach. Wesentliche Ursache dieser Eintrübung waren sich verstärkende Unsicherheiten durch den andauernden griechischen Staatsschuldenstreit in Verbindung mit einem möglichen Abschied des Landes aus der europäischen Währungsunion. Fördernden Einfluss auf den Aktienmarkt hatten dagegen die weiterhin sehr niedrigen Zinsen, günstige Ölpreise und der schwächere Euro. Für positive Impulse sorgten zudem die gegen Ende des Halbjahres veröffentlichten guten Konjunkturdaten aus den USA.

Der deutsche Leitindex DAX konnte seinen Höhenflug im zweiten Quartal nicht fortsetzen. Er schloss am 30. Juni mit 10.945 Punkten und hatte dennoch gegenüber dem Jahresendstand 2014 um 11,6% zugelegt. Einen noch stärkeren Anstieg verzeichnete der SDAX, zu dessen Werten auch die Aktie von SAF-HOLLAND zählt. Sein Halbjahresschlusskurs von 8.578 Punkten übertraf den Stand vom Jahresende 2014 um 19,4%.

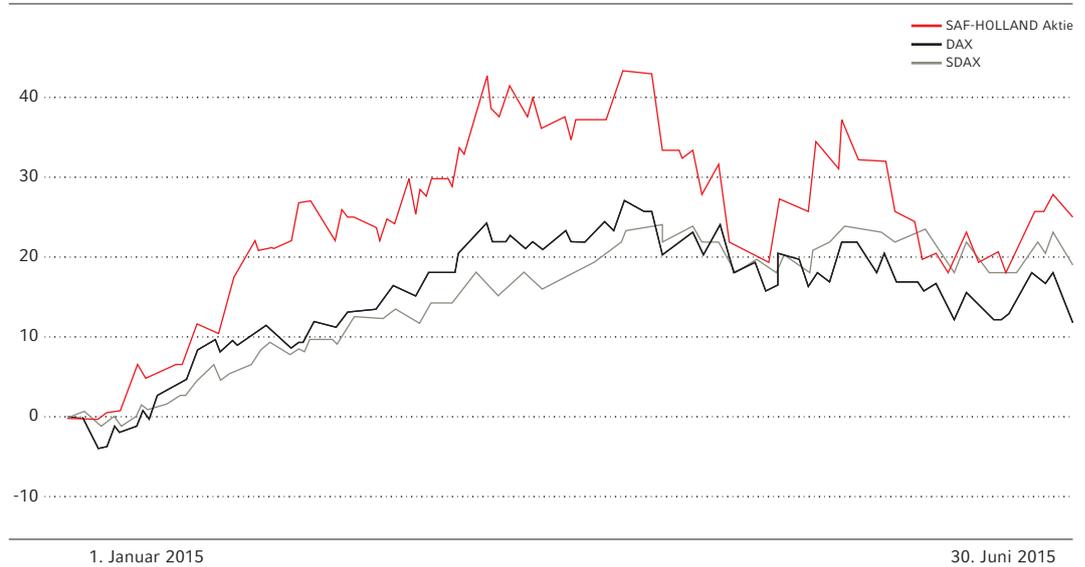
Kursanstieg der SAF-HOLLAND Aktie um 24,8%

Der Kursverlauf unserer Aktie war geprägt von einer außergewöhnlich starken Performance in den ersten drei Monaten sowie der allgemeinen Marktschwäche im zweiten Quartal. Hinzu kamen zwischenzeitliche Gewinnmitnahmen einiger Anleger aufgrund der wiederholten Kurssteigerungen. Zum Halbjahresende wies die SAF-HOLLAND Aktie einen Schlusskurs von 13,85 Euro (Vj. 11,52) aus. Mit dieser Steigerung um 24,8% im Vergleich zum Jahresschlusskurs 2014 legte sie mehr als doppelt so stark zu wie der DAX.

Die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND belief sich zum 30. Juni 2015 auf Basis des Halbjahresschlusskurses und der Stückzahl von 45.361.112 ausgegebenen Aktien auf 628,3 Mio. Euro (Vj. 522,6).

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

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



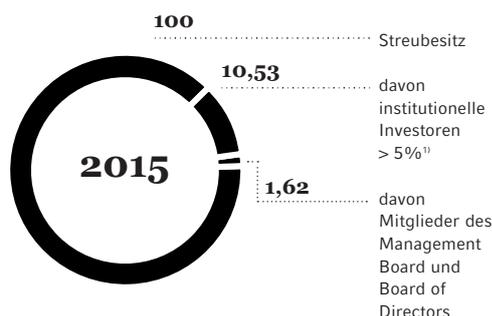
Quelle: Commerzbank AG, Frankfurt am Main.

Handelsvolumen um über 70% gesteigert

Die SAF-HOLLAND Aktie ist notiert am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Sie erfüllt die hohen Transparenzanforderungen des Prime Standards der Deutschen Börse und zählt zu den Werten des SDAX. Im ersten Halbjahr dieses Jahres belief sich das durchschnittliche Handelsvolumen unserer Aktie pro Börsentag auf 260.147 Stück (Vj. 152.450).

Alle Aktien von SAF-HOLLAND befinden sich im Streubesitz. Zu den Anteilseignern mit umfassenderen Kontingenten zählen Fondsgesellschaften aus den USA, Großbritannien, der Schweiz, Frankreich, den Beneluxländern und Deutschland. Größere institutionelle Anleger im zweiten Quartal waren die Deutsche Bank AG mit einem Aktienanteil von 5,29% (2.401.539 Stimmrechte) sowie die Ameriprise Financial Inc./Threadneedle Asset Management Ltd., London, mit 5,24% (2.376.212 Stimmrechte). Mit der Hauptversammlung am 23. April 2015 sind sowohl Richard Muzzy aus dem Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. sowie Ulrich Otto Sauer aus dem Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND GmbH ausgeschieden. Ihre Aktienbestände gehen daher nicht mehr in die Berechnung des Aktienanteils des Board of Directors und Management Board mit ein. Zum 30. Juni 2015 hielten die Mitglieder des Management Board und des Board of Directors von SAF-HOLLAND 1,62% (Vj. 3,51%) unserer Unternehmensaktien.

AKTIONÄRSSTRUKTUR 2015 in %



¹⁾ Stand 06.07.2015: 5,29%

Kaufempfehlungen der Analysten

Die SAF-HOLLAND Aktie wird regelmäßig von mehreren Banken und Finanzdienstleistern analysiert. Sie erstellen Unternehmensstudien sowie Aktienkommentare, -bewertungen und -empfehlungen. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Quartalsberichts lauten acht von elf Analysteneinschätzungen auf „Kaufen“, eine auf „Halten“ und zwei auf „Outperform“.

AKTUELLE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN

quirin bank AG	buy
Hauck & Aufhäuser Institutional Research AG	buy
Bankhaus Lampe KG	buy
Deutsche Bank AG	buy
equinet Bank AG	buy
Montega AG	buy
Commerzbank AG	hold
Exane BNP Paribas	outperform
Kepler Cheuvreux	buy
Macquarie Capital Ltd.	outperform
ODDO SEYDLER BANK AG	buy

Dividendenzahlung von 0,32 Euro je Aktie

Auf der ordentlichen Hauptversammlung von SAF-HOLLAND am 23. April 2015 wurde für das Geschäftsjahr 2014 die Ausschüttung einer Dividende von 0,32 Euro je Aktie (Vj. 0,27) beschlossen. Die Aktionäre folgten damit dem Vorschlag des Board of Directors.

Die am 24. April 2015 ausgezahlte Dividendensumme von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) entspricht rund 44% (Vj. 50%) des im Geschäftsjahr 2014 erzielten Periodenergebnisses. Bezogen auf die einzelne Aktie und den Jahresschlusskurs 2014 ergibt sich eine Dividendenrendite von 2,9% (Vj. 2,5%).

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND zielt darauf ab, die Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und 40% bis 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten, wenn die Eigenkapitalquote rund 40% erreicht.

AKTIENKENNZAHLEN

WKN / ISIN	A0MU70 / LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.361.112 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Halbjahreshoch /-tief ¹⁾	15,77 Euro / 11,06 Euro
Halbjahresschlusskurs ¹⁾	13,85 Euro
Marktkapitalisierung zum Ende des ersten Halbjahres ²⁾	628,3 Mio. Euro
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie ²⁾	0,78 Euro

¹⁾ XETRA-Schlusskurs.

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

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

Attraktive Anlagemöglichkeiten

SAF-HOLLAND hat am Kapitalmarkt eine Unternehmensanleihe (Corporate Bond) und Wandelschuldverschreibungen (Convertible Bonds) emittiert. In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen erfreuen sich die renditestarken Anlagealternativen eines großen Interesses bei privaten und institutionellen Investoren.

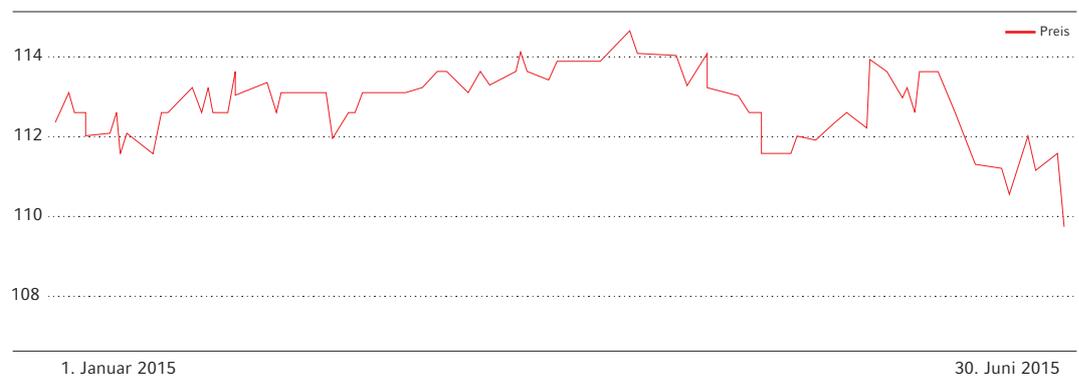
Unser Unternehmen verfügt über ein Bonitätsrating im Investmentgrade-Bereich von BBB, Ausblick stabil. Am 7. April 2015 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes ihr Vorjahresrating nach einer weiteren ausführlichen Analyse. In ihrem Zwölfmonatsausblick erwarten die Analysten eine weiterhin stabile Unternehmensentwicklung von SAF-HOLLAND.

SAF-HOLLAND Unternehmensanleihe

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

Im ersten Halbjahr 2015 orientierte sich der Kurs unserer Anleihe weitgehend an der Entwicklung des deutschen Aktienmarktes. Dabei verzeichnete die Unternehmensanleihe am 30. Juni 2015 einen Tagesschlusskurs von 109,7% (Vj. 114,1%).

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE in %



KENNZAHLEN ZUR UNTERNEHMENSANLEIHE

WKN	A1HA97
ISIN	DE000A1HA979
Volumen	75,0 Mio. Euro
Stückelung	1.000 Euro
Kupon	7,00% p.a.
Zinstermin	26. April
Laufzeit	5,5 Jahre
Fälligkeit	26. April 2018
Anleihesegment	Prime Standard
Börsenplatz	Frankfurt
Status	nicht nachrangig
Unternehmensrating	BBB, Ausblick stabil (Euler Hermes)
Halbjahresschlusskurs ¹⁾	109,7%

¹⁾ Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

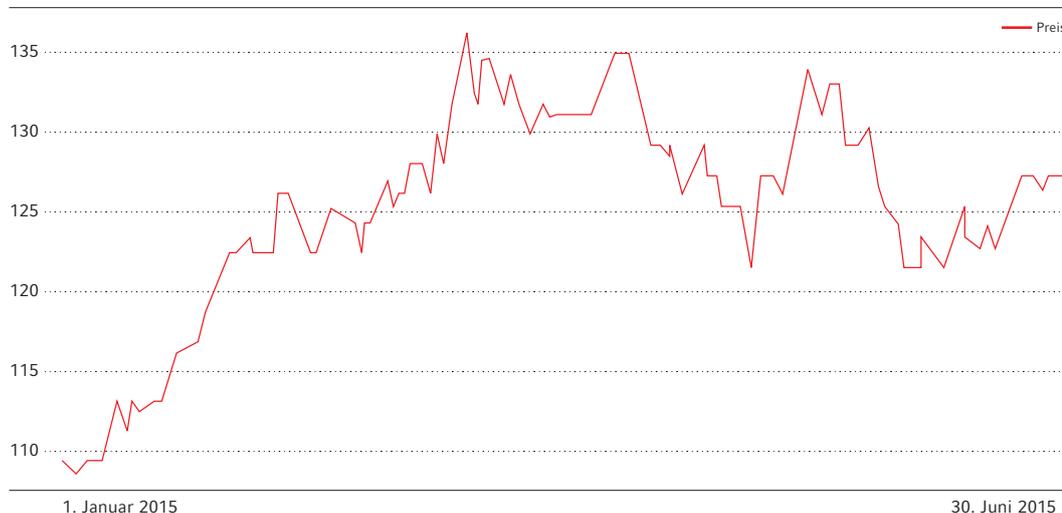
SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen

Die im September 2014 emittierten Wandelschuldverschreibungen von SAF-HOLLAND sind in den Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen.

Zum 24. April 2015 wurden der anfängliche Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis der Schuldverschreibungen angepasst. SAF-HOLLAND entspricht damit dem Beschluss der Hauptversammlung vom 23. April 2015 zur Zahlung einer Bardividende von 0,32 Euro je Aktie an die Aktionäre. Der Wandlungspreis beträgt nun 12,3291 Euro (zuvor 12,3706 Euro) und das Wandlungsverhältnis 8.110,8921 (zuvor 8.083,6823).

Der Kurs unserer Wandelschuldverschreibungen erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 deutlich von 107,5% am Jahresende 2014 auf 127,2% zum 30. Juni 2015.

WERTENTWICKLUNG DER SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN in %



Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

SAF-HOLLAND am Kapitalmarkt

KENNZAHLEN ZU DEN WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

WKN	A1ZN7J
ISIN	DE000A1ZN7J4
Volumen	100,2 Mio. Euro
Stückelung	100.000 Euro
Kupon	1,00% p.a.
Zahlungsweise	halbjährlich
Laufzeit	6 Jahre
Fälligkeit	12. September 2020
Status	nicht nachrangig und nicht besichert
Wandlungspreis	12,33 Euro pro Aktie
Wandlungsprämie	20% über Referenzpreis
Wandlungsverhältnis	8.110,8921 je Anleihe
Dividendenschutz	bis zu 0,27 Euro je Aktie pro Jahr
Börsennotierung	Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse
Halbjahresschlusskurs ¹⁾	127,2%

¹⁾ Quelle: IKB Deutsche
Industriebank AG, Düsseldorf.

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN

Umfassende Kapitalmarktkommunikation

SAF-HOLLAND hat seine Investor-Relations- und Creditor-Relations-Aktivitäten auf eine kontinuierliche, offene und zeitnahe Information der Kapitalmarktteilnehmer ausgerichtet. Aktionäre, Anleger und Analysten erhalten detaillierte Erläuterungen zum Geschäftsverlauf, zur globalen Wachstumsstrategie und den Zukunftsaussichten des Unternehmens. Unser Engagement trägt zur Verbreiterung der Investorenbasis bei und erhöht den Stellenwert der Aktie und Unternehmensanleihen von SAF-HOLLAND als attraktive Investments.

Auch im ersten Halbjahr 2015 gab es zahlreiche Beispiele für die intensive Kapitalmarktkommunikation unseres Management Boards und der Mitarbeiter des IR-Teams. Dabei informierten wir sowohl in Einzelgesprächen, Gruppenmeetings und Telefonkonferenzen als auch bei Road Shows über SAF-HOLLAND. Mehrere Investorenkonferenzen und Präsentationen fanden statt in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Österreich, der Schweiz und den USA.

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

Konzern-Zwischenlagebericht

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Nach einem verhaltenen Jahresauftakt scheint die globale Konjunktur im zweiten Quartal 2015 leicht an Kraft gewonnen zu haben. Dem Institut für Weltwirtschaft (IfW) zufolge, deuten die Indikatoren auf eine moderate Expansion hin, insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Eine stärkere Aufwärtstendenz als in den vergangenen beiden Jahren, so das Institut, sei für 2015 jedoch nicht erkennbar.

Im Euroraum profitierte die Konjunktur im Berichtszeitraum von Impulsen seitens der niedrigen Rohölpreise und Kapitalkosten. Durch den Euro-Wechselkurs wurden zudem die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten und damit auch der Export begünstigt. Berechnungen des statistischen Amtes der Europäischen Union zufolge erhöhte sich das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Euroraum von Januar bis März 2015 gegenüber dem Vorquartal um 0,4%. Das deutsche BIP legte in den ersten drei Monaten vermutlich um 0,3% und im zweiten Quartal 2015 um 0,4% zu.

In den Vereinigten Staaten hat sich der konjunkturelle Aufwärtstrend im Berichtszeitraum verlangsamt. Nach Zuwachsraten von 0,5% in den vorherigen Quartalen vergrößerte sich das BIP von Januar bis März nur noch um 0,2%. Das Bureau of Economic Analysis (BEA) führt den Rückgang unter anderem auf negative Beiträge aus dem Exportgeschäft sowie gemäßigte Regierungsausgaben zurück. Zudem machten sich Sonderfaktoren bemerkbar wie ungünstige Witterungsbedingungen und ein längerer Hafentarbeiterstreik an der Westküste.

Niedrigere Einnahmen aufgrund der gesunkenen Rohstoffpreise und strukturelle Probleme bremsten die wirtschaftliche Entwicklung in den Schwellenländern. Bezogen auf Brasilien geht das IfW nach der Stagnation in den ersten Monaten des Jahres von einer weiterhin sehr schwachen Konjunktur aus. Deutlich rückläufig dürfte sich die russische Wirtschaftsproduktion entwickelt haben, vorrangig bedingt durch die politischen Konflikte im Zusammenhang mit den Ereignissen in der Ukraine.

Die asiatischen Schwellenländer verzeichneten im ersten Halbjahr ein vergleichsweise starkes konjunkturelles Wachstum, wenn auch vielfach nicht mehr in dem hohen Tempo vorangegangener Jahre. Von Januar bis März erhöhte sich die Produktion in China verglichen mit dem Vorjahresquartal um 7%. Auch in Indien gewann die Konjunktur deutlich hinzu, wobei die Zuwachsraten allerdings auch Veränderungen in der statistischen Erfassung widerspiegeln.

Branchenspezifische Entwicklung

Die globalen Nutzfahrzeugmärkte entwickelten sich im ersten Halbjahr sehr unterschiedlich. In Europa zog die Nachfrage weiter an. Von Januar bis Mai wurden in der Europäischen Union insgesamt rund 832.000 Nutzfahrzeuge erstangemeldet, 11,6% mehr als im Vorjahreszeitraum. Mit Ausnahme von Frankreich verzeichneten alle großen Volumenmärkte deutliche Zunahmen. Dem Branchenverband ACEA zufolge wuchsen die Zulassungszahlen insbesondere in den für

SAF-HOLLAND interessanteren höheren Fahrzeugklassen. So stiegen die Erstregistrierungen bei Lkw über 3,5 Tonnen um 12,8% und bei Trucks über 16 Tonnen um 17,8%.

In Nordamerika orderten die Flottenbetreiber im zweiten Quartal deutlich verhaltener: Sowohl bei Trucks als auch bei Trailern blieben die monatlichen Ordereingänge hinter den vergleichbaren Vorjahreswerten zurück. ACT Research betont, dass dies nicht als Anzeichen einer Marktschwäche zu deuten ist. Vielmehr hätten zahlreiche Flotten ihre Bestellungen bereits in den Vormonaten platziert, um pünktliche Lieferungen zu gewährleisten. Die Auftragsbücher der Hersteller bestätigen dies: Im Mai beliefen sich die Auftragsbestände für Trucks der Klassen 5 bis 8 auf insgesamt 56.000 Einheiten, was verglichen mit dem Vorjahresmonat einem Plus von einem Drittel entspricht. Bezogen auf den Trailermarkt geht ACT Research unverändert davon aus, dass 2015 das stärkste Absatzjahr seit Ende der 1990er Jahre wird.

Äußerst schwach präsentierten sich im Berichtszeitraum die Nutzfahrzeugmärkte Brasiliens und Russlands. In Brasilien wurden in der ersten Jahreshälfte 42,3% weniger Trucks erstangemeldet als im Vergleichszeitraum 2014. Nach Berechnungen des Branchenverbandes Anfavea gaben die Erstzulassungen in allen Fahrzeugklassen nach. Lediglich die leichten Fahrzeuge mit bis zu 6 Tonnen konnten etwas zulegen. Bei den russischen Herstellern liefen von Januar bis Mai 2015 insgesamt gut 46.000 Trucks vom Band. Die Fertigungszahlen reduzierten sich damit gegenüber der Vorjahresperiode um 23,2%. Auch als Absatzmarkt für Gebrauchtfahrzeuge spielt Russland derzeit eine geringere Rolle. Westeuropäische Flottenbetreiber halten gebrauchte Fahrzeuge daher zum Teil länger im Bestand.

Der indische Nutzfahrzeugmarkt legte von April bis Juni gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,6% zu. Mit einem Anstieg der Verkaufszahlen um 23,2% waren Fahrzeuge der mittleren und schweren Gewichtsklassen besonders gefragt. In China entwickelte sich der Absatz weiterhin verhalten. Dem Herstellerverband CAAM zufolge wurden in den ersten fünf Monaten des Jahres 1,5 Millionen Nutzfahrzeuge gebaut, 17,4% weniger als in den vergleichbaren Vorjahresmonaten. Im Bussegment erhöhten sich die Produktionszahlen der chinesischen OEM um 3,5%.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF – WESENTLICHE EREIGNISSE IM ERSTEN HALBJAHR 2015

Für SAF-HOLLAND setzte sich die positive Geschäftsentwicklung des ersten Quartals in den folgenden Monaten fort. Von April bis Juni konnte das Umsatzvolumen in allen Regionen und Business Units gesteigert werden – sowohl gegenüber dem Vorjahreszeitraum als auch gegenüber dem Jahresanfangsquartal 2015. Zum Halbjahr erreichte der Konzernumsatz 558,7 Mio. Euro (Vj. 482,0). Er lag damit 76,7 Mio. Euro oder 15,9% über dem Vergleichswert des Vorjahres. Einen positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung hatte erneut der günstige Euro-Dollar-Wechselkurs. Währungsbereinigt erzielten wir einen Umsatzanstieg um 5,9% auf 510,4 Mio. Euro.

Trotz der in Brasilien und Russland schwierigen Marktlage verzeichneten alle Geschäftsfelder, auch auf der Ergebnisseite, deutliche Zuwächse. Überproportional legte der Ertrag bei Trailer Systems zu: Im größten Geschäftsfeld von SAF-HOLLAND lag das bereinigte EBIT auf Halbjahresbasis um mehr als 80% über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Im Gesamtkonzern erhöhte sich das bereinigte EBIT um 35,6% auf 49,5 Mio. Euro (Vj. 36,5) und wuchs damit deutlich stärker als der Umsatz. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 8,9% (Vj. 7,6%).

Wachstumsstrategie 2020 – Profitieren von Megatrends

In interdisziplinären Teams brachten wir die Umsetzung der im ersten Quartal verabschiedeten Wachstumsstrategie 2020 voran. Die mittelfristig ausgerichtete Anschlussstrategie stellt das profitable Unternehmenswachstum von SAF-HOLLAND auf eine noch breitere Basis und sorgt zugleich für zusätzliche Expansionsdynamik. Dazu kombiniert sie die bestehenden strategischen Kernpunkte – Ausbau des nordamerikanischen Trailergeschäfts und internationale Intensivierung

der Aftermarketaktivitäten – mit neuen Wachstumsfeldern, die dem Unternehmen überproportionale Chancen bieten. Bezogen auf die Durchdringung der BRIC-Märkte zieht SAF-HOLLAND den geografischen Fokus weiter auf und adressiert künftig vermehrt auch ergänzende Regionen der Welt.

__ Globalisierungsoffensive auch außerhalb der heutigen Kernmärkte

Die stärkere Expansion außerhalb Europas und Nordamerikas dient der systematischen Nutzung von Marktchancen, die sich aus globalen Megatrends ergeben: In den Schwellenländern steigen die Bevölkerungszahlen rasch an. Immer mehr Menschen leben in Städten und mit dem wirtschaftlichen Aufschwung entsteht eine konsumstarke Mittelschicht. Dies treibt das Warenaufkommen, vergrößert die Transportvolumina und steigert den Bedarf an Trucks und Trailern.

Bei der Geschäftsausweitung in aussichtsreiche Regionen nutzen wir weiterhin unsere Kernkompetenzen sowie den bewährten Weg über das Aftermarketgeschäft und produkttechnische Applikationen. In einigen der aufstrebenden Ländern ist SAF-HOLLAND bereits aktiv. Diese Aktivitäten werden erweitert und ergänzt durch zusätzliches Engagement in neuen geografischen Absatzgebieten. Dabei setzen wir sowohl auf internes Wachstum als auch auf Kooperationen und Akquisitionen, die uns auf der Produktseite oder regional unterstützen.

Ob in Dubai, Mexiko oder anderen Teilen der Welt: Es hat sich gezeigt, dass die Markteintrittsstrategien von SAF-HOLLAND in hohem Maße erfolgversprechend sind. Mit unserer umfassenden Integrationserfahrung aus dem Zusammenschluss der deutschen SAF- und der nordamerikanischen Holland-Gruppe und mit dem erfolgreichen Erwerb von Xiamen und Corpco, haben wir demonstriert, dass die Erschließung neuer Ländermärkte durch Akquisitionen beschleunigt werden kann.

__ Forcierter Ausbau wachstumsstarker Handlungsfelder

Parallel zur Globalisierungsoffensive rückt die Wachstumsstrategie 2020 insgesamt acht regional- und produktorientierte Handlungsfelder in den Mittelpunkt. Dabei handelt es sich um expansionsstarke Bereiche, in denen SAF-HOLLAND zum Teil schon tätig ist und signifikant wachsen kann durch Intensivierung der Marktdurchdringung, den Gewinn weiterer Marktanteile sowie die Einführung neuer Produkte. Beispiele sind die in Dubai angesiedelten Aktivitäten für den Nahen und Mittleren Osten sowie für Afrika, aber auch der weltweite Ausbau unseres Programms an Federungssystemen für Trucks und Busse.

PRIORITÄTSHANDLUNGSFELDER DER WACHSTUMSSTRATEGIE 2020

China	Alle Produktsegmente
Mittlerer Osten / Afrika	Alle Produktsegmente
Achsen und Federungssysteme für Trailer (OE-Geschäft)	Europa
Achsen und Federungssysteme für Trailer (OE-Geschäft)	Nordamerika
Federungssysteme für Trucks (OE-Geschäft)	Weltweit
Federungssysteme für Busse (OE-Geschäft)	Weltweit
Aftermarketgeschäft	Europa
Aftermarketgeschäft	Nordamerika

__ Profitables Wachstum mit breiterer Basis

Über die Wachstumsstrategie wollen wir 2020 ein Drittel des Konzernumsatzes außerhalb von Europa und Nordamerika generieren. Die acht Prioritätshandlungsfelder sollen dann rund 80% zum Gesamtumsatz beitragen. Im Konzern strebt SAF-HOLLAND für 2020 einen Umsatzzuwachs auf 1,250 bis 1,500 Mrd. Euro an. Dies entspricht einem deutlich über der Marktentwicklung liegenden jährlichen Umsatzanstieg von durchschnittlich 4 bis 7%. Rund die Hälfte der vorgesehenen Umsatzsteigerung soll aus organischem Wachstum erfolgen.

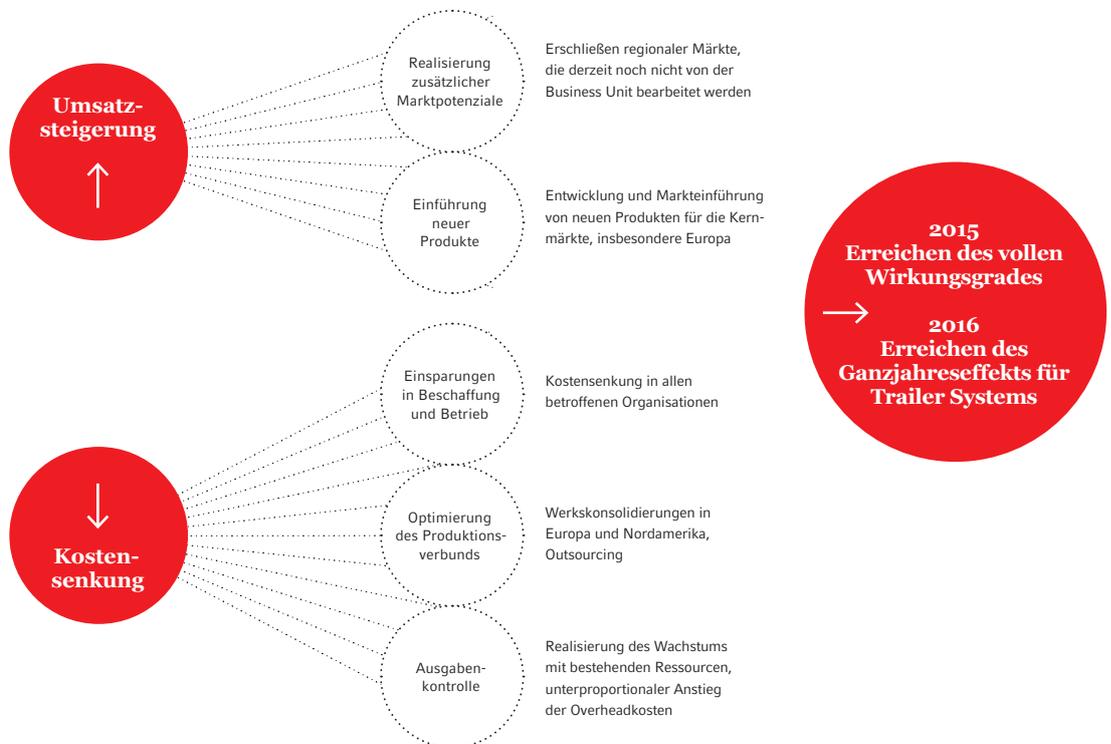
Trotz der geplanten starken Zuwächse auf Schwellenmärkten geht SAF-HOLLAND davon aus, 2020 bei der bereinigten EBIT-Marge ein Niveau von mindestens 8% erzielen zu können. Beim Ergebnis je Aktie wird für 2020 eine Steigerung um rund 75% gegenüber 2014 erwartet. Die erhöhte Aktienanzahl aufgrund der 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen ist dabei bereits berücksichtigt.

Maßnahmen zur Ertragssteigerung von Trailer Systems greifen

Unsere Initiativen zum Ausbau der Ertragskraft der Business Unit Trailer Systems kamen im ersten Halbjahr 2015 weiter voran. Die ursprünglich erst für das Ende des Geschäftsjahres vorgesehene Steigerung der bereinigten EBIT-Marge des Geschäftsbereichs auf rund 6% konnte im zweiten Quartal erreicht bzw. leicht überschritten werden. Dabei wirkten sich die auch saisonal bedingt hohe Auslastung und der vorteilhafte Produktmix spürbar aus. Zu den Schwerpunkten des Ertragsoptimierungsprogramms zählt die Überführung des Werkes Wörth in die beiden Werke am Hauptstandort Bessenbach. Aus heutiger Sicht kann der Umzug von Wörth nach Bessenbach im Herbst 2015 abgeschlossen werden. Damit könnte die Konsolidierung der deutschen Werke etwas früher beendet werden als ursprünglich vorgesehen.

Im Rahmen des Ertragssteigerungsprogramms in Nordamerika werden weiterführende kostenoptimierende Maßnahmen mit Blick auf eine Werkskonsolidierung derzeit erörtert und voraussichtlich im weiteren Jahresverlauf entschieden.

MASSNAHMENPAKET ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG BEI TRAILER SYSTEMS



ERTRAGSLAGE

Konzernumsatz um 76,7 Mio. Euro gesteigert

Im zweiten Quartal 2015 erwirtschaftete SAF-HOLLAND einen Konzernumsatz von 287,7 Mio. Euro (Vj. 246,7), ein Plus von 16,6% gegenüber dem Vorjahresquartal. In Kombination mit dem ebenfalls umsatzstarken ersten Quartal ergibt sich daraus zum Halbjahr ein Anstieg des Gesamtumsatzes um 15,9% auf 558,7 Mio. Euro (Vj. 482,0). Einen positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung hatte dabei auch der günstige Euro-Dollar-Wechselkurs. Währungsbereinigt erhöhte sich der Konzernumsatz in den ersten sechs Monaten 2015 um 5,9% auf 510,4 Mio. Euro (Vj. 482,0).

WÄHRUNGEN: ENTWICKLUNG US-DOLLAR UND KANADISCHER DOLLAR GEGENÜBER DEM EURO (Q1-Q2/2015)¹⁾

Nordamerika	
US-Dollar	+22,8%
Kanadischer Dollar	+9,0%

¹⁾ Durchschnittskurs Q1-Q2/2015 vs. Q1-Q2/2014.

Zum Anstieg des Konzernumsatzes trugen alle Geschäftsfelder bei. Dabei verzeichnete jede der drei Business Units Umsatzzuwächse von deutlich mehr als 10%. Trotz der teilweise herausfordernden Rahmenbedingungen konnte der Gesamtumsatz in allen Regionen ausgebaut werden.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q1-Q2/2015		Q1-Q2/2014	
Europa	271,2	48,5%	261,2	54,2%
Nordamerika	224,3	40,2%	174,9	36,3%
Sonstige	63,2	11,3%	45,9	9,5%
Gesamt	558,7	100%	482,0	100%

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN

Mio. Euro	Q2/2015		Q2/2014	
Europa	139,9	48,6%	128,4	52,0%
Nordamerika	113,3	39,4%	91,9	37,3%
Sonstige	34,5	12,0%	26,4	10,7%
Gesamt	287,7	100%	246,7	100%

Europäische Kapazitäten gut ausgelastet

In Europa, wo die Flottenbetreiber sukzessive ihren über Jahre aufgestauten Bedarf an Trucks und Trailern decken, entwickelte sich der Absatz weiterhin günstig. Aufgrund der guten Auftragslage stockten wir unsere europäischen Kapazitäten im Februar des Jahres auf und führten im zweiten Quartal Zusatzschichten ein.

Von Januar bis Juni steigerte SAF-HOLLAND den in Europa erwirtschafteten Umsatz auf 271,2 Mio. Euro (Vj. 261,2). Der Anstieg um 10,0 Mio. Euro ist insbesondere vor dem Hintergrund bemerkenswert, dass unser größtes Geschäftsfeld Trailer Systems 2014 in der Region von

einer Sonderkonjunktur profitieren konnte: Flottenbetreiber holten im ersten Halbjahr 2014 in großem Stil Trailerkäufe nach, die sie 2013 im Kontext der Euro-6-Einführung zurückgestellt hatten. Damit war die Vergleichsbasis für das erste Halbjahr 2015 relativ hoch. In 2015 hingegen wirkte sich die schwierige russische Branchensituation dämpfend aus. Als Absatzmarkt für Gebrauchtfahrzeuge hat Russland an Bedeutung verloren. Einige Flottenkunden halten ihre Fahrzeuge daher länger im Bestand und Neuanschaffungen werden teilweise verschoben.

Europa ist nach wie vor der größte regionale Umsatzträger von SAF-HOLLAND. Im ersten Halbjahr lag der Beitrag zum Gesamtumsatz bei 48,5% (Vj. 54,2%). Bedingt durch den überproportionalen Umsatzanstieg in Nordamerika und in den sonstigen Regionen fiel der Anteil Europas am Konzernumsatz geringer aus als im Vorjahr.

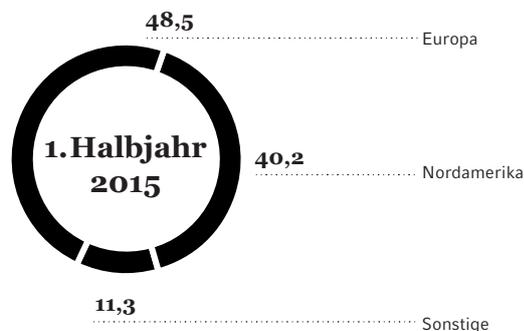
Positive Geschäftsentwicklung in Nordamerika

Im nordamerikanischen Markt steigerte SAF-HOLLAND den Umsatz in den ersten sechs Monaten des Jahres auf 224,3 Mio. Euro (Vj. 174,9). Verglichen mit der Vorjahresperiode entspricht dies einem Zuwachs von 28,2%. Für den starken Anstieg der Umsatzerlöse war neben den höheren Absatzmengen auch die Entwicklung des Euro-Dollar-Wechselkurses maßgeblich. Währungskursbereinigt nahm der Umsatz um 4,4% auf 182,7 Mio. Euro zu. Der Anteil der Region Nordamerika am Konzernumsatz erreichte zum Halbjahr 40,2% (Vj. 36,3%).

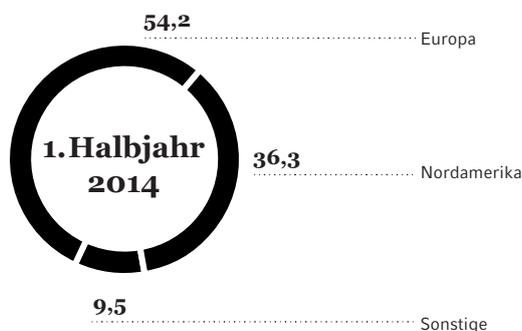
Sowohl die Business Unit Trailer Systems als auch das Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems verzeichneten in Nordamerika einen anhaltend guten Auftragseingang. Im Aftermarketgeschäft sind Ausweitungen in dieser Region derzeit nur bedingt möglich, da aufgrund des hohen Absatzniveaus der vergangenen Monate ein sehr hoher Anteil an Neufahrzeugen im Einsatz ist. Der steigende Fahrzeugbestand sollte sich auf Sicht von ein bis zwei Jahren positiv im Ersatzteilgeschäft auswirken.

In den Vereinigten Staaten mehrten sich im Berichtszeitraum die Anzeichen für ein Wiederanziehen der Regierungsaufträge, was SAF-HOLLAND vor allem im Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems Perspektiven eröffnen könnte. So wurde im zweiten Quartal ein US-Fahrzeughersteller damit beauftragt, eine hohe Anzahl gebrauchter, regierungseigener Transportfahrzeuge komplett zu überholen und wieder in einen neuwertigen Zustand zu versetzen. Die Fahrzeuge werden dazu bis auf die Rahmen demontiert und anschließend neu aufgebaut. Das über mehrere Jahre angesetzte Projekt umfasst voraussichtlich 1.800 Trucks mit Ladesystemen. SAF-HOLLAND sieht hier Chancen in der Komponentenzulieferung.

ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEIL DER REGIONEN AM KONZERNUMSATZ in %



Starke Zuwächse in den aufstrebenden Ländern

Hohe Umsatzzuwächse erzielte der Konzern in den Regionen, die gegenwärtig noch nicht zu den Kernmärkten von SAF-HOLLAND zählen. Der außerhalb Europas und Nordamerikas generierte Umsatz nahm im ersten Halbjahr um 37,7% auf insgesamt 63,2 Mio. Euro (Vj. 45,9) zu. Damit stammen bereits 11,3% (Vj. 9,5%) des Konzernumsatzes aus den übrigen Regionen.

Erfreulich entwickelten sich insbesondere unsere Geschäfte in China sowie die von Dubai und Mexiko aus betriebenen Vertriebsaktivitäten. Die Fertigung im chinesischen Xiamen profitierte vom hohen Ordervolumen nordamerikanischer Flottenbetreiber, die ihre in China bestellten Fahrzeuge mit Produkten von SAF-HOLLAND ausstatten lassen. Parallel kam Corpco das wachsende Interesse an Bussen mit Luftfederungssystemen zugute. Mit ihrer neu entwickelten Luftfederung J Beam kann die chinesische Tochtergesellschaft zudem die steigende Nachfrage nach E-Bussen nutzen. Sowohl Corpco als auch die angestammten Aktivitäten in Xiamen trugen im Berichtszeitraum zum Umsatz- und Ergebniswachstum des SAF-HOLLAND Konzerns bei.

In Amerika sorgte der 2013 erweiterte Vertrieb für Impulse. Über vier Standorte in Mexiko sowie Vertriebsrepräsentanzen in Kolumbien, Peru und Argentinien sprechen wir in dieser Region Kunden in insgesamt 21 Ländern an. Marktbedingt extrem schwach entwickelte sich der Absatz in Brasilien. Mittelfristig zeichnen sich in dem südamerikanischen Land Vorteile für SAF-HOLLAND ab: So nutzt einer unserer Kunden im Trailerbereich die derzeitige Marktkonsolidierung zum Ausbau der eigenen Marktanteile. Dies sollte mittelfristig auch bei uns zu einer stärkeren Beauftragung führen.

Ergebnisentwicklung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio. Euro	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Umsatzerlöse	558,7	482,0	287,7	246,7
Umsatzkosten	-450,0	-391,2	-230,0	-199,9
Bruttoergebnis	108,7	90,8	57,7	46,8
in % vom Umsatz	19,5	18,8	20,1	19,0
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	0,3	0,5	0,2
Vertriebskosten	-31,0	-28,5	-16,5	-14,8
Allgemeine Verwaltungskosten	-24,2	-21,8	-13,0	-11,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-10,7	-9,8	-5,3	-5,1
Betriebliches Ergebnis	43,7	31,0	23,4	15,9
in % vom Umsatz	7,8	6,4	8,1	6,4
Finanzergebnis	1,4	-6,0	-5,2	-2,7
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	0,8	0,4	0,5	0,2
Ergebnis vor Steuern	45,9	25,4	18,7	13,4
in % vom Umsatz	8,2	5,3	6,5	5,4
Ertragsteuern	-15,5	-7,9	-6,4	-4,1
Periodenergebnis	30,4	17,5	12,3	9,3
in % vom Umsatz	5,4	3,6	4,3	3,8
Anzahl der Aktien ¹⁾	45.361.112	45.361.112	45.361.112	45.361.112
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,67	0,39	0,27	0,21
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,58	0,39	0,24	0,21

¹⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

__ **Bruttoergebnis steigt überproportional**

Die hohe Auslastung im Zusammenwirken mit Kostendisziplin und Effizienzsteigerungen in der Produktion sowie teilweise positive Produktmix-Effekte führten zu einer im Vergleich zum Umsatzanstieg stärkeren Entwicklung der Ergebnisgrößen.

Im ersten Halbjahr 2015 erhöhte sich das Bruttoergebnis im Konzern um 19,7% auf 108,7 Mio. Euro (Vj. 90,8). Dies entspricht einer verbesserten Bruttomarge von 19,5% (Vj. 18,8%). Bei den Vertriebskosten, den Verwaltungskosten sowie den Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen die Ausgaben zwar nominal an, was unter anderem auch auf Wechselkurseffekte aufgrund der Umrechnung von US-Dollar in Euro bedingt ist. Der prozentuale Anteil am Gesamtumsatz lag jedoch durchgängig unter der Vorjahresquote. So entsprachen die Vertriebskosten von 31,0 Mio. Euro (Vj. 28,5) 5,6% (Vj. 5,9%) des Konzernumsatzes. Auf die allgemeinen Verwaltungskosten entfielen 24,2 Mio. Euro (Vj. 21,8) – ein Umsatzanteil von 4,3% (Vj. 4,5%). Für Forschung und Entwicklung wurden 10,7 Mio. Euro (Vj. 9,8) aufgewendet. Ohne Einbeziehung der aktivierten Entwicklungskosten betrug die F&E-Quote damit 1,9% (Vj. 2,1%).

Die höhere Bruttomarge bedingte zusammen mit den nur unterproportional zum Umsatz gestiegenen Vertriebs-, Verwaltungs-, und F&E-Kosten einen Zuwachs beim betrieblichen Ergebnis um 41,0% auf 43,7 Mio. Euro (Vj. 31,0).

Das Finanzergebnis in Höhe von 1,4 Mio. Euro (Vj. -6,0) war im ersten Halbjahr 2015 entscheidend von den darin enthaltenen Kursgewinnen aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen und Dividenden zum Stichtagskurs beeinflusst. Sie beliefen sich auf 7,1 (Vj. 1,2) Mio. Euro.

Den im ersten Quartal 2015 angefallenen unrealisierten Kursgewinnen aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen und Dividenden in Höhe von 8,8 Mio. Euro standen im zweiten Quartal in Summe nicht realisierte und realisierte Kursverluste aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen und Dividenden von 1,7 Mio. Euro gegenüber. Das Finanzergebnis im zweiten Quartal belief sich demnach auf -5,2 Mio. Euro (Vj. -2,7). Die saldierten Zinsaufwendungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2015 auf 4,3 Mio. Euro (Vj. 4,8). Darin enthalten waren nicht zahlungswirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 0,3 Mio. Euro aus der Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibungen.

Die operative Verbesserung in Verbindung mit dem, vor allem währungskursgetriebenen, positiven Swing im Finanzergebnis ließen das Ergebnis vor Steuern im ersten Halbjahr 2015 um 80,7% auf 45,9 Mio. Euro (Vj. 25,4) steigen. Trotz der im Vorjahresvergleich höheren effektiven Ertragsteuerquote legte das Periodenergebnis auf 30,4 Mio. Euro (Vj. 17,5) zu. Damit ergab sich für das erste Halbjahr ein unverwässertes Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,67 Euro (Vj. 0,39).

 ÜBERLEITUNG FÜR BEREINIGTE ERGEBNISGRÖSSEN

Mio. Euro	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Periodenergebnis	30,4	17,5	12,3	9,2
Ertragsteuern	15,5	7,9	6,4	4,2
Finanzergebnis	-1,4 ¹⁾	6,0 ²⁾	5,2	2,7
Abschreibungen aus PPA	3,2	3,0	1,6	1,5
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1,8	2,1 ³⁾	1,4	1,8 ³⁾
Bereinigtes EBIT	49,5	36,5	26,9	19,4
in % vom Umsatz	8,9	7,6	9,4	7,9
Abschreibungen	7,3	6,5	3,7	3,3
Bereinigtes EBITDA	56,8	43,0	30,6	22,7
in % vom Umsatz	10,2	8,9	10,6	9,2
Abschreibungen	-7,3	-6,5	-3,7	-3,3
Finanzergebnis	1,4 ¹⁾	-6,0 ²⁾	-5,2	-2,7
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	50,9	30,5	21,7	16,7
Ertragsteuern	-15,6	-9,4	-6,7	-5,2
Bereinigtes Periodenergebnis	35,3 ⁴⁾	21,1 ⁵⁾	15,0	11,5
in % vom Umsatz	6,3	4,4	5,2	4,7
Anzahl der Aktien ⁶⁾	45.361.112	45.361.112	45.361.112	45.361.112
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,78 ⁷⁾	0,47 ⁷⁾	0,33	0,26

¹⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 5,6 Mio. Euro enthalten.

²⁾ Im Finanzergebnis sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 0,9 Mio. Euro enthalten.

³⁾ Restrukturierungs- und Integrationskosten beinhalten aperiodische Aufwendungen von 220,0 TEUR.

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

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

⁶⁾ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

⁷⁾ Die Kalkulation des bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von 0,1 Mio. Euro in Q1-Q2/2015 und -0,1 Mio. Euro in Q1-Q2/2014.

__ Bereinigtes EBIT wächst um 36%

In den ersten sechs Monaten 2015 nahm das um die negativen Effekte aus der Kaufpreisallokation sowie Restrukturierungsaufwendungen bereinigte EBIT um 35,6% auf 49,5 Mio. Euro (Vj. 36,5) zu. Es stieg damit stärker als der Umsatz. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 um 130 Basispunkte auf 8,9% (Vj. 7,6%). Im zweiten Quartal 2015 konnte das bereinigte EBIT auf den bisherigen Rekordwert von 26,9 Mio. Euro (Vj. 19,4) vorangebracht und damit bei der bereinigten EBIT-Marge der Zielkorridor von 9 bis 10% erstmalig erreicht werden.

Auch bedingt durch die bereits beschriebene positive Entwicklung des Finanzergebnisses konnte beim bereinigten Ergebnis vor Steuern ein Anstieg um 66,9% auf 50,9 Mio. Euro (Vj. 30,5) verbucht werden.

Das bereinigte Periodenergebnis legte im ersten Halbjahr 2015 gegenüber dem Vorjahr ebenfalls um mehr als zwei Drittel auf 35,3 Mio. Euro (Vj. 21,1) zu. Das bereinigte unverwässerte Ergebnis je Aktie erhöhte sich auf 0,78 Euro (Vj. 0,47), wobei die zugrundeliegende Aktienanzahl von 45,4 Mio. Stück unverändert blieb. Die vor allem durch die Werkskonsolidierung in Deutschland bedingten Restrukturierungskosten lagen im Berichtszeitraum bei 1,8 Mio. Euro (Vj. 2,1) und damit leicht unter Vorjahresniveau.

Geschäftsverlauf in den Business Units

ÜBERSICHT ÜBER DIE BUSINESS UNITS

Mio. Euro	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Anpassungen / Eliminierungen		Gesamt	
	Q1-Q2 2015	Q1-Q2 2014	Q1-Q2 2015	Q1-Q2 2014	Q1-Q2 2015	Q1-Q2 2014	Q1-Q2 2015	Q1-Q2 2014	Q1-Q2 2015	Q1-Q2 2014
Umsatzerlöse	326,7	280,8	94,8	78,9	137,2	122,3	-	-	558,7	482,0
Umsatzkosten	-288,6	-253,1	-78,1	-65,2	-99,1	-86,6	15,8	13,7	-450,0	-391,2
Bruttoergebnis	38,1	27,7	16,7	13,7	38,1	35,7	15,8	13,7	108,7	90,8
in % vom Umsatz	11,7	9,9	17,6	17,4	27,8	29,2	-	-	19,5	18,8
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-16,9	-16,1	-9,5	-8,4	-17,0	-16,1	-15,8	-13,7	-59,2	-54,3
Bereinigtes EBIT	21,2	11,6	7,2	5,3	21,1	19,6	-	-	49,5	36,5
in % vom Umsatz	6,5	4,1	7,6	6,7	15,3	16,0	-	-	8,9	7,6

Trailer Systems: Bereinigte EBIT-Marge erreicht zum Halbjahr 6,5%

Die Business Unit Trailer Systems setzte im ersten Halbjahr 326,7 Mio. Euro (Vj. 280,8) um. Sie steigerte den Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode demnach um 16,3% oder 45,9 Mio. Euro. Der Anteil des Geschäftsfelds am Konzernumsatz nahm leicht auf 58,5% (Vj. 58,2%) zu.

Auf der Ertragsseite konnten die Erwartungen übertroffen werden. Dies ist sowohl auf das ausgeweitete Geschäftsvolumen und die damit höhere Auslastung als auch auf die Erfolge des Maßnahmenpakets zur Steigerung der Ertragskraft zurückzuführen. So legte das Bruttoergebnis des Geschäftsbereichs überproportional zum Segmentumsatz auf 38,1 Mio. Euro (Vj. 27,7) zu. Damit ergab sich eine spürbar verbesserte Bruttomarge von 11,7% (Vj. 9,9%). Das bereinigte EBIT nahm auf 21,2 Mio. Euro (Vj. 11,6) zu. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 6,5% (Vj. 4,1%). Unser Ziel, die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs bis Ende des Jahres 2015 auf rund 6% zu steigern, wurde damit bereits zum Halbjahr erreicht. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass saisonal bedingt, vor allem aufgrund der Sommer- und Weihnachtsferien der Kunden, die Auslastung in der zweiten Jahreshälfte tendenziell niedriger ausfällt.

ENTWICKLUNG BEREINIGTE EBIT-MARGE TRAILER SYSTEMS

Q1-Q2/2013	2,0%
Q1-Q2/2014	4,1%
Q1-Q2/2015	6,5%

In Europa konnte Trailer Systems das bereits hohe Absatzniveau des Vorjahreszeitraums übertreffen. Zusätzlich sorgte das Maßnahmenpaket zur Steigerung der Ertragskraft der Business Unit für Impulse. Durch die mit der Werkskonsolidierung in Deutschland verbundenen notwendigen Übergangslösungen lassen sich die Material-, Fertigungs- und Warenflüsse derzeit noch nicht optimal aufstellen. Nach Abschluss der Verlagerung des Werkes Wörth an den Hauptstandort der SAF-HOLLAND GmbH nach Bessenbach werden an dieser Stelle grundlegende Verbesserungen möglich, die vor allem 2016 zum Tragen kommen werden.

Das nordamerikanische Trailergeschäft entwickelte sich im ersten Halbjahr 2015 erneut erfreulich. Unsere in Nordamerika forcierte Endkundenbetreuung wirkte sich sowohl auf das Geschäft in der Region als auch mittelbar in Asien aus. So rüsten nordamerikanische

Flottenbetreiber ihre in China bestellten Fahrzeuge mit Produkten von SAF-HOLLAND aus, die wir in Xiamen herstellen. Bei der Fertigung bewährte sich die flexiblere Aufstellung der Produktion der beiden Werke in Warrenton, Missouri. Auch auf der Einkaufsseite konnten Fortschritte erreicht werden.

__ Powered Vehicle Systems: Solides Wachstum bei Umsatz und Ertrag

Das Geschäftsfeld Powered Vehicle Systems erzielte in den ersten sechs Monaten Umsatzerlöse in Höhe von 94,8 Mio. Euro (Vj. 78,9). Dies entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum einem Zuwachs um 20,2% oder 15,9 Mio. Euro. Dabei wirkten sich auch Effekte aus der Währungskursumrechnung positiv aus. Der Anteil der Business Unit am Konzernumsatz erreichte 17,0% (Vj. 16,4%). Auf der Ertragsseite profitierte Powered Vehicle Systems neben positiven Auslastungseffekten von gezielten Kosteneinsparungen in Nordamerika sowie den konzernweit optimierten Herstellkosten, aber auch von der guten Entwicklung bei Corpco in China, dem Spezialisten für Luftfederungssysteme im Busbereich. Das Bruttoergebnis legte auf 16,7 Mio. Euro (Vj. 13,7) zu. Die Bruttomarge belief sich damit auf 17,6% (Vj. 17,4%). Das bereinigte EBIT wuchs überproportional zum Umsatz um 35,8% und erreichte 7,2 Mio. Euro (Vj. 5,3). Damit verbessert sich die bereinigte EBIT-Marge des Geschäftsbereichs im ersten Halbjahr 2015 auf 7,6% (Vj. 6,7%), lag aber in Summe noch unter der geplanten Bandbreite von 8 bis 9%.

Die Kapazitäten der Business Unit in Europa zeigten sich anhaltend gut ausgelastet: Dazu hat neben Produktinnovationen auch das starke Exportgeschäft beigetragen. Im nordamerikanischen Markt verfügen wir weiterhin über eine solide Auftragsituation. Während des Auf- und Ausbaus der US-amerikanischen Frackingaktivitäten hatte SAF-HOLLAND in den Vorjahren Federungssysteme für die dazu benötigten Spezialfahrzeuge geliefert, deren Absatz im Zuge der Ölpreisentwicklung bereits seit Mitte 2014 weitgehend erlahmt ist. Im ersten Halbjahr 2015 begannen wir nun, unsere Absatzinitiativen bei Federungssystemen verstärkt auf weitere gewerbliche Fahrzeugklassen und interessante Nischenanwendungen auszuweiten. Ziel ist es, auf diese Weise im nordamerikanischen Raum zusätzliche Kundengruppen zu erschließen und das Produktprogramm bei Spezialapplikationen zu verbreitern.

__ Aftermarket: Fortgesetzter Ausbau der globalen Marktposition

Der Geschäftsbereich Aftermarket vergrößerte den Umsatz im ersten Halbjahr 2015 um 12,2% auf 137,2 Mio. Euro (Vj. 122,3). Somit wurden 24,5% (Vj. 25,4%) des Konzernumsatzes in diesem Segment erwirtschaftet.

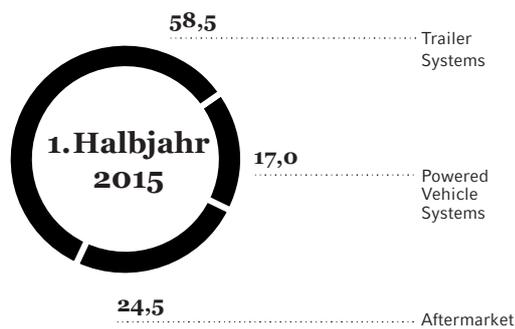
Auf der Ertragsseite waren die Aftermarketaktivitäten durch Anschub-Investitionen für die weitere internationale Ausdehnung des Ersatzteilgeschäfts sowie den Ausbau des Nordamerikageschäfts beeinflusst. Trotzdem stieg das Bruttoergebnis auf 38,1 Mio. Euro (Vj. 35,7). Die Bruttomarge gab auch mixbedingt auf 27,8% (Vj. 29,2%) nach. Das bereinigte EBIT des Segments Aftermarket erreichte im ersten Halbjahr 2015 21,1 Mio. Euro (Vj. 19,6), ein Anstieg um 7,7% gegenüber dem Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge lag mit 15,3% (Vj. 16,0%) im Rahmen der geplanten Bandbreite von 15 bis 16%.

In Nordamerika bewegt sich die Business Unit Aftermarket in einem Markt, der zurzeit durch einen andauernden, starken Anstieg der Neuzulassungen sowohl bei Trucks als auch bei Trailern geprägt ist. Mit dem Ziel das Geschäftsvolumen im Ersatzteilgeschäft in diesem Umfeld auszuweiten, wurde das Vertriebsteam verstärkt, um die Verkaufsgebiete noch umfangreicher zu betreuen. Zudem ist die Markteinführung unserer Marke GoldLine angelaufen, die gezielt auf den nord-, mittel- und südamerikanischen Aftermarket ausgerichtet ist und zusätzlich Fahrzeuge mit höherem Lebensalter adressiert. Parallel führte SAF-HOLLAND in der Region Anfang 2015 den komplett elektronischen Ersatzteilkatalog „Parts on Demand“ ein, der in Europa seit 2014 erfolgreich zum Einsatz kommt. Er digitalisiert die Ersatzteilbestellung und bietet den Flottenkunden und Händlern mit einfacheren und schnelleren Prozessen erhebliche Vorteile.

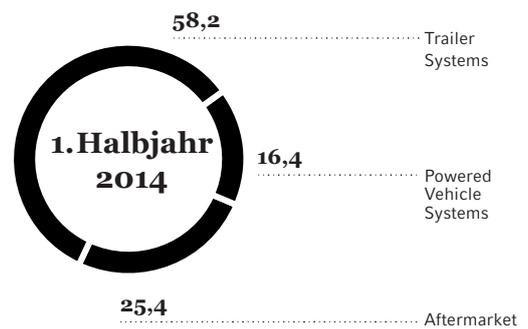
In Dubai nahm im ersten Halbjahr 2015 das deutlich ausgebaute Parts Distribution Center (PDC) erfolgreich den Betrieb auf. Es bietet sowohl erheblich vergrößerte Nutzflächen für die

Ausweitung des Ersatzteilgeschäfts als auch Montagekapazitäten für unsere Erstausrüstungsaktivitäten in der stark wachsenden Region. Schon seit 2011 betreut SAF-HOLLAND von Dubai aus Flottenkunden im Nahen und Mittleren Osten sowie in Nord- und Zentralafrika. In Südostasien ist die Markterschließung und -bearbeitung bereits vielversprechend angelaufen. Der Schwerpunkt liegt hier insbesondere auf Malaysia, Indonesien und Thailand. Als wesentlicher Erfolgsfaktor hat sich das 2014 erweiterte PDC in Malaysia erwiesen.

ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



ANTEILE DER BUSINESS UNITS AM KONZERNUMSATZ in %



FINANZLAGE

Finanzierung: Wachstumskurs solide abgesichert

SAF-HOLLAND setzt auf eine Unternehmensfinanzierung, die adäquate Finanzierungsbedingungen sowie hohe Flexibilität bietet. Darüber hinaus achten wir darauf, dass die Finanzierung auf einer breiten Basis steht und den Wachstumskurs des Unternehmens langfristig unterstützt. Die Wandelschuldverschreibungen von SAF-HOLLAND laufen bis 2020, die bestehende Kreditlinie bis 2019 und die Unternehmensanleihe bis 2018.

Cashflow durch erweitertes Geschäftsvolumen und temporär gestiegenen Vorratsbestand geprägt

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital lag in der ersten Jahreshälfte bei 56,0 Mio. Euro (Vj. 41,2). Das Net Working Capital vergrößerte sich erwartungsgemäß um 34,1 Mio. Euro auf 141,4 Mio. Euro (Vj. 107,3). Hochgerechnet auf einen Zwölf-Monatsumsatz liegt das Net Working Capital für den Berichtszeitraum bei einer Quote von 12,3% (Vj. 10,9%).

Zum erwarteten Anstieg des Net Working Capital trugen neben der deutlichen Geschäftsausweitung verschiedene strukturelle Einzelfaktoren bei, die sich in ihrer Wirkung summieren. Ausschlaggebend ist insbesondere der erheblich höhere Vorratsbestand, vorrangig bedingt durch das höhere Umsatzvolumen, der größeren Kreis an Parts Distribution Centern und die europäische Werkskonsolidierung. So wurden mit Blick auf die anstehenden Anlagen- und Maschinenverlagerungen in Deutschland gezielt Kontingente an vorgefertigten Komponenten aufgebaut. In Europa dürften die Vorräte ihren Höchstbestand im zweiten Quartal erreicht haben. In Nordamerika stocken wir kurzfristig noch auf, um die Werksferien von Lieferanten zu überbrücken. Weitere Informationen zur Werkskonsolidierung auf Seite 15.

Der im ersten Halbjahr 2015 nahezu unveränderte Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern von 14,9 Mio. Euro. (Vj. 15,0) reflektiert einen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der auf das erheblich vergrößerte Geschäftsvolumen und

den regionalen Kundenmix zurückzuführen war. Zusätzlich wirkte sich die höhere Kapitalbindung in den Vorräten aus, die in erster Linie temporärer Natur ist.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit lag im ersten Halbjahr bei -12,8 Mio. Euro (Vj. -14,6); der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei -11,1 Mio. Euro (Vj. 0,5). Beide Werte waren im Vorjahr durch den Corpco-Erwerb beeinflusst, für den SAF-HOLLAND unter anderem die Kreditlinie in Anspruch genommen hatte. Darüber hinaus wirkte sich im zweiten Quartal 2015 die Auszahlung der angehobenen Dividende für das Geschäftsjahr 2014 aus: Die Ausschüttungssumme belief sich auf insgesamt 14,5 Mio. Euro nach 12,2 Mio. Euro im Vorjahr.

Investitionen zur weiteren Internationalisierung und datentechnischen Vernetzung

Im ersten Halbjahr 2015 investierte SAF-HOLLAND weltweit 13,0 Mio. Euro (Vj. 14,6). In Relation zum Konzernumsatz errechnet sich daraus eine Investitionsquote von 2,3% (Vj. 3,0%). Im Mittelpunkt unserer Investitionen standen Anfangsaufwendungen für die PDC in Malaysia und Dubai sowie Ausgaben im Zusammenhang mit der Werkskonsolidierung in Europa, einschließlich Maschinenausrüstung.

Bezogen auf unsere globalen IT-Strukturen investierten wir vorrangig in die weitere Ausdehnung der in Europa schon länger genutzten Software Advanced Planner & Optimizer (APO). Noch im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die IT-Lösung in Nordamerika zur Optimierung der Vertriebsplanung und Materialverfügbarkeit einsetzen. Im kommenden Jahr soll dann auch die Kapazitätsplanung der nordamerikanischen Standorte APO-unterstützt erfolgen.

VERMÖGENSLAGE

Anstieg des Eigenkapitals um 23,5 Mio. Euro

Zum 30. Juni 2015 erreichte die Bilanzsumme 713,6 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 645,2). Weiter angestiegen ist auch das Eigenkapital, das sich auf 272,1 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 248,6) erhöhte. Die Eigenkapitalquote lag damit zum Stichtag bei 38,1%, ebenso wie am 30. Juni 2014 (31. Dezember 2014: 38,5%). Neben der positiven Ergebnisentwicklung wirkte sich beim Eigenkapital die Dividendenzahlung für das vorangegangene Geschäftsjahr aus. An die Aktionäre wurde im zweiten Quartal 2015 aus den Gewinnrücklagen eine Gesamtsumme von 14,5 Mio. Euro (Vj. 12,2) ausgeschüttet.

Die langfristigen Vermögenswerte von SAF-HOLLAND summierten sich zum Ende des ersten Halbjahres auf 381,4 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 364,0), wozu insbesondere erweiterte Sachanlagen beitrugen. Bei den kurzfristigen Vermögenswerten von 332,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 281,2) spiegeln sich das größere Vorratsvolumen sowie höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wider.

Durch den Ausbau des Geschäftsvolumens nahmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 158,6 Mio. Euro zu (31. Dezember 2014: 103,0) bei einer Reichweite von 50 Tagen (31. Dezember 2014: 39). Die Vorräte beliefen sich auf 136,7 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 122,2) bei einer Umschlagdauer von 53 Tagen (31. Dezember 2014: 56 Tage). Das planmäßig ausgebaute Vorratsvolumen und die Umschlagdauer über unserem Zielwert von 45 Tagen resultieren zu einem Großteil aus dem taktischen Aufbau von Vorratsvermögen im Zuge der europäischen Werkskonsolidierung, aber auch aus Anschubinvestitionen für unsere Parts Distribution Center in Dubai und Malaysia. Weitere Informationen bei den Angaben zum Net Working Capital auf Seite 23. Der Barmittelbestand betrug zum 30. Juni 2015 25,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 44,2).

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Auf der Passivseite summierten sich die langfristigen Verbindlichkeiten auf 283,7 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 265,0). Zum Anstieg trugen insbesondere die verzinslichen Bankdarlehen und Anleihen bei. Sie beliefen sich am Stichtag auf 189,5 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 177,8), wobei in diesem Gesamtbetrag neben Bankverbindlichkeiten auch unsere Unternehmensanleihe und die Wandelschuldverschreibungen enthalten sind.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 157,7 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 131,6) sind in der Hauptsache geprägt durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens. Gegenläufig wirkten die verringerten Verbindlichkeiten aus kurzfristigen Darlehen und Anleihen.

Insgesamt lagen die Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen am 30. Juni 2015 bei 190,4 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 181,3). Unter Berücksichtigung des Barmittelbestands errechnet sich daraus zum Stichtag eine Netto-Verschuldung von 165,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 137,1). Die Gesamtliquidität lag bei 119,4 Mio. Euro (30. Juni 2014: 108,7; 31. Dezember 2014: 146,9).

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

TEUR	30.06.2015			Gesamtliquidität
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	
Facility A	11.167	85.000	–	73.833
Facility B	4.506	22.530	–	18.024
Sonstige Kreditlinie	3.562	5.880 ¹⁾	25.199	27.517
Gesamt	19.235	113.410	25.199	119.374

TABELLE ZUR ERMITTLUNG DER GESAMTLIQUIDITÄT

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

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

Mitarbeiterzahl leicht gestiegen

Zum 30. Juni 2015 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 3.445 Mitarbeiter (Vj. 3.393) inklusive Leiharbeitskräften. Rund 44% (Vj. 45%) der Gesamtbeschäftigten waren für unsere nordamerikanischen Gesellschaften tätig. Zur europäischen Unternehmensorganisation zählten 36% (Vj. 36%) der Belegschaft, weitere 20% (Vj. 19%) zu Standorten außerhalb der beiden Kernmärkte. Der durchschnittliche Umsatz je Mitarbeiter lag im Berichtszeitraum bei 164,0 TEUR nach 142,5 TEUR in der Vorjahresperiode.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL NACH REGIONEN

	30.06.2015	30.06.2014
Europa	1.232	1.236
Nordamerika	1.503	1.519
Sonstige	710	638
Gesamt	3.445	3.393

F&E: Innovationen für mehr Transporteffizienz

Innovative Technologien sind für SAF-HOLLAND ein wesentlicher Erfolgstreiber. Sie untermauern die Position als Technologieführer und leisten einen nachhaltigen Beitrag dazu, weitere Marktanteile zu gewinnen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind in hohem Maße auf die Anforderungen der Flottenkunden ausgerichtet. Dementsprechend arbeiteten wir im ersten Halbjahr 2015 konsequent an Neuerungen, die einer höheren Transporteffizienz Vorschub leisten. Wesentliche Ansatzpunkte waren unverändert die Felder Leichtbau und Gewichtsreduzierung, Langlebigkeit, Sicherheit und Wartungsfreundlichkeit. Im Mittelpunkt standen zudem zahlreiche Applikationen unserer Systeme an spezielle Kundenwünsche und regionale Marktanforderungen.

Dass es SAF-HOLLAND gelingt, im Markt Zeichen zu setzen, bestätigen etliche Anerkennungen. So wurde unserem 2014 vorgestellten SAF INTEGRAL Fahrwerkssystem mit Scheibenbremsen und P89-Radkopf im ersten Halbjahr 2015 der begehrte HDT Top 20 Award verliehen. Die Auszeichnung ehrt alljährlich die 20 besten Branchenneuheiten Nordamerikas.

Insgesamt wandten wir in der ersten Jahreshälfte 10,7 Mio. Euro (Vj. 9,8) für Forschung und Entwicklung auf. Unter Einbeziehung der aktivierten Entwicklungskosten und in Relation zum Konzernumsatz ergibt sich daraus eine F&E-Quote von 2,1% (Vj. 2,2%). Der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten lag im Berichtszeitraum bei 1,2 Mio. Euro (Vj. 1,0).

Personelle Veränderungen

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

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
 Chancen- und Risikobericht
 Nachtragsbericht
 Prognosebericht

BOARD OF DIRECTORS

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

Am 23. April 2015 endete die Amtszeit von Ulrich Otto Sauer im Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND GmbH. Als Vorsitzender hatte er das Gremium seit 2007 geleitet.

Anfang Juni 2015 hat Jack Gisinger seine Position als Geschäftsführer der Business Unit Powered Vehicle Systems an Mike Kamsickas abgegeben. Die frühzeitige Nachfolgeregelung ermöglicht einen fließenden Übergang in der Geschäftsführung, denn Jack Gisinger bleibt noch bis Ende 2015 – dem Beginn seines Ruhestands – Präsident unserer nordamerikanischen Landesgesellschaft SAF-HOLLAND Inc.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

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

NACHTRAGSBERICHT

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

PROGNOSEBERICHT

Weltkonjunktur aufwärtsgerichtet, aber mit Risikopotenzial

In seiner Mitte Juni abgeschlossenen Sommerprognose geht das Institut für Weltwirtschaft (IfW) davon aus, dass die Weltproduktion 2015 um 3,4% und 2016 um 3,8% wächst. Für den Welthandel erwartet das Institut eine Zunahme um 3% in diesem und 4,5% im kommenden Jahr.

Konjunkturfördernd wirken nach Ansicht des IfW insbesondere der vergleichsweise niedrige Ölpreis, die expansive Geldpolitik und die wenig restriktive Finanzpolitik der fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Das Institut betont, dass die globale Konjunktur auch weiterhin anfällig bleibt für störende Einflüsse. In der Prognose wird dementsprechend vorausgesetzt, dass sich die geopolitischen Krisen nicht verstärken und keine größeren Unsicherheiten an den Finanzmärkten aufkommen. Konjunkturelle Risiken könnten in diesem Zusammenhang vor allem aus dem Übergang zu einem normalisierten Zinsniveau, den Entwicklungen in China und dem weiteren Verlauf der griechischen Schuldenkrise entstehen.

Zweifel an einer Lösung für Griechenland sowie Turbulenzen an den chinesischen Börsen führten dazu, dass auch der Internationale Währungsfonds (IWF) seine Einschätzungen korrigierte. Demnach wirken sich die jüngsten Ereignisse in der griechischen Schuldenkrise stärker aus als zunächst angenommen. Zudem würden sich größere Schwierigkeiten beim

Übergang Chinas zu einem nachhaltigen Wachstumsmodell abzeichnen. Angepasst an die jüngsten Entwicklungen senkte der IWF daher seine auf 2015 bezogene Wachstumsprognose für die Weltwirtschaft Anfang Juli um 0,2 Prozentpunkte auf 3,3%. Die globale Produktion würde damit im laufenden Jahr schwächer expandieren als 2014 (Vj. 3,4%).

Die Konjunkturerwartungen für die Europäische Union und den Euroraum wurden seitens des IfW noch einmal leicht angehoben. Dabei sollen neben dem privaten Verbrauch zunehmend Investitionen zur höheren Nachfrage beitragen. In den Vereinigten Staaten dürften verstärkte Unternehmensinvestitionen und bessere Absatzaussichten im In- und Ausland für Impulse sorgen. Dennoch wurde die Wachstumsprognose für die US-Wirtschaft bezogen auf 2015 leicht reduziert. Eine ähnliche Tendenz zeigt sich auch in den Anfang Juli korrigierten Schätzungen des IWF. Für die Vereinigten Staaten reduzierte der IWF seine Wachstumsprognose für 2015 um 0,6 Prozentpunkte auf 2,5%. Für den Euroraum wird unverändert ein Wachstum von 1,5% prognostiziert.

Für die Gruppe der Schwellenländer erwartet das IfW im laufenden Jahr eine Zuwachsrate des aggregierten Bruttoinlandsprodukts um 4,4%. Bei den rohstoffstarken Ländern dürften sich die aufgrund gesunkener Rohstoffpreise niedrigeren Exporterlöse dämpfend auswirken. In Brasilien kommen strukturelle Hindernisse hinzu, in Russland Belastungen durch die Sanktionen beziehungsweise den Ukraine-Konflikt. Für 2015 geht das IfW demzufolge in beiden BRIC-Ländern von einem spürbaren konjunkturellen Rückgang aus. 2016 sollen die wirtschaftlichen Aktivitäten dann wieder anziehen. Auch der IWF setzte seine Wachstumserwartungen für die Schwellenländer für das Jahr 2015 von 4,3% auf 4,2% herab. Für Brasilien wurden die Erwartungen an die konjunkturelle Entwicklung sogar weiter gesenkt. Ein Rückgang des BIP um 1,5% scheint nicht ausgeschlossen.

Mit voraussichtlichen Zuwachsraten von 6,5% in diesem und 6,3% im kommenden Jahr wächst entsprechend der Prognose des IfW die Produktion in Asien weiterhin schneller als die Weltwirtschaft. Indien und China bleiben dabei wichtige Wachstumsmotoren.

.....
 INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT: PROGNOSTIZIERTE KONJUNKTURENTWICKLUNG IN WICHTIGEN MÄRKTEN (STAND: JUNI 2015)

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

.....

Quelle: Institut für Weltwirtschaft IfW,
 Weltkonjunktur im Sommer 2015
 (Juni 2015).

Branchenkonjunktur bietet aussichtsreiche Perspektiven

Der strukturelle Aufwärtstrend des globalen Nutzfahrzeugmarktes ist weiterhin intakt, obgleich sich einige Ländermärkte wie Brasilien und Russland weiterhin sehr schwach entwickeln. Frost & Sullivan rechnet damit, dass der weltweite Absatz an mittelschweren und schweren Trucks 2015 um 3,5% auf insgesamt 2,9 Millionen Einheiten zunimmt.

Im europäischen Markt setzt sich der Aufschwung aus heutiger Sicht fort. Entsprechend der Einschätzung von Branchenexperten werden 2015 in Westeuropa gut 154.000 Trailer neu zugelassen und damit rund 2.000 Einheiten mehr als im Vorjahr. 2016 sollen die Erstregistrierungen sogar um 12,8% auf rund 174.000 Fahrzeuge steigen. Damit würde der westeuropäische

Trailermarkt 2016 etwas stärker wachsen als zunächst erwartet: Im März wurde noch von einer Zunahme der Neuzulassungen um 4,4% ausgegangen. Auch mit Blick auf die Neuzulassungen im Lkw-Bereich werden weitere Steigerungsraten gesehen. Bei schweren Lkw über 16 Tonnen wird für die Region West-, Zentral- und Osteuropa ein Anstieg um 13,3% in diesem und weitere 7,5% im nächsten Jahr erwartet.

Branchendaten zufolge werden in Nordamerika 2015 voraussichtlich 13,8% mehr Klasse-8-Trucks gebaut und 15,6% mehr Trailer ausgeliefert als im Jahr zuvor. Für 2016 ist auf dem erreichten Rekordniveau eine Wachstumspause nicht auszuschließen. Seit 2010 hat sich das nordamerikanische Marktvolumen allein im Truckbereich mehr als verdoppelt. Mit Blick auf die dabei erzielten außerordentlich hohen Zuwachsraten bewertet ACT Research die für 2016 prognostizierte Entwicklung als Einschwenken in den Normalbereich. Es ist nicht auszuschließen, dass die Trailer-Auslieferungen und die Produktionszahlen für Trucks der Klasse 8 im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich nachgeben werden. Dies entspräche allerdings immer noch einem deutlich über 2014 liegenden soliden Marktvolumen. Wie das Marktforschungsinstitut ACT Research betont, liegen die Auftragseingänge nach wie vor auf einem Niveau, das dem durchschnittlichen Monatslevel in einer expandierenden Wirtschaft entspricht.

Die extrem schwache Absatzlage in Russland und Brasilien hält voraussichtlich noch an. Bezogen auf Brasilien wird in 2015 ein Rückgang des Trailermarktes um 38% für möglich gehalten. Mittelfristig gelten beide Länder nach wie vor als aussichtsreiche Absatzregionen. Bis 2020, so IHS Automotive, soll der brasilianische Markt für mittelschwere und schwere Trucks sowie Busse wieder auf 208.000 Einheiten wachsen. Dies entspricht – verglichen mit 2014 – einem Plus von 28%.

Der indische Markt expandiert 2015 und 2016 jeweils zweistellig, und zwar sowohl bei Trucks als auch bei Trailern. In China bleibt die Nachfrage zwar noch gedämpft. In der zweiten Jahreshälfte 2015 dürften jedoch neu aufgelegte Infrastrukturprojekte für Impulse sorgen. Vor diesem Hintergrund erwarten Branchenexperten bei Trucks 2015 einen leichten Rückgang um 2,4%, bevor der Markt 2016 mit einem Zuwachs von 8,8% wieder deutlich ins Plus dreht.

Der globale Busmarkt dürfte 2015 um 2,4% und 2016 um 3,6% anziehen. Zwischen den einzelnen Regionen bestehen dabei starke Unterschiede. Dynamisch entwickelt sich die Nachfrage insbesondere in den aufstrebenden Regionen. Sie soll 2016 im Mittleren Osten/Nordafrika um 19,1% und in Indien um 14,5% steigen. Innerhalb der verschiedenen Bussegmente verzeichnen vor allem die Elektrobuse zunehmendes Interesse. Analysen zufolge soll der Weltmarkt für E-Busse von 2013 bis 2018 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 16,3% expandieren. Ein wesentlicher Regionalmarkt ist dabei China: Allein in Peking, wo 2014 rund 900 Elektrobuse unterwegs waren, soll die Zahl der E-Busse bis Ende 2017 auf 4.500 Einheiten steigen.

Aus Sicht von SAF-HOLLAND werden sich die Nachholinvestitionen seitens europäischer Flottenbetreiber noch längere Zeit fortsetzen. Die Auftragslage zeigt sich weiterhin solide.

In der Region Nordamerika, in der der Nachholbedarf langsam abflacht, rechnen wir für 2016 trotz voraussichtlich leicht rückläufiger Neuzulassungen mit einer weiterhin zufriedenstellenden Auslastung. Der mit dem Aufschwung des nordamerikanischen Marktes gewachsene Bestand an Fahrzeugen bietet in den kommenden Jahren eine interessante Basis für unser Aftermarketgeschäft. Üblicherweise gehen die meisten Fahrzeuge nach rund einem Jahr in erste Inspektionen, später kommt der regelmäßige Ersatz von Verschleißteilen hinzu.

Strukturelle Wachstumschancen in China – Russland und Brasilien mittelfristig mit Potenzial

In China sollte sich ein verstärkter Einsatz von straßenschonenden Luftfederungssystemen bei Lkw und Anhängern mittelfristig ebenso positiv auswirken wie das Bedürfnis nach mehr

Komfort bei Bussen sowie der Trend hin zu umweltschonenden batteriebetriebenen E-Bussen, für die SAF-HOLLAND spezielle technologische Lösungen entwickelt hat.

Die derzeit anhaltend schwache Marktsituation in Russland führt andererseits dazu, dass sich sukzessive ein wachsender Bedarf an neuen Trucks und Trailern aufbaut. In Brasilien sollte sich der Markt auf der mittlerweile erreichten extrem niedrigen Basis stabilisieren und ab der zweiten Jahreshälfte 2016 damit beginnen können, auf einen moderaten Erholungskurs einzuschwenken.

GESAMTAUSSAGE ZUR KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2015

Weiterhin positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet – Ausblick bei Umsatz, bereinigtem EBIT und Ergebnis je Aktie leicht nach oben angepasst

Das trotz der scharfen Markteinbrüche in Brasilien und Russland erfolgreich verlaufene erste Halbjahr 2015 bietet eine solide Basis für das Gesamtgeschäftsjahr. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die positive Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND im weiteren Jahresverlauf fortsetzen kann und das Unternehmen im Gesamtjahr 2015 erneut profitabel wachsen wird. Das im bisherigen Jahresverlauf starke organische Wachstum von knapp 6% sowie die bereits beschriebenen positiven Währungskurseffekte lassen für das Gesamtjahr 2015 erwarten, dass der Konzernumsatz mindestens am oberen Ende oder leicht über der bisher geplanten Umsatzspanne von 980 Mio. bis 1,035 Mrd. Euro (Vj. 959,7) liegen wird.

Kostendisziplin im Zusammenwirken mit Effizienzsteigerungen in der Produktion, zu der perspektivisch auch die Werkszusammenführungen beitragen werden, sowie die insgesamt gestiegene Auslastung sollten auch im Gesamtjahr eine überproportionale Ergebnisentwicklung ermöglichen. So geht das Unternehmen weiterhin davon aus, bei der bereinigten EBIT-Marge das untere Ende der Bandbreite von 9 bis 10% (Vj. 7,4%) zu erreichen.

Unter der Annahme einer weiterhin stabilen konjunkturellen und branchenseitigen Entwicklung, geht das Management nunmehr für das Gesamtjahr 2015 davon aus, dass das bereinigte EBIT tendenziell etwas höher als 90 Mio. Euro (bisher: rund 90 Mio. Euro) ausfallen wird. Für das Ergebnis je Aktie erwartet das Management auch unter vollständiger Berücksichtigung der Aktienäquivalente für die in 2014 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen gegenüber 2014 eine Steigerung um mindestens 30%.

Nach erfolgreichem Abschluss der Werkskonsolidierung am Standort Bessenbach geht das Unternehmen davon aus, dass das Net Working Capital in der zweiten Jahreshälfte 2015 reduziert werden kann.

032 Konzern-Zwischenabschluss

- 034 Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 035 Konzernbilanz
- 036 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 037 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 038
- 045 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

038 1 Informationen zum Unternehmen

038 2 Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

038 3 Saisonale Einflüsse

038 4 Konsolidierungskreis

039 5 Segmentberichterstattung

040 6 Finanzergebnis

040 7 Ertragsteuern

041 8 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

041 9 Eigenkapital

041 10 Sonstige Rückstellungen

042 11 Verzinliche Darlehen und Anleihen

043 12 Finanzielle Vermögenswerte und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

044 13 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

044 14 Kapitalflussrechnung

044 15 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q2/2015	Q2/2014
Periodenergebnis					
Umsatzerlöse	(5)	558.739	481.964	287.735	246.676
Umsatzkosten		-450.047	-391.186	-230.059	-199.926
Bruttoergebnis vom Umsatz		108.692	90.778	57.676	46.750
Sonstige betriebliche Erträge		893	313	516	192
Vertriebskosten		-30.986	-28.487	-16.462	-14.796
Allgemeine Verwaltungskosten		-24.175	-21.783	-12.961	-11.141
Forschungs- und Entwicklungskosten		-10.746	-9.805	-5.313	-5.117
Betriebliches Ergebnis	(5)	43.678	31.016	23.456	15.888
Finanzerträge	(6)	7.385	1.331	-2.026	1.163
Finanzaufwendungen	(6)	-5.967	-7.290	-3.120	-3.810
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		759	408	413	204
Ergebnis vor Steuern		45.855	25.465	18.723	13.445
Ertragsteuern	(7)	-15.503	-7.916	-6.438	-4.156
Periodenergebnis		30.352	17.549	12.285	9.289
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		30.236	17.577	12.236	9.241
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		116	-28	49	48
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs					
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden					
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(9)	7.700	2.081	-3.195	2.522
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	(9)/(12)	-	574	-	178
Ertragsteuern auf direkt im Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(9)	-	-156	-	-48
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		7.700	2.499	-3.195	2.652
Gesamtperiodenerfolg		38.052	20.048	9.090	11.941
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		37.607	20.076	9.041	11.893
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		445	-28	158	48
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro		0,67	0,39	0,27	0,21
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro		0,58	0,39	0,24	0,21

Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
Konzernbilanz

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	30.06.2015	31.12.2014
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		381.360	363.955
Firmenwert		52.531	50.248
Immaterielle Vermögenswerte		145.173	142.363
Sachanlagen		126.797	116.971
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		12.612	11.805
Finanzielle Vermögenswerte		224	118
Sonstige langfristige Vermögenswerte		2.947	3.042
Latente Steueransprüche		41.076	39.408
Kurzfristige Vermögenswerte		332.210	281.241
Vorräte		136.693	122.156
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		158.610	102.964
Forderungen aus Ertragsteuern		2.604	2.732
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		9.039	9.108
Finanzielle Vermögenswerte		65	116
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(8)	25.199	44.165
Summe Aktiva		713.570	645.196
Passiva			
Summe Eigenkapital	(9)	272.133	248.597
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		269.684	246.593
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		268.644	268.644
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		436	436
Bilanzverlust		14.947	-773
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-14.842	-22.213
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		2.449	2.004
Langfristige Schulden		283.740	264.997
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		39.294	37.493
Sonstige Rückstellungen		9.599	6.799
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	189.474	177.797
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		1.715	1.773
Sonstige Verbindlichkeiten		738	685
Latente Steuerschulden		42.920	40.450
Kurzfristige Schulden		157.697	131.602
Sonstige Rückstellungen	(10)	8.252	10.134
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	899	3.543
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		450	399
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		117.296	94.363
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		8.681	4.704
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		347	45
Sonstige Verbindlichkeiten		21.772	18.414
Summe Passiva		713.570	645.196

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Q2/2015									
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 9)
Stand 01.01.2015	454	268.644	45	436	-773	-22.213	246.593	2.004	248.597
Periodenergebnis	-	-	-	-	30.236	-	30.236	116	30.352
Erfolgsneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs	-	-	-	-	-	7.371	7.371	329	7.700
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	-	-	37.607	445	38.052
Dividende	-	-	-	-	-14.516	-	-14.516	-	-14.516
Stand 30.06.2015	454	268.644	45	436	14.947	-14.842	269.684	2.449	272.133

Q2/2014									
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend									
TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 9)
Stand 01.01.2014	454	265.843	22	436	-21.145	-23.424	222.186	-	222.186
Periodenergebnis	-	-	-	-	17.577	-	17.577	-28	17.549
Erfolgsneutrale Bestandteile des Periodenerfolgs	-	-	-	-	-	2.499	2.499	-	2.499
Gesamtperiodenerfolg	-	-	-	-	-	-	20.076	-28	20.048
Dividende	-	-	-	-	-12.248	-	-12.248	-	-12.248
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	1.560	1.560
Sonstige Umgliederungen	-	-	23	-	-23	-	-	-	-
Stand 30.06.2014	454	265.843	45	436	-15.839	-20.925	230.014	1.532	231.546

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
Konzern-Kapitalflussrechnung

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		45.855	25.465
- Finanzerträge	(6)	-7.385	-1.331
+ Finanzaufwendungen	(6)	5.967	7.290
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		-759	-408
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		10.531	9.471
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		1.791	663
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		-46	59
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		18	17
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		55.972	41.226
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		-929	688
+/- Veränderung der Vorräte		-9.749	-17.174
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		-51.604 ¹⁾	-36.316 ¹⁾
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		21.229	26.612
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		14.919	15.036
- gezahlte Ertragsteuern	(7)	-10.728	-5.976
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		4.191	9.060
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Sachanlagevermögen		-11.277	-8.409
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-1.737	-1.710
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		203	18
- Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(4)	-	-4.490
+ erhaltene Zinsen		46	44
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-12.765	-14.547
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
- an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende	(9)	-14.516	-12.248
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-215	-176
- gezahlte Zinsen		-6.693	-7.457
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(11)	-	-3.618
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(11)	10.320	23.999
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-11.104	500
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-19.678	-4.987
+/- wechsellkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		712	64
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(8)	44.165	23.856
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(8)	25.199	18.933

¹⁾ Zum 30. Juni 2015 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 26,0 Mio. Euro (Vj.: 19,9 Mio. Euro) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2015

1 _ INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND S.A. (kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich in Luxemburg. Die Aktien des Unternehmens sind im Prime Standard der Frankfurter Börse notiert. Seit 2010 zählen sie zu den Werten des SDAX.

2 _ WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

Im Rahmen der Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses muss das Management Annahmen und Schätzungen vornehmen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen und Eventualschulden auswirken. In einzelnen Fällen können die tatsächlichen Werte von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

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

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

3 _ SAISONALE EINFLÜSSE

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

4 _ KONSOLIDIERUNGSKREIS

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

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

5 _ SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

TEUR	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Betriebliches Ergebnis	43.678	31.016
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	759	408
EBIT	44.437	31.424
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	3.224	3.013
Restrukturierungs- und Integrationskosten	1.797	2.063
Bereinigtes EBIT	49.458	36.500

Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2015:

TEUR	Q1-Q2/2015			
	Business Units			Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	
Umsatzerlöse	326.662	94.853	137.224	558.739
Bereinigtes EBIT	21.219	7.200	21.039	49.458
Bereinigte EBIT-Marge	6,5%	7,6%	15,3%	8,9%

TEUR	Q1-Q2/2014			
	Business Units			Konsolidiert
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	
Umsatzerlöse	280.749	78.932	122.283	481.964
Bereinigtes EBIT	11.606	5.296	19.598	36.500
Bereinigte EBIT-Marge	4,1%	6,7%	16,0%	7,6%

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

6 _ FINANZERGEBNIS

Die Finanzerträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

FINANZERTRÄGE

TEUR	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	5.606	932
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	1.453	226
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-	108
Zinserträge	87	60
Sonstige	239	5
Gesamt	7.385	1.331

Die unrealisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden beinhalten im Wesentlichen unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs. Die realisierten Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden resultieren im Wesentlichen aus der Translation der Dividendenforderungen in US-Dollar per 31. Dezember 2014 und deren Ausgleich im zweiten Quartal 2015.

FINANZAUFWENDUNGEN

TEUR	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	-4.418 ¹⁾	-4.803
Amortisation von Transaktionskosten	-274	-436
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	-525	-484
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	-267	-1.194
Sonstige	-483	-373
Gesamt	-5.967	-7.290

¹⁾ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 313 TEUR.

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von -274 TEUR (Vj. -436) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des Vorjahres beinhalten im Wesentlichen die erfolgswirksame Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Cashflow-Hedge-Rücklage in Höhe von 1.194 TEUR in das Finanzergebnis. Das Recycling der Cashflow-Hedge-Rücklage resultierte aus der vorzeitigen Ablösung von Zinsswaps im Rahmen der Refinanzierung im Oktober 2012. Die Cashflow-Hedge-Rücklage wurde ergebniswirksam nach der Effektivzinsmethode über die ursprüngliche Laufzeit der Swaps aufgelöst.

7 _ ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Tatsächliche Ertragsteuern	-15.133	-8.548
Latente Ertragsteuern	-370	632
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	-15.503	-7.916

Finanzergebnis
Ertragsteuern
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Eigenkapital
Sonstige Rückstellungen

Die effektive Steuerquote liegt im zweiten Quartal 2015 bei 33,80%. Die Differenz zwischen der effektiven Steuerquote und der Konzernsteuerquote in Höhe von 30,60% (Vj. 30,70%) ist insbesondere auf nicht abzugsfähige Betriebsausgaben sowie nicht angesetzte Verlustvorträge zurückzuführen.

8 _ ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	30.06.2015	31.12.2014
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	25.193	44.160
Kurzfristige Einlagen	6	5
Gesamt	25.199	44.165

9 _ EIGENKAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2014 nicht verändert und beträgt zum 30. Juni 2015 gleichbleibend 453.611,12 Euro. Es wird durch 45.361.112 Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

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

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

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	7.700	2.081	–	–	7.700	2.081
Im Eigenkapital erfasste Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivaten	–	574	–	-156	–	418
Gesamt	7.700	2.655	–	-156	7.700	2.499

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

10 _ SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Anteilsbasierte Vergütung

__ Phantom-Share-Plan

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

11 _ VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2015	31.12.2014
Verzinsliche Bankdarlehen	19.235	8.178	–	–	19.235	8.178
Wandelschuldverschreibung	96.779	96.436	–	–	96.779	96.436
Anleihe	75.000	75.000	–	–	75.000	75.000
Finanzierungskosten	-1.716	-1.931	-506	-505	-2.222	-2.436
Kontokorrentkredite	–	–	–	–	–	–
Zinsverbindlichkeiten	–	–	1.366	4.000	1.366	4.000
Sonstige Darlehen	176	114	39	48	215	162
Gesamt	189.474	177.797	899	3.543	190.373	181.340

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

TEUR	30.06.2015			
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	Gesamtliquidität
Facility A	11.167	85.000	–	73.833
Facility B	4.506	22.530	–	18.024
Sonstige Kreditlinie	3.562	5.880 ¹⁾	25.199	27.517
Gesamt	19.235	113.410	25.199	119.374

¹⁾ Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

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

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	30.06.2015		31.12.2014	
	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	25.199	25.199	44.165	44.165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	158.610	158.610	102.964	102.964
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.102	1.102	1.089	1.089
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehungen	289	289	234	234
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	117.296	117.296	94.363	94.363
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	228.283	190.373	202.067	181.340
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.165	2.165	2.172	2.172
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehungen	347	347	45	45

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

TEUR	30.06.2015			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	228.283	-	-	228.283
Derivative finanzielle Vermögenswerte	-	289	-	289
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-	347	-	347

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

Die derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2015 beinhalten Devisentermingeschäfte und dienen zur Absicherung der Risikoposition aus Währungsschwankungen für US-Dollar, russischen Rubel und südafrikanischen Rand.

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-Q2/2015	Q1-Q2/2014	Q1-Q2/2015	Q1-Q2/2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	820	540	–	–
FWI S.A.	–	–	20.165	13.813
Gesamt	820	540	20.165	13.813

TEUR	Von nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahe stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	30.06.2015	31.12.2014	30.06.2015	31.12.2014
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	421	537	207	207
FWI S.A.	–	–	1.557	1.419
Gesamt	421	537	1.764	1.626

14 _ KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

15 _ EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Angaben über Beziehungen zu
nahe stehenden Unternehmen und Personen
Kapitalflussrechnung
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Luxemburg, 6. August 2015
SAF-HOLLAND S.A.



Bernhard Schneider
Vorsitzender des Board of Directors

Finanz-Glossar

A

Anteile ohne beherrschenden Einfluss

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

B

Beizulegender Zeitwert

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

Bereinigtes EBIT

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

Bruttomarge

Bruttoergebnis vom Umsatz / Umsatzerlöse x 100.

Business Units

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

C

Coverage

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

E

Eigenkapitalquote

Eigenkapital / Gesamtkapital x 100.

Erzielbarer Betrag

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

F

F&E-Quote

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

Forderungsreichweite

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

I

IFRS/IAS

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

M

MDAX

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

N**Net Working Capital**

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

Non-Recourse-Factoring

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

Nutzungswert

Barwert der künftigen Cashflows aus einem Vermögenswert.

P**Personalaufwand je Mitarbeiter**

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

Prime Standard

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

Purchase Price Allocation (PPA)

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

S**SDAX**

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

Steuerquote

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

T**Total Cost of Ownership**

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

U**Umsatz je Mitarbeiter**

Umsatzerlöse / durchschnittliche Mitarbeiterzahl (inklusive Leiharbeitern).

Umschlagdauer Vorräte

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

V**Verbindlichkeitsreichweite**

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

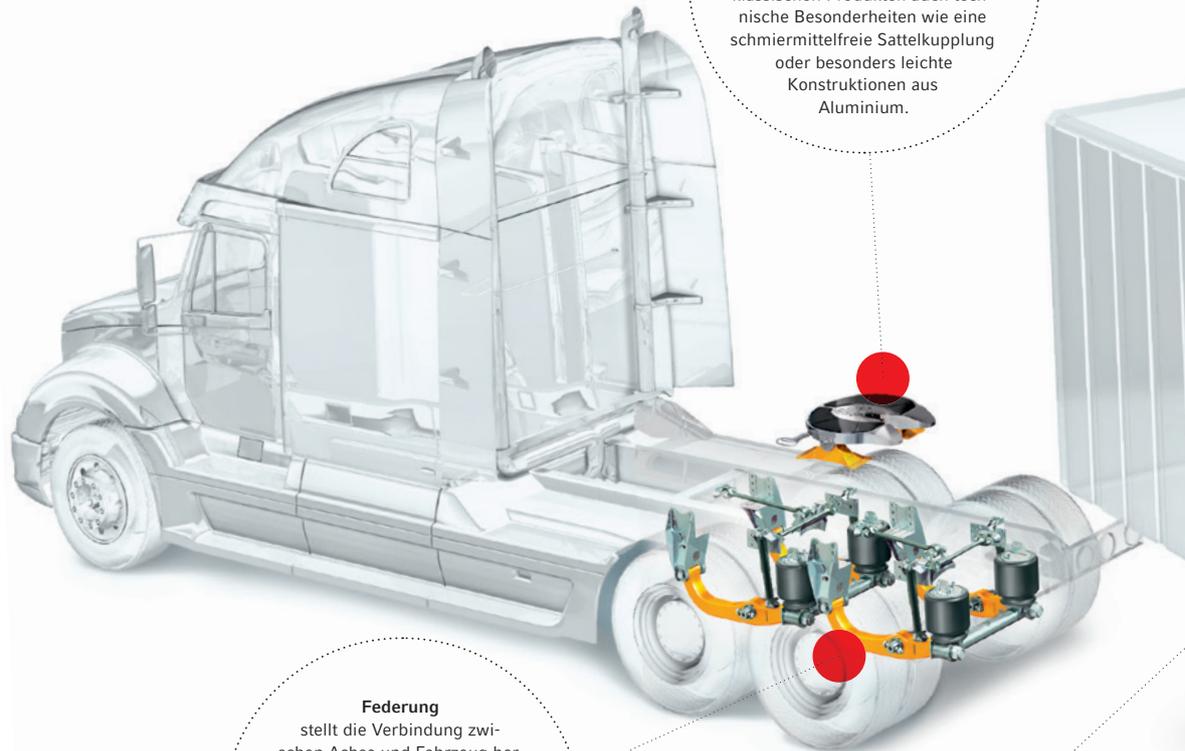
Versicherungsmathematischer Gewinn/Verlust

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

Z**Zahlungsmittelgenerierende Einheit**

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

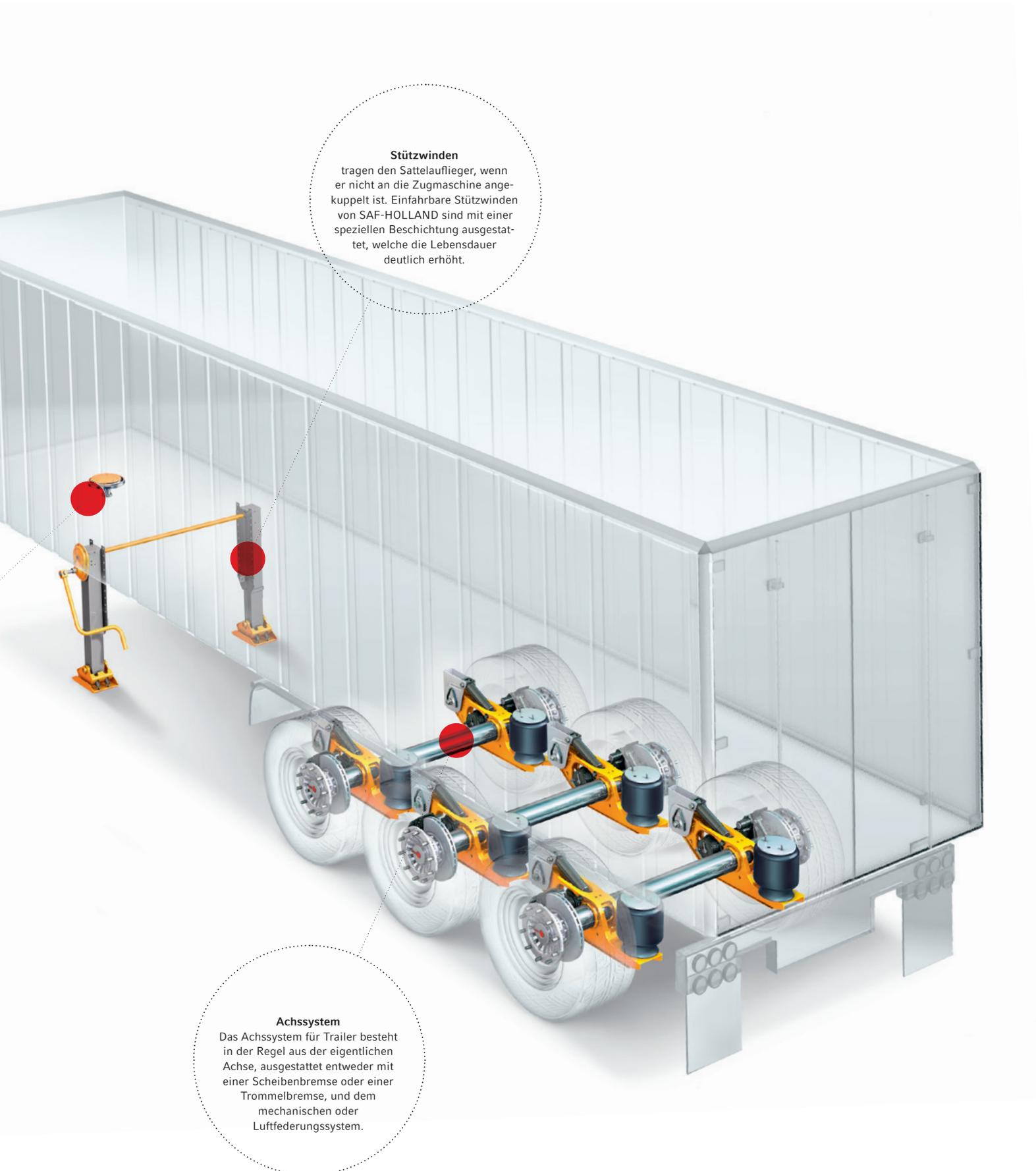
Technik-Glossar



Sattelkupplung nimmt den Königszapfen auf und dient der Befestigung des Sattelauflegers an der Zugmaschine. SAF-HOLLAND produziert neben den klassischen Produkten auch technische Besonderheiten wie eine schmiermittelfreie Sattelkupplung oder besonders leichte Konstruktionen aus Aluminium.

Federung stellt die Verbindung zwischen Achse und Fahrzeug her, um Straßenunebenheiten auszugleichen und die Manövrierfähigkeit zu verbessern. Modular aufgebautes Federungssystem von SAF-HOLLAND für bis zu drei angetriebene Achsen im Verbund. Jede Achse ist einzeln aufgehängt. Für Gesamtgewichte von 10 bis 40 Tonnen.

Königszapfen dient der Befestigung des Trailers in der Sattelkupplung. Die SAF-HOLLAND Produkte werden weltweit vertrieben und zählen zu den sichersten auf dem Markt.

**Stützwinden**

tragen den Sattelaufleger, wenn er nicht an die Zugmaschine angekuppelt ist. Einfahrbare Stützwinden von SAF-HOLLAND sind mit einer speziellen Beschichtung ausgestattet, welche die Lebensdauer deutlich erhöht.

Achssystem

Das Achssystem für Trailer besteht in der Regel aus der eigentlichen Achse, ausgestattet entweder mit einer Scheibenbremse oder einer Trommelbremse, und dem mechanischen oder Luftfederungssystem.

Abkürzungsverzeichnis

A

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

B

BIP Bruttoinlandsprodukt
BRIC Brasilien, Russland, Indien und China

C

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

D

DAX Deutscher Aktienindex
DIN Deutsches Institut für Normung

E

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

F

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

I

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

L

Lkw Lastkraftwagen

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

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

05. November 2015 Bericht zum 3. Quartal 2015

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
Mail: Stephan.Haas@safholland.de

Impressum

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

Redaktionsschluss: 05. August 2015

Veröffentlichungstermin: 06. August 2015

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

Gestaltung und Realisation: wagneralliance Kommunikation GmbH, Offenbach am Main

Fotografie: Bernd Bodtländer, Frankfurt am Main

Getty Images Deutschland GmbH, München

Der Quartalsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Disclaimer

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

