

KONZERNLAGEBERICHT

- 16 — SAF-HOLLAND im Überblick**
 - 16 Kurzprofil
 - 16 Geschäftsmodell: Direkter Zugang zum Endkunden
 - 16 Standorte und Märkte: Weltweite Präsenz in allen wichtigen Märkten
 - 16 Produkte und Kunden: Maßgeschneidertes Angebot für die Bedürfnisse der Kunden
 - 18 Führende Marktposition
 - 18 Organisationsstruktur
 - 18 Rechtliche Konzernstruktur
 - 19 Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren
- 20 — Ziele und Strategien**
 - 20 Wachstumsstrategie 2020
- 21 — Steuerungsgrößen**
 - 21 Finanzielle Steuerungsgrößen
 - 21 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
 - 21 Konzerninternes Steuerungssystem
 - 21 Branchen- und unternehmensspezifische Frühindikatoren
- 23 — Forschung und Entwicklung**
 - 23 Innovative Lösungen zum Ausbau unserer Technologieführerschaft
 - 23 Unser Ziel: Optimierung der Gesamtbetriebskosten unserer Flottenkunden
 - 23 Innovationsoffensive auf der IAA Nutzfahrzeuge
 - 23 SAF TRAK
 - 24 INTRA Light & INTRA CD Light
 - 24 P89-Scheibenbremse
 - 24 Weiterhin hohe Anzahl an Prioritätsanmeldungen im Geschäftsjahr 2016
- 25 — Corporate Governance**
 - 25 Leitung und Kontrolle
 - 25 Board of Directors
 - 25 Management Board
 - 26 Personelle Veränderungen im Management Board im Geschäftsjahr 2016
 - 26 Grundzüge des Vergütungssystems
 - 26 Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
 - 26 Compliance basiert auf umfassendem Verhaltenskodex
 - 27 Zielgröße für den Anteil von Frauen in Managementpositionen
 - 27 Hauptversammlung
 - 27 Transparenz
 - 27 Rechnungslegung und Abschlussprüfung
- 28 Eigengeschäfte von Führungskräften**
 - 28 Angaben nach Artikel 11 Abs. 1 und 3 des luxemburgischen Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
- 30 — Konjunktur und Branchenumfeld**
 - 30 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung: Weltkonjunktur weiterhin mit moderatem Wachstum
 - 30 Branchenentwicklung: Regional stark unterschiedliche Entwicklung, Europa als Wachstumsstütze
 - 30 Europäischer Nutzfahrzeugmarkt mit starkem Wachstum
 - 30 Marktkorrektur in Nordamerika
 - 31 Märkte in APAC/China mit unterschiedlicher Entwicklung
- 32 — Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016**
 - 32 Barangebot zum Erwerb von Haldex
 - 32 Wegweisender Auftrag für Scheibenbremstechnologie in Nordamerika
 - 32 Übernahme der Mehrheit an der brasilianischen KLL
- 33 — Ertrags-, Vermögens-, Finanzlage**
 - 33 Prognostizierter und tatsächlicher Geschäftsverlauf im Vergleich
 - 34 Umsatz- und Ertragslage
 - 42 Vermögenslage
 - 44 Finanzlage
 - 45 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage im Geschäftsjahr 2016 durch die Geschäftsleitung
- 46 — Risiko- und Chancenbericht**
 - 46 Risikomanagementsystem
 - 46 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess
 - 46 Beurteilung der Gesamtrisikosituation
 - 47 Übersicht über die Risiken
 - 51 Übersicht über die Chancen
- 54 — Nachtragsbericht**
- 54 — Prognosebericht**
 - 54 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenkonjunktur
 - 56 Prognose Unternehmen: Solide Umsatz- und Ergebnisentwicklung

SAF-HOLLAND IM ÜBERBLICK

KURZPROFIL

Die SAF-HOLLAND Gruppe mit Sitz in Luxemburg ist der größte unabhängige börsennotierte Nutzfahrzeugzulieferer in Europa und beliefert schwerpunktmäßig die Trilmärkte. Das Unternehmen zählt mit 1.042,0 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2016 und durchschnittlich mehr als 3.200 Mitarbeitern weltweit zu den führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw und Busse. Die Produktpalette umfasst neben Achs- und Federungssystemen unter anderem Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland und Neway vertrieben werden. SAF-HOLLAND beliefert die Fahrzeughersteller in der Erstausrüstung (auch Original Equipment Manufacturer genannt) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarketgeschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Service-Netzwerke der Hersteller (auch Original Equipment Services genannt) und mit Hilfe von Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. SAF-HOLLAND ist, als einer von nur wenigen Zulieferern in der Truck- und Trailer-Industrie, international breit aufgestellt und in fast allen Märkten weltweit präsent.

GESCHÄFTSMODELL: DIREKTER ZUGANG ZUM ENDKUNDEN

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND zeichnet sich durch seinen Fokus auf Produkte aus, die in Bezug auf Qualität, Leistungsfähigkeit, Innovation und Sicherheitsstandards von entscheidender Bedeutung für die Hersteller von Trucks und Trailern sind. Insgesamt entfällt auf SAF-HOLLAND mit seinen Produkten für Auflieger ein Anteil von rund einem Drittel am Gesamtwert eines Standardtrailers. Vor allem mit seinen Leichtbaukomponenten und den damit einhergehenden Gewichtseinsparungen setzt SAF-HOLLAND Standards in der Industrie und ermöglicht damit den Endkunden die Optimierung ihrer Gesamtbetriebskosten.

Auf der Vertriebsseite zählt SAF-HOLLAND nicht nur die Fahrzeughersteller zu seinen Kunden. Das Unternehmen steht zudem im direkten Kontakt zu seinen Endkunden, den Flottenbetreibern. Bei vielen Produkten, wie zum Beispiel bei Achs- und Federungssystemen, bestimmen die Endkunden ganz überwiegend selbst die Spezifikationen des Trailers und entscheiden somit über die Auswahl des Zulieferers. Durch diesen direkten Kontakt ist SAF-HOLLAND im steten Austausch mit seinen Kunden und stellt sicher, dass das Unternehmen immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält.

Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist das Ersatzteilgeschäft ein weiterer wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells. Mit rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen weltweit verfügt SAF-HOLLAND über das größte und dichteste Ersatzteil- und Servicenetzwerk in Europa und Nordamerika. Die garantierte schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist für Flottenbetreiber eines der wesentlichen Kriterien bei der Auswahl ihrer Lieferanten und stellt gleichzeitig eine hohe Eintrittsbarriere für potenzielle Wettbewerber dar. Da das Ersatzteilgeschäft dem Erstausrüstungsgeschäft mit einem zeitlichen Versatz folgt, können zyklische Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft ausgeglichen werden, was zur Ausgewogenheit des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND beiträgt.

STANDORTE UND MÄRKTE: WELTWEITE PRÄSENZ IN ALLEN WICHTIGEN MÄRKTEN

SAF-HOLLAND ist in allen wichtigen Truck- und Trilmärkten der Welt präsent. Das Unternehmen fertigt an insgesamt 19 Standorten auf sechs Kontinenten. Traditionell liegt der Schwerpunkt der Fertigung in den etablierten Märkten Nordamerikas und Europas. Darüber hinaus hat SAF-HOLLAND Produktionsstätten in Ländern wie Brasilien, Südafrika, der Türkei, Indien, China, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten aufgebaut. Mit dieser Aufstellung zählt das Unternehmen in seiner Branche zu den Anbietern mit der größten geografischen Diversifizierung.

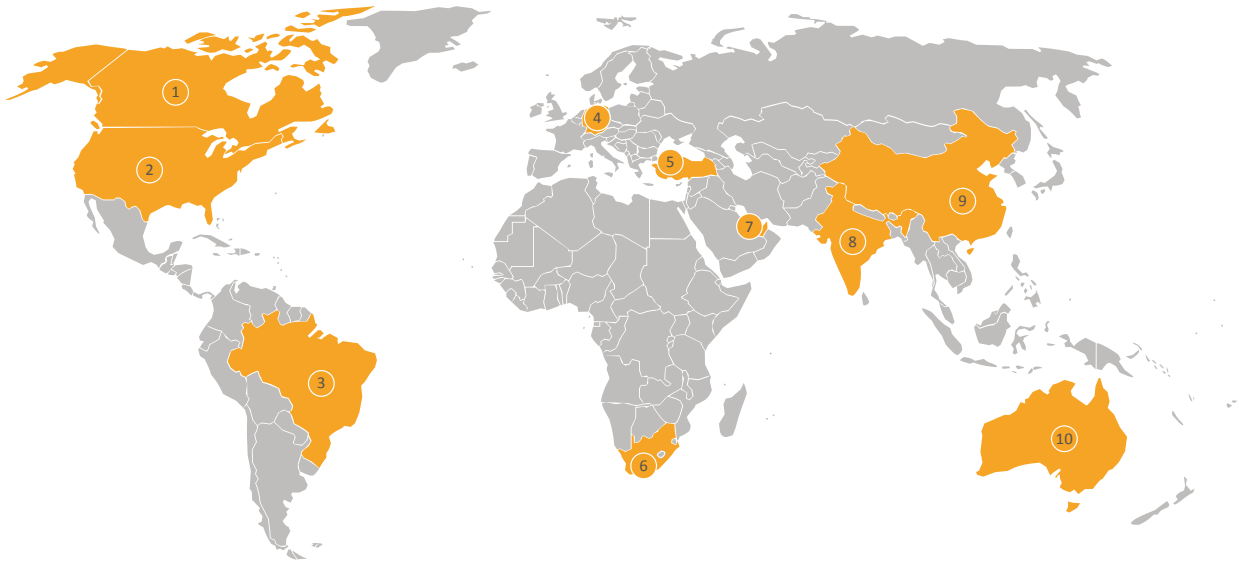
Auch das Ersatzteil- und Servicenetz von SAF-HOLLAND ist deutlich weiter gespannt als bei den meisten Wettbewerbern. Es umfasst rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in über 80 Ländern. In den Kernmärkten Europa und Nordamerika ist SAF-HOLLAND flächendeckend vertreten.

Die wesentlichen Absatzmärkte des Konzerns sind derzeit noch Europa und Nordamerika. Die Aktivitäten von SAF-HOLLAND außerhalb dieser etablierten Absatzmärkte konzentrieren sich überwiegend auf die sogenannten BRIC-Staaten und Australien. In China und Brasilien ist SAF-HOLLAND zusätzlich zum Truck- und Trilmereich auch im wachsenden Segment der Busfederungen aktiv.

PRODUKTE UND KUNDEN: MASSGESCHNEIDERTES ANGEBOT FÜR DIE BEDÜRFNISSE DER KUNDEN

Im Mittelpunkt des Produktspektrums von SAF-HOLLAND stehen Achs- und Federungssysteme, Stützwinden und Königszapfen für Trailer sowie Sattelkupplungen für Trucks

SAF-HOLLAND Produktionsstandorte



1 Kanada
Woodstock

2 USA
Dumas
Holland
Muskegon
Warrenton North
Warrenton South
Wylie

3 Brasilien
Alvorada
Jaguariúna

4 Deutschland
Frauengrund
Keilberg
Singen

5 Türkei
Düzce-Istanbul

6 Südafrika
Johannesburg

7 Vereinigte Arabische Emirate
Dubai

8 Indien
Chennai

9 China
Baotou
Xiamen

10 Australien
Melton

und Federungssysteme für Spezialfahrzeuge und Busse. Während sich das Geschäft mit Trailerkomponenten auf mehrere hundert Erstausrüster sowie auf eine Vielzahl von Flottenbetreibern verteilt, konzentriert sich der Kundenkreis bei Truckkomponenten auf eine deutlich kleinere Anzahl an großen, global tätigen Truckherstellern sowie kleinere regionale Anbieter und Hersteller von Spezialfahrzeugen.

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

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

Die Produktmarken von SAF-HOLLAND

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

FÜHRENDE MARKTPPOSITION

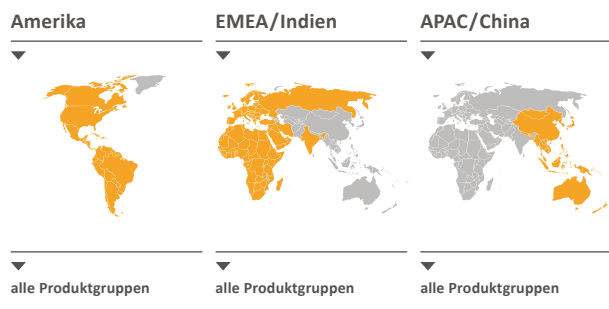
Die für SAF-HOLLAND aktuell bedeutendsten Absatzmärkte, Europa und Nordamerika, sind von oligopolistischen Wettbewerbsstrukturen gekennzeichnet. Die drei größten Anbieter halten hier in fast allen Produktgruppen jeweils rund 80–90% der Marktanteile.

In Europa nimmt SAF-HOLLAND mit seiner Aufstellung in allen relevanten Marktsegmenten eine führende Stellung ein und zählt jeweils zu den drei führenden Anbietern. In Europa ist SAF-HOLLAND führend bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND zudem führende Marktpositionen bei Sattelkupplungen sowie bei Stützwinden und Königszapfen.

ORGANISATIONSTRUKTUR

Seit dem Geschäftsjahr 2016 ist SAF-HOLLAND in einer regional fokussierten Konzernstruktur organisiert. Die drei Regionen EMEA/Indien, Amerika und APAC/China decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jede Sparte hat volle Ergebnisverantwortung und verfügt über alle erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen und wesentliche Schlüsselaufgaben zur Unterstützung der Geschäftsbereiche sind innerhalb des Konzerns zentral organisiert.

Regional fokussierte Aufstellung seit 2016



Entsprechend sind auch die Verantwortlichkeiten im Management Board geordnet. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sind die Regionen Amerika bzw. EMEA/Indien jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die Region APAC/China wird bis auf weiteres vom Chief Executive Officer geführt. Mittelfristig ist geplant, die regionale Unterteilung der Konzernaktivitäten weiter aufzufächern und so das Management Board auf insgesamt acht Mitglieder zu vergrößern. Dabei soll jede der fünf Kernregionen mit einem eigenen Mitglied im Management Board vertreten sein (Amerika, Europa, Mittlerer Osten/Afrika/Indien, APAC und China).

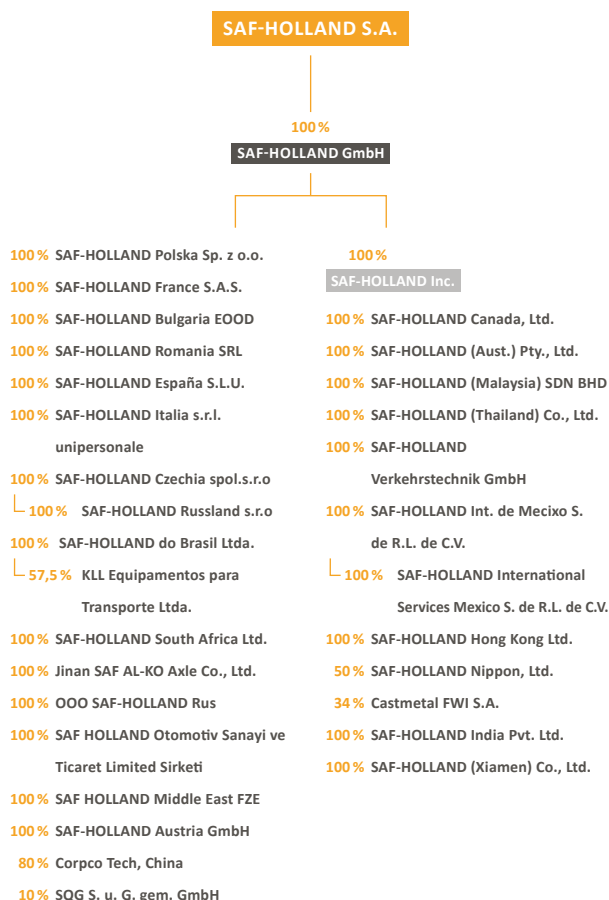
RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

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

an der SAF-HOLLAND GmbH, der wiederum sämtliche Landesgesellschaften zugeordnet sind.

Rechtliche Konzernstruktur

Angaben in %



Neben den Beteiligungen an den jeweiligen Landesgesellschaften hält SAF-HOLLAND seit 2006 eine strategische Kapitalbeteiligung von gut einem Drittel an der französischen Castmetal FWI S.A. Die weiteren Anteile des Joint Ventures hält die SAFE-Gruppe, ein Hersteller von technischen Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen. SAF-HOLLAND bezieht von dem Joint Venture Guss-Komponenten für Sattelkupplungen und Federungssysteme für den nordamerikanischen Markt. Darüber hinaus hält SAF-HOLLAND seit Oktober 2016 57,5% der Anteile am brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. Die übrigen 42,5% der Anteile können über eine Put-/Call-Option zu einem späteren Zeitpunkt erworben werden.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

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

Auf der rechtlichen Seite können regulatorische Vorgaben unseren Produktabsatz fördern. So werden beispielsweise die Anforderungen an den Kraftstoffverbrauch und das Emissionsverhalten von Nutzfahrzeugen weltweit immer weiter verschärft. Dies erhöht den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen – eine Entwicklung, die SAF-HOLLAND zugutekommt, denn unsere Komponenten zählen zu den leichtesten am Markt. Ähnliches gilt in Bezug auf die Sicherheitsvorgaben. Auch in diesem Bereich werden international zunehmend strengere Bestimmungen erlassen. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da unsere Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

ZIELE UND STRATEGIEN

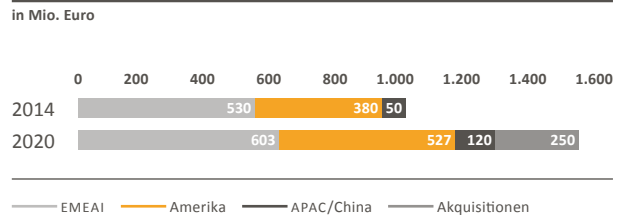
WACHSTUMSSTRATEGIE 2020

Mit der 2015 vorgestellten Wachstumsstrategie 2020 hat SAF-HOLLAND sein Geschäft auf die globalen Megatrends ausgerichtet. Die zunehmende Weltbevölkerung und die global steigende Kaufkraft, vor allem in der Mittelschicht, sind die wesentlichen Treiber für das erwartete Wachstum des Konsums. Der wachsende Güterbedarf führt zu stetig steigenden Transportvolumina und bedingt somit hohe Investitionen in Transportmittel, insbesondere in Lkw und Trailer, die am Anfang und am Ende einer jeden Lieferkette stehen. Dieses Marktwachstum wird im Wesentlichen in den Schwellenländern, insbesondere in den asiatisch-pazifischen Märkten, dem Mittleren Osten und Afrika, stattfinden.

Entsprechend hat SAF-HOLLAND frühzeitig die Weichen dafür gestellt, sich von einem internationalen Unternehmen hin zu einem globalen Konzern zu entwickeln. Ziel ist es, durch die Ausweitung des Produktportfolios und die Erschließung neuer regionaler Märkte jenseits der derzeitigen Kernmärkte Europa und Nordamerika, die Präsenz des Konzerns in den Schwellenländern deutlich auszubauen. Ein weiteres strategisches Ziel ist der Ausbau des Ersatzteilgeschäfts über alle Regionen hinweg. Mittelfristig soll auf das Ersatzteilgeschäft mindestens ein Viertel des Konzernumsatzes entfallen.

Ausgehend von Erlösen von rund 960 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014 peilt SAF-HOLLAND bis zum Jahr 2020 auf organischer Basis einen Konzernumsatz von rund 1.250 Mio. Euro an. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen organischen Umsatzwachstum von gut 4%. Durch ergänzende Kooperationen, Joint Ventures und Akquisitionen soll darüber hinaus ein zusätzlicher Umsatzbeitrag von rund 250 Mio. Euro erzielt werden, wodurch der Konzernumsatz in Summe auf 1.500 Mio. Euro ausgeweitet werden soll. Der außerhalb der heutigen Kernmärkte Europa und Nordamerika liegende Umsatzanteil soll im Rahmen der Wachstumsstrategie 2020 von aktuell rund 10% auf 30% ausgebaut werden. Einen ersten wichtigen Schritt auf diesem Weg hat SAF-HOLLAND 2016 mit der Übernahme von KLL vollzogen, einem der führenden Anbieter von Luftfederungssystemen für Lkw und Busse sowie von Achsen und mechanischen bzw. Luftfederungssystemen für Trailer in Brasilien. Für Brasilien, mit mehr als 200 Millionen Menschen die größte Volkswirtschaft und der größte Transportmarkt Südamerikas, sehen wir mittelfristig erhebliches Umsatzpotenzial.

Umsatzziele im Rahmen der „Strategie 2020“



Die bereinigte EBIT-Marge soll bis 2020 ein Niveau von durchschnittlich mindestens 8% erreichen. Bezogen auf das Ergebnis je Aktie erwartet SAF-HOLLAND für 2020 eine Zunahme um rund 75% gegenüber 2014 auf etwa 1,20 Euro. Die erhöhte Aktienanzahl durch Wandlungsrechte aus den 2014 begebenen Wandelschuldverschreibungen ist dabei voll berücksichtigt.

Die hohe Kapitaleffizienz des Konzerns soll trotz des starken Wachstums beibehalten werden. Das jährliche Investitionsvolumen wird in den kommenden Jahren stabil bei rund 2,5% vom Umsatz erwartet und das Verhältnis von Net Working Capital zu Umsatz soll ebenfalls weitgehend stabil bei rund 12% liegen. Beim Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) wird weiterhin ein Wert von höchstens 2,0 angestrebt, wobei bei größeren Akquisitionen auch ein vorübergehender Anstieg auf rund 2,5 möglich ist.

STEUERUNGSGRÖSSEN

FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

Im Mittelpunkt der Unternehmenssteuerung steht das profitable Wachstum des Konzerns in Verbindung mit einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Zur Bewertung der aktuellen Geschäftsentwicklung und zur Ableitung künftiger Strategie- und Investitionsentscheidungen werden in erster Linie finanzielle Indikatoren herangezogen. Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren für die Unternehmenssteuerung des SAF-HOLLAND Konzerns sind:

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

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

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

Finanzielle Steuerungsgrößen

Mio. Euro	Ziel 2020	2016	2015	2014	2013	2012
Umsatz	1.250–1.500	1.042,0	1.060,7	959,7	857,0	859,6
Bereinigtes EBIT	≥100–120	90,4	94,0	70,7	59,3	58,2
in % vom Umsatz	≥8%	8,7	8,9	7,4	6,9	6,8
Verwässertes Ergebnis je Aktie						
in Euro	~1,20	0,85	0,99	0,69	0,54	0,18
Net Working Capital	150–180	111,9	116,6 ¹	102,7	76,1	82,4
in % vom Umsatz	12	11,1	12,0	10,9	9,4	10,2

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

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

Weitere wichtige finanzielle Leistungsindikatoren, die bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt werden, sind Investitionsvolumen, Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote, Liquidität, Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und Return on Investment (ROI).

NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Als nicht finanzielle Leistungsindikatoren nutzt SAF-HOLLAND vorrangig Daten wie Liefertreue, Qualität, Absatz, Personal, Kundenstruktur und -zufriedenheit sowie Marktanteilsentwicklung. Die dazu erhobenen Parameter werden für unterschiedliche Regionen und Produktgruppen separat erfasst. Entwicklungen sind somit nicht nur frühzeitig erkennbar, sondern können auch gezielt gegensteuernd angegangen werden.

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

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

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

BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSPEZIFISCHE FRÜHINDIKATOREN

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

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

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

INNOVATIVE LÖSUNGEN ZUM AUSBAU UNSERER TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

Wir verstehen uns als Technologieführer in unserer Industrie. Um unsere Wettbewerbsposition langfristig abzusichern und unseren Entwicklungsvorsprung auszubauen, setzen wir auf innovative Technologien und Lösungen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind entsprechend von großer strategischer Bedeutung.

Im Berichtsjahr lagen die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen bei 19,7 Mio. Euro (Vj. 20,9). Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert. Die Aktivierungsquote lag somit bei 15,8% (Vj. 15,0%). Dem standen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj. 0,5) gegenüber. Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote von 2,2% (Vj. 2,3%). Zum Ende des Geschäftsjahrs 2016 waren insgesamt 192 (Vj. 191) Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch beschäftigt.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2016	2015	2014	2013	2012
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	23,4	24,6	21,9	19,1	19,4
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,2	2,3	2,3	2,2	2,3
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	192	191	171	164	160

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

UNSER ZIEL: OPTIMIERUNG DER GESAMTBETRIEBSKOSTEN UNSERER FLOTTENKUNDEN

Das Ziel unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist es, unseren Kunden innovative Produkte anzubieten, die einen effizienten Flottenbetrieb gewährleisten und deren Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) optimieren. Entsprechend stehen die folgenden Themen im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten:

- Gewichtsreduzierung durch den Einsatz von Leichtbaukomponenten: Dies ermöglicht größere Zuladungen bzw. führt zu geringerem Kraftstoffverbrauch.
- Langlebigkeit: Höhere Laufleistung und reduzierter Wartungsaufwand führen zu geringeren Betriebskosten.
- Sicherheit: Höchste Fahrsicherheit und Zuverlässigkeit gewährleisten das Einhalten der weltweit stetig verschärferten Sicherheitsstandards.

INNOVATIONSOFFENSIVE AUF DER IAA NUTZFAHRZEUGE

Im Berichtsjahr stellte SAF-HOLLAND eine Vielzahl der aktuell in der Entwicklungsphase befindlichen Produktinnovationen auf Fachmessen im In- und Ausland vor. Zu den wichtigsten Messeauftritten zählten die Mid-America Trucking Show in Louisville, Kentucky, die IANA Intermodal Expo in Houston, Texas, die Automechanika in Frankfurt und vor allem die IAA Nutzfahrzeuge in Hannover. Allein auf der IAA wartete SAF-HOLLAND mit insgesamt 14 Neuheiten im Bereich Produkte, Bauteile und Services auf, die sich überwiegend auf die Kernprodukte Achse, Federung, Bremse und Sattelkupplung bezogen. Darüber hinaus wurden aber auch neue Funktionalitäten präsentiert, die vor allem einen Zusatznutzen für den Endkunden bieten.

SAF TRAK

Zu den Messehighlights bei der IAA zählte unter anderem das Trailerachskonzept SAF TRAK, für das SAF-HOLLAND während der IAA die begehrte Auszeichnung „Trailer Innovation 2017“ in der Kategorie Chassis erhielt. SAF TRAK ist eine hydraulisch angetriebene Trailerachse. Als Anfahrhilfe unterstützt das SAF TRAK-System die Zugmaschinen über einen hydraulisch angetriebenen Motor bei Steigungen und schwierigem Untergrund, speziell im Baustellen- und Deponiebereich. Einzelheiten zur Funktionsweise der SAF TRAK finden sich im Magazin zum Geschäftsbericht.

Nachdem das Konzept erstmals auf der Leitmesse für Baumaschinen bauma im April 2016 präsentiert wurde, wurde SAF TRAK in der Folgezeit auch bei mehreren Kunden vorgestellt, wobei wichtige Anregungen für die weitere Entwicklung gewonnen werden konnten. Auch seitens der Fachpresse erhielt SAF TRAK großen Zuspruch. Damit demonstriert SAF-HOLLAND eindrucksvoll seine Systemkompetenz auch außerhalb mechanischer Komponenten. Die Serieneinführung ist für Ende 2017 geplant.

INTRA LIGHT & INTRA CD LIGHT

Mit zwei neuen Achssystemen der INTRA-Baureihe präsentierten wir auf der IAA Nutzfahrzeuge weitere wegweisende Produktinnovationen. Die Achssysteme für den Einsatz bei Curtainsidern (INTRA Light) bzw. Kippern (INTRA CD Light) überzeugen durch eine noch größere Gewichtsreduzierung und ermöglichen so mehr Zuladung bei weniger Spritverbrauch. Bei der INTRA Light summiert sich die zusätzliche Gewichtseinsparung gegenüber einer Standard-INTRA auf bis zu 20 Kilogramm pro Achse bzw. 60 Kilogramm pro Trailer. Bei der INTRA CD Light, die speziell für schwieriges Gelände konzipiert wurde und den Schwerpunkt auf Robustheit legt, beträgt die zusätzliche Gewichtseinsparung gegenüber einer Standard-INTRA CD bis zu 11 Kilogramm pro Achse bzw. 33 Kilogramm pro Trailer. Die Markteinführung in Europa ist jeweils für 2018 avisiert.

P89-SCHEIBENBREMSE

Ein weiteres Highlight im Berichtsjahr stellte die Vorstellung unserer neuesten Generation an Scheibenbremstechnologie, der Scheibenbremse P89, auf dem nordamerikanischen Markt dar. Die Trailer-Scheibenbremse P89 von SAF-HOLLAND zeichnet sich durch ihre deutlich verbesserte Bremsleistung, hohe Laufleistung, lange Lebensdauer und Wartungsfreundlichkeit aus. Gleichzeitig bietet sie einen Preisvorteil von bis zu 40 % gegenüber derzeit am Markt verfügbaren Scheibenbremsen und ist damit auch preislich eine überzeugende Alternative zu Trommelbremsen. Den ersten Großauftrag über die Ausstattung von 1.800 Trailern mit dieser neuen Generation an Scheibenbremsen erhielt SAF-HOLLAND im Juli 2016 von U.S. Xpress, einer der größten Speditionen in den USA. Im Magazin des Geschäftsberichts informieren wir über den Auftragserfolg und zeigen, welche Bedeutung unser Kunde U.S. Xpress der Scheibenbremstechnologie für den nordamerikanischen Markt beimisst.

WEITERHIN HOHE ANZAHL AN PRIORITÄTSANMELDUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2016

Die Anzahl der Prioritätsanmeldungen ist ein Beleg für unsere Innovationskraft und die Effektivität unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Mit 36 international getätigten Neuanmeldungen bauten wir im Berichtsjahr unseren Bestand an Prioritätsanmeldungen weiter aus. Da es sich hierbei immer um die erste Anmeldung einer Patentfamilie handelt, war der genannte Zuwachs begleitet von zahlreichen damit verknüpften Teil- oder Ergänzungsanmeldungen.

Anzahl an Prioritätsanmeldungen

	2016	2015	2014	2013	2012
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	36	30	41	26	20

CORPORATE GOVERNANCE

LEITUNG UND KONTROLLE

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

BOARD OF DIRECTORS

Das Board of Directors führt die Geschäfte der SAF-HOLLAND S.A. Bei der SAF-HOLLAND S.A. handelt es sich um eine Holdinggesellschaft ohne eigenes operatives Geschäft. Die Tätigkeit des Board of Directors fokussiert sich daher in erster Linie auf die strategische Ausrichtung der SAF-HOLLAND Gruppe sowie die Überwachung der Geschäftstätigkeit der operativen Gesellschaften.

Das Board kann sich sowohl aus externen Mitgliedern, den Non-Executive Directors, als auch aus operativ tätigen Managern der Gesellschaft, den Executive Directors, zusammensetzen. Das Gremium bestimmt aus seinen Reihen einen Vorsitzenden und gegebenenfalls einen Stellvertretenden Vorsitzenden. Gemäß der Satzung entscheidet das Board mit einfacher Mehrheit. Für seine Tätigkeit hat sich das Board of Directors einen Ausschuss – das Audit Committee – eingerichtet. Das Audit Committee ist mit dem Prüfungsausschuss eines Aufsichtsrats vergleichbar.

Bei SAF-HOLLAND besteht das Board of Directors derzeit aus sieben Mitgliedern. Fünf von ihnen, darunter der Vorsitzende Bernhard Schneider, sind Non-Executive Directors. Den sechsten Sitz im Gremium hat Detlef Borghardt, der Chief Executive Officer (CEO) von SAF-HOLLAND, inne. Somit ist ein Board-Mitglied direkt in das Tagesgeschäft des Unternehmens eingebunden. Darüber hinaus ist Jack Gisinger seit dem 06. Dezember 2016 assoziiertes Mitglied des Board of Directors und wird zur Berufung in das Gremium auf der Hauptversammlung am 27. April 2017 vorgeschlagen. Jack Gisinger war bis zum 31. Dezember 2015 Mitglied des Management Boards von SAF-HOLLAND und bekleidete das Amt des Geschäftsführers der Business Unit Powered Vehicle Systems.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 28. April 2016 übernahm Frau Martina Merz von Herrn Sam Martin das Amt des Stellvertretenden Vorsitzenden des Board of Directors.

Näheres zur Tätigkeit des Board of Directors im Geschäftsjahr 2016 findet sich im entsprechenden Bericht auf Seite 123.

Board of Directors

zum 31. Dezember 2016

Bernhard Schneider	Vorsitzender des Board of Directors
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende des Board of Directors
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of the Directors
Jack Gisinger	Assoziiertes Mitglied des Board of Directors
Dr. Martin Kleinschmitt	Mitglied des Board of Directors
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Sam Martin	Mitglied des Board of Directors

MANAGEMENT BOARD

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

Zum Jahresbeginn 2016 gab sich das Management Board eine neue Aufstellung, die die veränderte Organisationsstruktur des SAF-HOLLAND Konzerns nach Regionen reflektiert. Neben den drei Mitgliedern mit funktionaler Verantwortung (CEO, CFO und COO) sind die Regionen Amerika und EMEA/Indien jeweils durch einen eigenen Geschäftsführer vertreten. Die Region APAC/China wird bis auf weiteres vom CEO geführt. Zum Jahresende 2016 setzte sich das Management Board von SAF-HOLLAND aus den folgenden sechs Mitgliedern zusammen:

Management Board

zum 31. Dezember 2016

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer President Region APAC/China
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer (bis 31. Dezember 2016)
Arne Jörn	Chief Operating Officer
Alexander Geis	President Region EMEA/Indien
Guoxin Mao	President Region China
Steffen Schewerda	President Region Amerika

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN IM MANAGEMENT BOARD IM GESCHÄFTSJAHR 2016

Im Mai 2016 trat Mike Kamsickas aus persönlichen Gründen von seinem Amt als Chief Operating Officer zurück. Im Oktober 2016 ernannte das Board of Directors Arne Jörn als Nachfolger in dieser Position. Guoxin Mao, President Region China, wurde am 09. August 2016 in das Management Board bestellt. Wilfried Trepels gab im September bekannt, SAF-HOLLAND zum Jahresende 2016 zu verlassen. Zum 01. März 2017 übernahm Dr. Matthias Heiden die Position des Chief Financial Officers. In der Übergangszeit hatte Dr. Martin Kleinschmitt interimsmäßig die Funktion als CFO wahrgenommen.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS

Für ihre Tätigkeit im Board of Directors erhalten die Mitglieder des Gremiums eine Vergütung, die bei der Übernahme von zusätzlichen Aufgaben wie dem Vorsitz des Audit Committees durch Zuschläge ergänzt wird. Der CEO des Management Boards erhält für seine Tätigkeit im Board of Directors keine zusätzliche Vergütung.

Das erfolgsabhängige Vergütungssystem für das Management Board ist durch kurz- und mittelfristige Zielvereinbarungen unterlegt. Zudem wurde für die Mitglieder des Management Boards eine anteilsbasierte Vergütungskomponente geschaffen, die auf den mittel- bis langfristigen Erfolg der Gesellschaft ausgerichtet ist. Weitere Details zur anteilsbasierten Vergütung der Mitglieder des Management Boards finden sich im Anhang auf Seite 71.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Als luxemburgische Société Anonyme (S.A.) mit ausschließlicher Börsennotierung in Deutschland unterliegt SAF-HOLLAND weder den luxemburgischen noch den deutschen Standards zur Corporate Governance. Sowohl das

Board of Directors, das Management Board als auch die Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GmbH fühlen sich gleichwohl der verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung, geschäftlichen Integrität, Nachhaltigkeit und der Einhaltung ethischer Werte verpflichtet. SAF-HOLLAND folgt daher den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auf freiwilliger Basis, soweit dies mit luxemburgischem Gesellschaftsrecht bzw. der monistischen Struktur der Gesellschaft vereinbar ist. Die bestehenden Einschränkungen spiegeln sich in der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wider, die wir auf freiwilliger Basis jährlich abgeben.

Die vom Board of Directors im März 2017 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf unserer Internetseite unter <http://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueberuns/corporate-governance/corporate-governance> dauerhaft zugänglich.

COMPLIANCE BASIERT AUF UMFASSENDEM VERHALTENSKODEX

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

Die Leiterin der Abteilung Compliance & Legal Affairs berichtet direkt an den Chief Financial Officer und betreut das Compliance-Management. Die Interne Revision unterstützt sie dabei.

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

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

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

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

Weitere, die Compliance betreffende Sachverhalte, wie zum Beispiel der Umgang mit Zuwendungen oder Insiderinformationen, werden über konzernweit verbindliche Richtlinien oder Memos geregelt. Im Fall von Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen – wie zum Beispiel der Umsetzung der EU-Verordnung über Marktmissbrauch (MAR) im Geschäftsjahr 2016 – werden die entsprechend ausgestalteten Informationen aktualisiert und die betroffenen Mitarbeiter informiert.

ZIELGRÖSSE FÜR DEN ANTEIL VON FRAUEN IN MANAGEMENTPOSITIONEN

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

Mit einem Anteil von rund 29 % erreicht die SAF-HOLLAND S.A. am 31. Dezember 2016 für ihr Board of Directors die nach deutschem Gesetz geforderte Frauenquote von mindestens 30 % in Aufsichtsräten nahezu. Darüber hinaus hat sich SAF-HOLLAND auch für die zweite und dritte Führungsebene unterhalb des Management Boards (Vice Presidents und Directors) für die deutschen Standorte des Konzerns Ziele für den Anteil von Frauen gesetzt. Bis Mitte 2022 strebt das Unternehmen auf diesen Managementebenen eine Frauenquote von jeweils 12,5 % an. Auf Director-Ebene soll bereits bis Mitte 2017 eine Quote von 9 % erreicht werden. Diese Zielgröße vergleicht sich mit einem Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft in Deutschland von derzeit knapp 12 %. Zum Jahresende 2016 lag der Anteil von Frauen in Führungsfunktionen bei 5,6 %.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre von SAF-HOLLAND üben ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet jeweils am vierten Donnerstag im April statt und damit während

der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres. Das Board of Directors legt den Aktionären den Jahres- und Konzernabschluss vor. Die Hauptversammlung entscheidet über den Jahresabschluss der SAF-HOLLAND S.A., die Gewinnverwendung und die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie des Abschlussprüfers, den sie auch bestellt. Sie beschließt Satzungsänderungen und wesentliche unternehmerische Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Wahl der Mitglieder des Board of Directors sowie Mandatsverlängerungen.

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

TRANSPARENZ

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

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

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

Der Konzernabschluss wurde von dem durch die Hauptversammlung 2016 gewählten Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers Société coopérative, Luxemburg, geprüft. Die Prüfung des Konzernabschlusses wurde nach den Vorschriften der von der Commission de Surveillance du Secteur Financier für Luxemburg angenommenen internationalen

Prüfungsstandards (International Standards on Auditing) durchgeführt. Vor Erteilung des Prüfungsmandats versichert der Abschlussprüfer dem Board of Directors seine Unabhängigkeit und Objektivität. Der Abschluss wird vom Board of Directors geprüft, gebilligt und spätestens 90 Tage nach dem Bilanzstichtag veröffentlicht.

EIGENGESCHÄFTE VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

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

Im Berichtsjahr 2016 gingen uns keine Meldungen über Eigengeschäfte von Führungskräften zu. Meldungen werden unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/mitteilungen> auf unserer Website eingestellt.

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

- a) Angaben entsprechend Artikel 11 Absatz (1) a des Übernahmegesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf Seite 13 dieses Geschäftsberichts enthalten.
- b) Die Übertragung von Aktien ist gemäß der Satzung der Gesellschaft nicht eingeschränkt.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c des Übernahmegesetzes stellen wir die wesentlichen Aktienbeteiligungen im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, wie abgeändert (Transparenzrichtlinie), wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile ^{1,2}	%-Anteile der Stimmrechte ¹
Delta Lloyd Asset Management N.V.	2.297.665	5,07 %
Fidelity Management and Research Limited Liability Company	2.283.397	5,03 %

¹ Zum 31. Dezember 2016

² Gesamtzahl SAF-HOLLAND Aktien: 45.361.112

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

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

f) Die Satzung der Gesellschaft sieht keine Stimmrechtsbeschränkungen vor.

g) Der Gesellschaft sind zum 31. Dezember 2016 keine Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG, wie abgeändert (Transparenzrichtlinie), führen.

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

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

i) Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet. Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe, Einziehung und zum Rückkauf von Aktien sind im Konzernanhang im Kapitel „Eigenkapital“ dieses Geschäftsberichts enthalten.

j) Die Gesellschaft hat im Oktober 2012 eine Unternehmensanleihe mit einem Nominalbetrag in Höhe von 75 Mio. Euro und mit einem Zinssatz von 7 % begeben, welche 2018

fällig wird. Die Anleihebedingungen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 5 (3) b) der Anleihebedingungen im Einzelnen definiert, vor, dass jeder Anleihegläubiger das Recht hat, nach seiner Wahl alle oder einzelne seiner Schuldverschreibungen zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum Wahl-Rückzahlungstag fällig zu stellen. Der Wahl-Rückzahlungstag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechselereignis bestimmt, in einer Mitteilung den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der mindestens 60 Kalendertage, aber nicht mehr als 90 Kalendertage nach der Bekanntmachung der Mitteilung liegen darf.

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

Der Wirkungstichtag wird von der Gesellschaft nach einem Kontrollwechsel bestimmt, den Gläubigern bekannt gemacht und ist ein Geschäftstag, der frühestens 40 und spätestens 60 Kalendertage nach der Bekanntmachung des Kontrollwechsels liegen darf. Die Gesellschaft wird Wandelschuldverschreibungen, welche ein Gläubiger gekündigt hat, an dem Wirkungstichtag zu ihrem Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen zurückzahlen. Der Wandlungspreis wird gemäß § 10 (3) der Anleihebedingungen bei jeder Ausübung von Wandlungsrechten an oder vor dem Wirkungstichtag durch die Berechnungsstelle angepasst.

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

Die derzeit laufenden Kreditvereinbarungen mit unterschiedlichen Banken (Konsortialkredit) – betreffend gezogene und nicht gezogene Linien im Gesamtumfang von 156 Mio. Euro – enthalten ebenfalls Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels. Die Gesellschaft hat den Agenten unverzüglich nach dem Kontrollwechsel von dem

Ereignis in Kenntnis zu setzen. Die Kreditgeber haben das Recht, nach ihrer Wahl alle ausstehenden Kreditlinien zuzüglich aufgelaufener Zinsen und aller nach dem jeweiligen Darlehensvertrag weiteren geschuldeten Beträge über den Agenten fällig zu stellen, sofern sie dies innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen dem Agenten anzeigen. Der Agent ist verpflichtet, dies der Gesellschaft binnen 10 Tagen anzuzeigen.

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

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

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

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG: WELTKONJUNKTUR WEITERHIN MIT MODERATEM WACHSTUM

Die Weltwirtschaft setzte 2016 ihren moderaten Aufschwung fort. Mit 3,1% lag das globale Wachstum annähernd auf Vorjahreshöhe (3,2%). Zwar hat sich die Anfang des Jahres vom Internationalen Währungsfonds (IWF) erhoffte Wachstumsbeschleunigung nicht eingestellt, dennoch sind eine ganze Reihe von Unsicherheiten im Jahresverlauf in den Hintergrund getreten. So haben sich die Befürchtungen eines Wachstumseinbruchs in den Schwellenländern nicht bestätigt. Die Rohstoffmärkte erholten sich deutlich und die Sorgen, dass die politischen Krisen im Nahen Osten und in der Ukraine sowie der anstehende Brexit Belastungsfaktoren für die Weltwirtschaft darstellen könnten, haben abgenommen. Auch die zweite Zinserhöhung der amerikanischen Notenbank führte zu keinen Irritationen.

Stabil verlief die Entwicklung insbesondere in der Eurozone. Dort lag das Wachstum – unterstützt durch die ultralockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und den niedrigen Ölpreis – mit 1,7% genau im Rahmen der Schätzungen des IWFs zu Jahresbeginn. Verhalten zeigte sich dagegen das Wachstum in den USA mit nur 1,6%. Hier hatte der IWF zu Jahresbeginn noch eine Zunahme von 2,6% erwartet. In den USA belastete die schleppende Erholung in der verarbeitenden Industrie, insbesondere die Schwäche im Energiesektor infolge des Rückgangs der Rohstoffpreise. Die großen Schwellenländer waren von einer heterogenen wirtschaftlichen Entwicklung gekennzeichnet. Während sich die chinesische Volkswirtschaft im Jahresverlauf zunehmend stabilisieren konnte, verharrten Brasilien und Russland in der Rezession.

BRANCHENENTWICKLUNG: REGIONAL STARK UNTERSCHIEDLICHE ENTWICKLUNG, EUROPA ALS WACHSTUMSSTÜTZE

Die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte zeigten 2016 eine sehr heterogene Entwicklung. Die größten Wachstumsimpulse gingen von dem westeuropäischen Truck- und Trailermarkt aus. Auf der anderen Seite kam es in Nordamerika zu einer Marktkorrektur bei schweren Lkw (Class 8), die stärker ausfiel als erwartet und sich im Jahresverlauf auch zunehmend auf den Trailermarkt auswirkte. Auch die Märkte in den Schwellenländern zeigten sich uneinheitlich. Während China erfreuliche Wachstumsraten aufwies, stand der wichtige brasilianische

Markt weiter unter Druck. Erste Erholungstendenzen waren in Russland auszumachen. Auch in Australien, einem weiteren wichtigen Absatzmarkt für SAF-HOLLAND, setzte ab Jahresmitte 2016 eine Stabilisierung ein.

EUROPÄISCHER NUTZFAHRZEUGMARKT MIT STARKEM WACHSTUM

Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts CLEAR verzeichnete der westeuropäische Trailermarkt 2016 ein Wachstum der Produktion von 8,0%, womit 2016 das vierte Jahr in Folge mit Zuwachsraten markierte. In Deutschland, dem mit weitem Abstand größten Einzelmarkt, lag das Wachstum bei 9,3%. Zweistellige Wachstumsraten erzielten der italienische und der spanische Trailermarkt. Im osteuropäischen Trailermarkt war die Dynamik verhaltener. Nach Schätzungen von CLEAR wuchs die Produktion um 2,8%. Polen setzte seinen kontinuierlichen Aufwärtstrend der letzten Jahre fort und legte um 18,5% zu. In Russland stieg die Trailerproduktion um 17,1%, allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau. So lag die Produktion nur etwa halb so hoch wie noch 2011.

Auch der europäische Truckmarkt konnte im vergangenen Jahr erfreuliche Zuwachsraten erzielen. Nach Angaben des Branchenverbands European Automobile Manufacturers Association (ACEA) legten die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen aller Art 2016 EU-weit um 11,6% zu. Im Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, nahmen die Neuzulassungen sogar um 12,3% zu. Allerdings hat sich die Wachstumsdynamik im Jahresverlauf wie erwartet normalisiert. Nachdem die Zulassungen schwerer Lkw im ersten Halbjahr noch um 17,8% anstiegen, ergab sich im zweiten Halbjahr nur noch ein Wachstum von 7,1%.

Nach Jahren rückläufiger Zulassungszahlen stabilisierte sich der russische Markt für schwere Lkw 2016 auf niedrigem Niveau. Nach einem schwachen Jahresauftakt konnte der Rückgang bei den Zulassungen in den Folgemonaten aufgeholt werden. Auf Jahresbasis lagen die Zulassungen um 4,2% über dem Vorjahreswert.

MARKTKORREKTUR IN NORDAMERIKA

Im nordamerikanischen Markt für schwere Lkw kam es 2016 zu der erwarteten Korrektur. Mit einem Rückgang der Class-8-Produktionszahlen um 29,4% auf etwa 228.000 Einheiten auf Basis der Zahlen des Marktforschungsinstituts ACT Research, fiel diese Korrektur sogar noch stärker aus als Anfang des Jahres erwartet (250.000 bis 270.000 Einheiten). Die Abkühlung war zum einen Folge der bestehenden Überkapazitäten nach den Rekord-Neuzulassungszahlen in den Vorjahren. Zum anderen bremste die relativ verhaltene Dynamik in der US-amerikanischen verarbeitenden Industrie die Investitionsbereitschaft vieler Flottenbetreiber. Ebenfalls rückläufig waren die Auftragseingänge für Class-8-Trucks, die um rund 35% sanken. Allerdings ist diese Zahl durch eine hohe Anzahl an Stornierungen überzeichnet. Zudem ist bei den Auftragseingängen seit dem zweiten Quartal eine Bodenbildung auf niedrigem Niveau erkennbar.

Die Auftragseingänge für Trailer begannen erst Anfang 2016 schwächer zu tendieren und fielen auf Jahressicht um rund 30%. Aufgrund der hohen Auftragsbestände konnten die Trailerhersteller den Rückgang der Produktion mit 7,1% auf ca. 358.000 Einheiten begrenzen.

Der brasilianische Markt zeigte sich 2016 weiterhin schwach. Trotz des nach jahrelangen Rückgängen erreichten sehr niedrigen absoluten Niveaus verzeichnete der brasilianische Markt für schwere Lkw 2016 ein erneutes Minus bei den Zulassungen von 18,5%.

MÄRKTE IN APAC/CHINA MIT UNTERSCHIEDLICHER ENTWICKLUNG

Die meisten Truck- und Trailermärkte der ASEAN-Länder blieben im Jahr 2016 in einer schwierigen Verfassung. Anders die Entwicklung im größten Einzelmarkt, China, wo der Lkw-Absatz gemäß den Daten des Herstellerverbands CAAM im vergangenen Jahr um 8,8% zunahm. Bei schweren Lkw lag das Plus sogar bei 33,1%. Das Bussegment verzeichnete dagegen im gleichen Zeitraum einen Absatzrückgang von 8,7%.

Dank der allmählich einsetzenden Erholung der Rohstoffpreise konnte sich der für SAF-HOLLAND wichtige australische Markt nach einem verhaltenen Start im Jahresverlauf 2016 stabilisieren. So blieben die Zulassungszahlen schwerer Lkw im Gesamtjahr auf Vorjahresniveau. Damit lagen die = dem Niveau vor der Finanzmarktkrise.

WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2016

BARANGEBOT ZUM ERWERB VON HALDEX

Im Juli 2016 gab SAF-HOLLAND S.A. über seine hundertprozentige Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH ein Barangebot zum Erwerb aller ausgegebenen und ausstehenden Aktien der börsennotierten schwedischen Haldex AB bekannt. Ziel des Übernahmeangebots war es, einen integrierten Anbieter für fahrwerksbezogene Komponenten für Nutzfahrzeuge zu schaffen. Der Gesamtwert des Angebots für die Haldex-Aktien entsprach umgerechnet etwa 442,1 Mio. Euro. Die Annahmefrist für das Angebot lief vom 1. bis 24. August 2016.

Nachdem Anfang August ein anderer Bieter ein höheres Angebot für Haldex angekündigt hatte, erklärte SAF-HOLLAND am 11. August 2016, den Angebotspreis nicht erhöhen zu wollen und entschied sich dazu, das Angebot zurückzuziehen. Diese Entscheidung reflektiert die klaren M&A-Prinzipien von SAF-HOLLAND; darunter den Grundsatz, dass Akquisitionen einen strategischen und finanziellen Mehrwert bieten müssen. SAF-HOLLAND sieht sich diesen Prinzipien im besten Interesse seiner Aktionäre verpflichtet.

WEGWEISENDER AUFTRAG FÜR SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE IN NORDAMERIKA

Im Juli sicherte sich SAF-HOLLAND einen richtungsweisenden Auftrag von U.S. Xpress, einer der größten Speditionen in den USA. Das Unternehmen wird erstmals 1.800 seiner neu bestellten Trailer mit der neuesten P89-Scheibenbremstechnologie von SAF-HOLLAND ausstatten und läutet damit den Wechsel von der in den USA noch weit verbreiteten Trommelbremse hin zur Scheibenbremse ein. Auf dem Gebiet der Scheibenbremstechnologie nimmt SAF-HOLLAND im europäischen Markt bereits seit Jahren eine Vorreiterrolle ein und verfügt über umfangreiches Know-how. SAF-HOLLAND erwartet aus dem strukturell wachsenden Marktsegment in den nächsten Jahren zusätzliches Umsatzpotenzial in Nordamerika, nicht zuletzt da mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnologie als Teil der Achssysteme von SAF-HOLLAND auch die Wertschöpfung je Fahrzeug gesteigert werden kann. Mehr Informationen zum Auftrag von U.S. Xpress finden sich im Magazinteil dieses Geschäftsberichts.

ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AN DER BRASILIANISCHEN KLL

Anfang September unterzeichnete SAF-HOLLAND die Verträge zur Übernahme von 57,5% der Anteile am brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. (KLL). Am 05. Oktober 2016 wurde die Übernahme vollzogen und KLL in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die übrigen 42,5% der Anteile verbleiben zunächst bei der Gründerfamilie. Über eine Put-/Call-Option kann SAF-HOLLAND diese Anteile zu einem späteren Zeitpunkt erwerben.

KLL zählt zu den führenden Anbietern von Luftfederungssystemen für Lkw und Busse sowie von Achsen und mechanischen bzw. Luftfederungssystemen für Trailer im brasilianischen Markt. KLL beschäftigt derzeit rund 200 Mitarbeiter. Zum Kundenkreis zählen nahezu alle Hersteller von Lkw, Bussen und Trailern in Brasilien. Mit der Akquisition verschafft sich SAF-HOLLAND einen unmittelbaren Zugang zu wichtigen Kunden auf der Truckseite für seine Produktpalette für Lkw und stellt sich gleichzeitig führend im Markt für Luftfederungssysteme bei Bussen auf. Zudem baut SAF-HOLLAND den Marktanteil bei Trailerachsen und -federungssystemen weiter aus und ergänzt das Technologieportfolio um mechanische Federungssysteme. Im Zuge der Akquisition werden die bestehenden SAF-HOLLAND Aktivitäten in Brasilien konsolidiert und damit Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen realisiert.

ERTRAGS-, VERMÖGENS-, FINANZLAGE

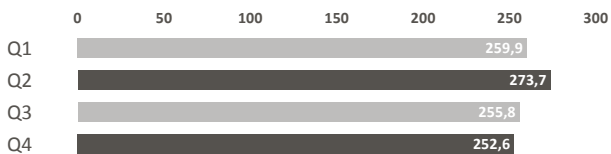
PROGNOSTIZIERTER UND TATSÄCHLICHER GESCHÄFTSVERLAUF IM VERGLEICH

JAHRESZIELE FÜR UMSATZ UND ERGEBNIS ERREICHT

SAF-HOLLAND gelang es im Geschäftsjahr 2016, sich von dem schwachen Umfeld in vielen Transportmärkten weltweit zu einem guten Teil abzusetzen und den Umsatz dank der positiven Entwicklung in Europa, des Gewinns von Marktanteilen und Zuwächsen im Aftermarketgeschäft organisch so gut wie stabil zu halten. Auf organischer Basis, das heißt ohne Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte in Höhe 12,7 Mio. Euro sowie des Umsatzbeitrags aus dem Zukauf von KLL, erreichte der Umsatz 1.052,9 Mio. Euro. Dies entspricht einem marginalen Rückgang von 0,1% gegenüber dem Vorjahr. Hier ist zu berücksichtigen, dass die Produktlinie AerWay, die 2015 noch mit rund 6,8 Mio. Euro zum Umsatz beigetragen hatte, zum Jahresende 2015 veräußert wurde. Der zugekaufte Federungsspezialist KLL hat ab dem vierten Quartal 2016 1,8 Mio. Euro zum Konzernumsatz beigetragen. Damit konnte SAF-HOLLAND sein Ziel eines Konzernumsatzes am unteren Rand der Bandbreite von 1.050 und 1.070 Mio. Euro erreichen. Ursprünglich hatte SAF-HOLLAND einen konstanten bis leicht steigenden organischen Umsatz in der Spanne von 1.050 und 1.070 Mio. Euro prognostiziert. Vor allem angesichts des Marktumfelds in Nordamerika, das sich im Jahresverlauf 2016 noch schwächer entwickelte als ursprünglich erwartet, wurde diese Aussage mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen im August 2016 auf den unteren Rand dieser Bandbreite konkretisiert.

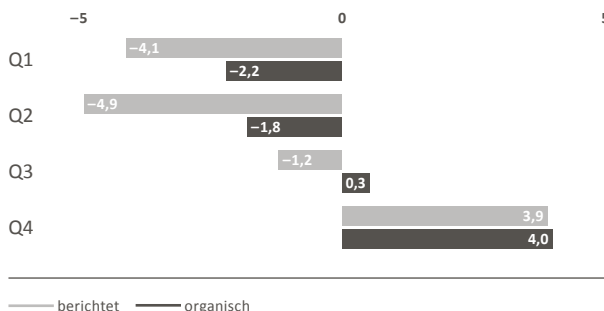
Umsatz nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



Umsatz nach Quartalen (ggü. Vorjahr) 2016

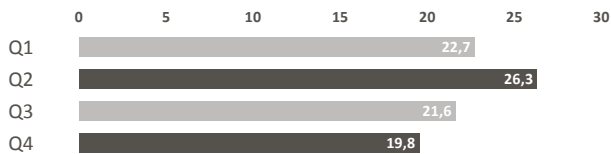
in %



Analog zum Markt verlief auch die Umsatzentwicklung in den Regionen des SAF-HOLLAND Konzerns. Die Region Amerika schnitt zwar gemessen an der Truck- und Trailerproduktion deutlich besser als der Markt ab, die ursprünglichen eigenen Erwartungen konnten aber nicht erreicht werden. Die ausgeprägte Schwäche im nordamerikanischen Raum konnte der Konzern bedingt durch die starke Nachfrageentwicklung in Europa teilweise wettmachen. Bei den Umsatzerlösen entwickelte sich die Region APAC/China etwas besser als geplant, allerdings war der Effekt auf Konzernebene von untergeordneter Bedeutung.

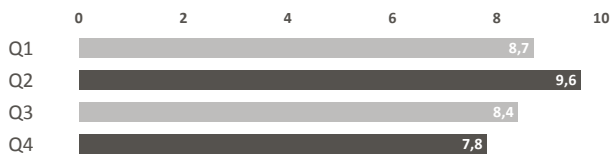
Bereinigtes EBIT nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



Bereinigte EBIT-Marge nach Quartalen 2016

in Mio. EUR



Auch das Ziel, bei der bereinigten EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2016 einen Wert tendenziell eher in der oberen Hälfte der Bandbreite von 8–9% zu erreichen, hat SAF-HOLLAND mit einer Marge von 8,7% erreicht. Der Konzern hatte die Prognose im August 2016 auf die obere Hälfte der Bandbreite konkretisiert, nachdem zunächst eine Spanne von 8–9% avisiert worden war. Beim Erreichen des Ergebnisziels sind neben dem ungünstigen Marktumfeld zudem einige unvorhergesehene Sonderfaktoren zu berücksichtigen. So waren nach Taifunschäden und im Zuge der SAP-Einführung in China Sonderabschreibungen auf Vorräte und Altbestände

sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung von insgesamt 1,6 Mio. Euro vorzunehmen, die sich ergebnismindernd auswirkten.

In Nordamerika sah sich der Konzern nicht nur mit deutlich rückläufigen Produktionszahlen von Trucks und Trailern konfrontiert. Ergebnisseitig belastend wirkten auch die Stahlpreise, die im Jahresverlauf sukzessive anzogen, in der Regel aber erst mit einer gewissen Zeitverzögerung an die Kunden weitergegeben werden können.

	Ist-Werte 2015	Prognose 2016 (März 2016)	Anpassung August 2016	Tatsächliche Geschäfts- entwicklung 2016
Umsatz	1.060,7 Mio. Euro	Zwischen 1.050 und 1.070 Mio. Euro (organisch)	Unterer Rand der Bandbreite von 1.050 und 1.070 Mio. Euro	1.042,0 Mio. Euro (berichtet) 1.052,9 Mio. Euro (organisch)
Bereinigte EBIT-Marge	8,9%	8–9%	Obere Hälfte der Bandbreite von 8–9%	8,7%
Net-Working-Capital-Quote	12,0%	12–13%	–	11,1%

ENTWICKLUNG DES NET WORKING CAPITAL GÜNSTIGER ALS PROGNOSTIZIERT

In Bezug auf unsere Kapitaleffizienz haben wir unsere Zielsetzung für das Geschäftsjahr 2016 übertroffen. Aufgrund der geplanten zunehmenden Umsatzbeiträge aus den neuen Regionen hatten wir prognostiziert, dass die Net-Working-Capital-Quote leicht ansteigen würde. Der Anstieg der Net-Working-Capital-Quote sollte allerdings in der Bandbreite von 12 bis 13% (nach 12,0% im Geschäftsjahr 2015) begrenzt bleiben. Mit einer Quote von 11,1% zum Jahresende 2016 haben wir dieses Ziel nicht nur erreicht, sondern uns auch gegenüber dem Stand zum Jahresende 2015 spürbar verbessert. Die geringere Mittelbindung im Working Capital in Kombination mit den im Vorjahresvergleich geringeren Auszahlungen für Investitionen bedingte 2016 einen deutlich verbesserten Free Cashflow.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

ORGANISCHER UMSATZ 2016 AUF VORJAHRESNIVEAU

Obwohl sich die weltweiten Nutzfahrzeugmärkte 2016 weitgehend rückläufig zeigten, konnte der Konzernumsatz auf hohem Niveau gehalten werden. Die Umsatzerlöse erreichten 1.042,0 Mio. Euro (Vj. 1.060,7) und blieben damit um 1,8% hinter dem Vorjahresvergleichsniveau zurück. Zu berücksichtigen sind dabei negative Währungskurseffekte von 12,7 Mio. Euro sowie der umsatz- und ergebnismindernde Effekt aus dem Verkauf der Produktlinie AerWay, die im Vor-

jahr bei etwas unter Konzerndurchschnitt liegender Marge noch Erlöse in Höhe von 6,8 Mio. Euro zum Umsatz der Region Amerika beigetragen hatte. Die erstmalige Konsolidierung des brasilianischen Federungsspezialisten KLL Equipamentos para Transporte Ltda. seit Oktober 2016 (Umsatzbeitrag 1,8 Mio. Euro) konnte dies nur ansatzweise kompensieren. Organisch, das heißt ohne Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte sowie ohne den Umsatzbeitrag aus dem Zukauf von KLL, konnte der Umsatz im Geschäftsjahr 2016 mit 1.052,9 Mio. Euro erneut an das hohe Vorjahresniveau anknüpfen.

Nachdem der Umsatz in den ersten neun Monaten noch um 3,4% gesunken war, erwirtschaftete SAF-HOLLAND trotz der eklatanten Schwäche des US-Markts in diesem Zeitraum im vierten Quartal 2016 wieder ein Umsatzplus von 3,9% auf 252,6 Mio. Euro (Vj. 243,2). Organisch ergab sich ein Zuwachs von 4,0%. Auf Quartalsbasis waren die negativen Währungskurseffekte von 0,6 Mio. Euro und der leicht positive Effekt von 0,3 Mio. Euro aus der Änderung des Konsolidierungskreises von untergeordneter Bedeutung.

Umsatzentwicklung nach Geschäftsfeld

Mio. Euro

	2016		2015	
	Mio. Euro	%	Mio. Euro	%
Erstausrüstungsgeschäft	772,2	74,1 %	792,7	74,7 %
Ersatzteilgeschäft	269,8	25,9 %	268,0	25,3 %
Gesamt	1.042,0	100,0 %	1.060,7	100,0 %

ERSTAUSRÜSTUNG: SOLIDE UMSATZZUWÄCHSE IN DER REGION EMEA/INDIEN, STARKES SCHLUSSQUARTAL IN DER REGION APAC/CHINA DURCH REGULIERER GETRIEBEN

Im vierten Quartal verzeichnete das Erstausrüstungsgeschäft erstmals im Geschäftsjahr 2016 wieder einen Umsatzanstieg. Die Erlöse erhöhten sich um 3,5 % auf 187,9 Mio. Euro (Vj. 181,5). Maßgeblich dazu beigetragen hat das zweistellige Wachstum in der Region APAC/China. Hier machte sich erstmals der nun erfolgte Vollzug des Standards GB1589 in China bemerkbar (weiterführende Informationen hierzu finden sich in der Darstellung der Entwicklung im Segment APAC/China auf Seite 41), der in diesem Zeitraum zu einer spürbar anziehenden Nachfrage, vor allem nach Trailerkomponenten, führte.

Auf Gesamtjahressicht ging der Umsatz im Geschäftsfeld Erstausrüstung um 2,6 % auf 772,2 Mio. Euro (Vj. 792,7) zurück. Für den Umsatzrückgang waren vor allem negative Währungs- und Konsolidierungseffekte (Wegfall der AerWay-Produktlinie) verantwortlich. Solide Zuwächse verzeichnete SAF-HOLLAND in der Region EMEA/Indien, wo die Nachfrage nach Komponenten für Trucks und Trailer ungebrochen freundlich war. Erwähnenswert ist hier insbesondere die positive Entwicklung in Osteuropa außerhalb der Russischen Föderation. Demgegenüber zeigten sich relevante Märkte im Mittleren Osten wie die Türkei und Saudi-Arabien in der zweiten Jahreshälfte deutlich schwächer.

Während des gesamten Jahres 2016 zeigte sich das Erstausrüstungsgeschäft in der Region Amerika rückläufig. Obwohl die Auftragseingänge bei Trailern und Class-8-Trucks im vierten Quartal 2016 anzogen, fielen die Kundenabrufe in Nordamerika zum Jahresende hin nochmals schwächer aus. Bei einigen wichtigen US-Truckherstellern aber auch im Trailerbereich fielen die üblichen Produktionspausen über die Feiertage länger aus als üblich.

ERSATZTEILGESCHÄFT IM GESAMTJAHR MIT LEICHTEN UMSATZZUWÄCHSEN

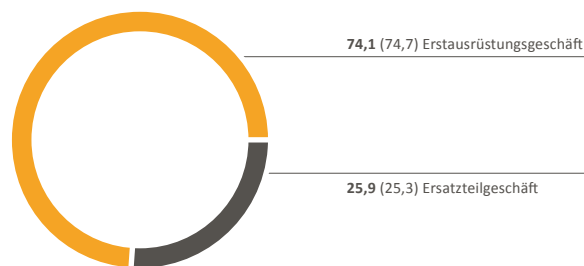
Im Geschäftsjahr 2016 erhöhten sich die Umsatzerlöse im Ersatzteilgeschäft um 0,7 % auf 269,8 Mio. Euro (Vj. 268,0). Der Anstieg entfiel in erster Linie auf die Region EMEA/Indien. Neben dem verstärkten Ersatzteilbedarf der Flottenbetreiber in Folge der günstigen Entwicklung des Transportvolumens in den meisten Kernmärkten der Region trugen zu

diesem Anstieg auch die Produkte der Marke SAUER GERMANY QUALITY PARTS für ältere Trucks und Trailer im sogenannten zweiten Leben bei. Ein prozentual sogar zweistelliges Wachstum war 2016 in der Region APAC/China zu verzeichnen, allerdings ausgehend von einer noch sehr niedrigen Basis. In dieser Region liegt der Schwerpunkt des Geschäfts zunächst auf dem Aufbau der Kundenbasis und der Produktpopulation im Markt als Basis für das Aftermarketgeschäft. In der Region Amerika war das Ersatzteilgeschäft in 2016 dagegen im Einklang mit der Marktentwicklung bei Ersatzteilen für Nutzfahrzeuge im mittleren einstelligen Prozentbereich rückläufig. Die Ersatzteilmachfrage war bedingt durch die Rekordneuzulassungszahlen der Jahre 2014 und 2015 insbesondere bei schweren Class-8-Trucks sehr verhalten. In der Regel werden bei Neufahrzeugen Serviceleistungen und Ersatzteile erst nach zwei bis drei Jahren verstärkt nachgefragt.

Im vierten Quartal 2016 zogen die Umsatzerlöse im Ersatzteilgeschäft um 4,9 % auf 64,7 Mio. Euro (Vj. 61,7) an. Die im Vergleich zu den ersten neun Monaten (-0,6 %) stärkere Umsatzentwicklung war neben der guten Nachfrage aus der Region EMEA/Indien u. a. auf eine leichte Belebung des Ersatzteilgeschäfts in der Region Amerika zurückzuführen.

Anteil der Geschäftsbereiche am Konzernumsatz 2016

in %



OPERATIVES ERGEBNIS BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU**Gewinn- und Verlustrechnung**

Mio. Euro

	2016		2015	
Umsatzerlöse	1.042,0	100,0%	1.060,7	100,0%
Umsatzkosten	-835,5	-80,2%	-857,8	-80,9%
Bruttoergebnis	206,5	19,8%	202,9	19,1%
Sonstige betriebliche Erträge	1,2	0,1%	3,3	0,4%
Vertriebskosten	-60,7	-5,8%	-61,4	-5,8%
Allgemeine Verwaltungskosten	-50,9	-4,9%	-44,6	-4,2%
Forschungs- und Entwicklungskosten	-19,7	-1,9%	-20,9	-2,0%
Betriebliches Ergebnis	76,4	7,3%	79,3	7,5%
Finanzergebnis	-13,5 ¹	-1,3%	-4,0 ²	-0,4%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	2,1	0,2%	2,3	0,2%
Ergebnis vor Steuern	65,0	6,2%	77,6	7,3%
Ertragsteuern	-21,5	-2,1%	-25,9	-2,3%
Periodenergebnis	43,5	4,2%	51,7	4,9%
Anzahl der Aktien ³	45.361.112		45.361.112	
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,98		1,14	
Verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro	0,85		0,99	

¹ Ab 2016 wird der überwiegende Teil der unrealisierte Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Entsprechend wurden unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen von 1,0 Mio. Euro in 2016 (Q4/2016: unrealisierte Kursgewinne von 2,7 Mio. Euro) zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

² Im Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2015 sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 6,8 Mio. Euro enthalten (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro).

³ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

ERGEBNISENTWICKLUNG GEPRÄGT VON HALDEX-TRANSAKTION UND BEWERTUNG VON INTERCOMPANY-FREMDWÄHRUNGSDARLEHEN

Die Ergebnisentwicklung 2016 war insgesamt spürbar beeinflusst von den einmaligen Aufwendungen für das schließlich zurückgezogene Übernahmeangebot für Haldex und die Übernahme von KLL sowie dem geänderten Ausweis der unrealisierten Kursgewinne bzw. -verluste aus der Bewertung des überwiegenden Teils der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen, die seit Beginn des Geschäftsjahres 2016 als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt werden. Sie werden seither erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) gezeigt. Die Transaktionskosten belasteten das Vorsteuerergebnis mit 4,1 Mio. Euro. Im Vorjahr wurden noch unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen in Höhe von 6,8 Mio. Euro im Finanzergebnis verbucht. 2016 ergaben sich aus dieser Position hingegen keine nennenswerten Effekte mehr. Diesen signifikant ergebnismindernden Einflüssen stand ein um 3,6 Mio. Euro verbessertes Bruttoergebnis gegenüber.

BRUTTOMARGE DEUTLICH VERBESSERT

Trotz des um 18,7 Mio. Euro verringerten Konzernumsatzes stieg das Bruttoergebnis auf 206,5 Mio. Euro (Vj. 202,9). Die Bruttomarge erhöhte sich demnach im Geschäftsjahr 2016

um 70 Basispunkte auf 19,8% (Vj. 19,1%). Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Einspareffekten aus der Werkskonsolidierung in der Region EMEA, Prozessverbesserungen und Effizienzsteigerungen im Fertigungsverbund sowie Kostensenkungseffekten aus der verstärkten Bündelung der Einkaufsaktivitäten innerhalb des Konzerns. Belastend wirkte sich demgegenüber die marktbedingt unzureichende Auslastung der nordamerikanischen Fertigungskapazitäten aus. Dank frühzeitig eingeleiteter Anpassungsmaßnahmen konnten die Auswirkungen auf die Ertragsseite aber eingegrenzt werden. Ebenso schwierig wie in den USA stellte sich die Auslastung in Brasilien dar. Negative Effekte auf die Bruttomarge resultierten aus den im Jahresverlauf sukzessive gestiegenen Stahlpreisen in Nordamerika, die in der Regel erst mit zeitlichem Verzug an die Kunden weitergegeben werden können. Zudem wurden in China Sonderabschreibungen auf Vorräte und Altbestände in Folge von Taifunschäden und Korrekturen im Zuge der Einführung von SAP sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung von insgesamt 1,6 Mio. Euro notwendig. Diese wirkten sich belastend auf die Bruttomarge aus.

Im vierten Quartal 2016 fiel die Bruttomarge mit 19,2% (Vj. 18,1) deutlich höher aus als im Vorjahresvergleichs-quarteral. Dies war neben den bereits beschriebenen Effekten auf Produktmixeffekte zurückzuführen.

BETRIEBLICHES ERGEBNIS BEDINGT DURCH TRANSAKTIONSKOSTEN RÜCKLÄUFIG

Dank strikter Kostendisziplin konnte der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen insgesamt begrenzt werden. Dies gilt insbesondere für die Vertriebskosten, die im Geschäftsjahr 2016 mit 60,7 Mio. Euro (Vj. 61,4) leicht rückläufig waren. Ihr Anteil am Konzernumsatz blieb stabil bei 5,8%.

Für Forschung und Entwicklung wandte SAF-HOLLAND konzernweit 19,7 Mio. Euro (Vj. 20,9) auf und damit etwas weniger als 2015. Hier wirkte sich aus, dass eine hohe Anzahl von Entwicklungsprojekten zum Abschluss gebracht werden konnte. Die F&E-Aufwandsquote ohne aktivierte Entwicklungskosten lag bei 1,9% (Vj. 2,0%). Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,7 Mio. Euro (Vj. 3,7) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj. 0,5) gegenüberstanden. Unter Berücksichtigung der aktivierten Entwicklungskosten summierten sich die F&E-Kosten 2016 auf 23,4 Mio. Euro (Vj. 24,6). Dies entsprach einer F&E-Quote von 2,2% (Vj. 2,3%).

Der deutliche Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten im Geschäftsjahr 2016 auf 50,9 Mio. Euro (Vj. 44,6) ist maßgeblich auf Einmaleffekte im Rahmen des Übernahmeangebots für die schwedische Haldex AB und die Akquisition des brasilianischen Federungsspezialisten KLL (u. a. Rechts- und Beratungskosten sowie Brokergebühren) zurückzuführen. Diese einmaligen Transaktionskosten summierten sich auf rund 4,1 Mio. Euro und wurden bei den um Einmaleffekte bereinigten Ergebnisgrößen adjustiert. Im vierten Quartal fielen 0,7 Mio. Euro nachlaufende Transaktionskosten an. Zudem wurden im vierten Quartal 0,9 Mio. Euro Transaktionskosten, die im dritten Quartal in den Finanzaufwendungen verbucht wurden, in die allgemeinen Verwaltungskosten umgegliedert.

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen 2016 auf 1,2 Mio. Euro (Vj. 3,3) zurück. Der Rückgang war maßgeblich zurückzuführen auf die im Vorjahr enthaltenen Erträge in Höhe von 1,4 Mio. Euro aus Anlageabgängen infolge des Verkaufs der Produktlinie AerWay sowie aus der Veräußerung eines nicht mehr betriebsnotwendigen Grundstücks am ehemaligen Standort in Wörth am Main, Deutschland.

In Summe wurde der positive Effekt aus der Verbesserung der Bruttomarge überkompensiert. Das betriebliche Ergebnis belief sich damit im Geschäftsjahr 2016 auf 76,4 Mio. Euro (Vj. 79,3). Im Verhältnis zum Umsatz lag die operative Marge nahezu unverändert bei 7,3% (Vj. 7,5%). Der leichte Rückgang gegenüber dem Vorjahr beruhte im Wesentlichen auf geringeren sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 1,2 Mio. Euro (Vj. 3,3) sowie den einmaligen transaktionsbezogenen Aufwendungen für Haldex und KLL in Höhe von insgesamt 4,1 Mio. Euro. Ergebnismindernd wirkten sich zudem die bereits beschriebenen Sonderabschreibungen auf

Vorräte und Altbestände sowie einmalige Aufwendungen für Gewährleistung in China aus. Trotz ihres einmaligen Charakters wurden diese bei der Berechnung des bereinigten Ergebnisses nicht adjustiert. Im vierten Quartal 2016 erreichte das betriebliche Ergebnis 16,1 Mio. Euro (Vj. 14,6) und lag damit um 10,3% über Vorjahr.

FINANZERGEBNIS SCHWÄCHER – WESENTLICH GEPRÄGT DURCH GEÄNDERTE BILANZIERUNG VON KURSGEWINNEN AUS DER BEWERTUNG KONZERN- INTERNER FREMDWÄHRUNGSDARLEHEN UND HALDEX-TRANSAKTION

Das Finanzergebnis lag 2016 bei –13,5 Mio. Euro (Vj. –4,0). Dieser Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch die veränderte bilanzielle Behandlung von unrealisierten und nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen und -verlusten aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen. Im Vorjahr wurde daraus noch ein Ertrag von 6,8 Mio. Euro verbucht. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2016 werden Translationseffekte aus der Bewertung des überwiegenden Teils der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt und erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) ausgewiesen. Dementsprechend ergab sich aus dieser Position 2016 kein nennenswerter Effekt mehr.

Die aus dem Übernahmeangebot für Haldex resultierenden Effekte sind vollumfänglich im Jahresabschluss 2016 erfasst und führten zu einem in Summe leicht positiven Effekt auf das Finanzergebnis. Der Konzern hatte vor der Abgabe des Übernahmeangebots rund 3,6% der Haldex-Aktien erworben. Im Verlauf des vierten Quartals wurden diese Aktien vollständig über die Börse verkauft, da dieser Position keine strategische Bedeutung mehr beigemessen wurde und das potenzielle Risiko aus kartellrechtlichen Fragestellungen nach Maßgabe des Risikomanagementsystems ausgeschlossen werden sollte. Aus dem Verkauf ergab sich ein Gewinn in Höhe von 5,7 Mio. Euro. Diesem Ertrag standen andererseits transaktionsbezogene Aufwendungen in Höhe von 5,1 Mio. Euro gegenüber, welche auf die aus Gründen der Transaktionssicherheit notwendige Absicherung der in Schwedischen Kronen angebotenen Kaufpreissumme für den geplanten Erwerb von Haldex entfielen.

2015 hat SAF-HOLLAND mit der Begebung von Schuldscheindarlehen die Finanzierungsgrundlage für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen, insbesondere für die Finanzierung des Übernahmeangebots für Haldex, geschaffen. Damit erhöhte sich der Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen im Geschäftsjahr 2016 auf –11,7 Mio. Euro (Vj. –8,8). Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei der Anlage der liquiden Mittel aus den Schuldscheindarlehen nur sehr geringe Zinsen erzielt wurden.

Im vierten Quartal stellte sich das Finanzergebnis auf –3,2 Mio. Euro (Vj. –1,5). Dieser Rückgang im Vergleich zum Vorjahresquartal war maßgeblich auf die bereits beschriebene veränderte bilanzielle Behandlung von unrealisierten und nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen und -verlusten aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen zurückzuführen. So war im vierten Quartal 2015 noch ein Finanzertrag in Höhe von 1,8 Mio. Euro angefallen, dem kein nennenswerter Ertrag im vierten Quartal 2016 gegenüberstand. Zudem ergab sich aus der Veräußerung der Haldex-Aktien im Quartal ein Finanzaufwand von 0,9 Mio. Euro, da der durchschnittliche Verkaufspreis der Aktien unter dem kursinduzierten Bilanzansatz zum Stichtag 30. September lag. Dem stand ein positiver Effekt von 0,9 Mio. Euro aus der Umgliederung von Transaktionskosten in den Verwaltungsaufwand gegenüber, die im dritten Quartal noch im Finanzergebnis erfasst worden waren. Der Saldo aus Zinserträgen und -aufwendungen summierte sich im vierten Quartal auf –3,2 Mio. Euro (Vj. –2,5).

UNVERWÄSSERTES ERGEBNIS JE AKTIE 2016 BEI 0,98 EURO, BEREINIGT BEI 1,18 EURO

Das Ergebnis vor Steuern ging 2016 auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 77,6) zurück. Der Rückgang fiel damit prozentual stärker aus als beim betrieblichen Ergebnis und war auf die bereits ausgeführten Effekte im Finanzergebnis zurückzuführen.

Die Steuerquote blieb für das Gesamtjahr 2016 weitgehend unverändert bei 33,1% (Vj. 33,4%). Dabei fiel infolge der Ergebnisentwicklung einzelner Tochtergesellschaften und der gewerbesteuerlichen Erfassung des Ertrags aus der Veräußerung des HALDEX-Aktienpakets die Konzernsteuerquote im vierten Quartal überproportional hoch aus.

Dementsprechend verringerte sich das Periodenergebnis im Geschäftsjahr 2016 um 15,9% auf 43,5 Mio. Euro (Vj. 51,7). Hier ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass im Vorjahr noch rund 4,5 Mio. Euro an nicht zahlungswirksamen Kursgewinnen (nach Steuern) aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen enthalten waren.

Auf der unveränderten Basis von 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 0,98 Euro (Vj. 1,14). Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 0,85 Euro (Vj. 0,99).

DIVIDENDE SOLL UM 10% STEIGEN

Die Dividendenpolitik von SAF-HOLLAND sieht vor, in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Beim verfügbaren Nettoergebnis bleiben rein buchhalterische und nicht zahlungswirksame Effekte, wie der Ertrag aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen im Geschäftsjahr 2015, unberücksichtigt. Dementsprechend und

unter Berücksichtigung der starken Entwicklung des Free Cashflow schlägt das Board of Directors der am 27. April 2017 stattfindenden Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2016 eine um 10,0% erhöhte Dividende von 0,44 Euro je Aktie (Vj. 0,40) auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) bzw. einer Ausschüttungsquote von 46,4% (Vj. 38,6%) des verfügbaren Nettoergebnisses. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2016 der SAF-HOLLAND Aktie von 13,64 Euro entspricht dies unverändert einer attraktiven Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 3,2%).

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro

	2016	2015 ²	2015
Periodenergebnis	43,5	51,7	51,7
Ertragsteuern	21,5	25,9	25,9
Finanzergebnis	13,5 ¹	4,0	4,0 ³
Abschreibungen aus PPA	5,3	7,0	7,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	6,6	5,4	5,4
Bereinigtes EBIT	90,4	94,0	94,0
in % vom Umsatz	8,7	8,9	8,9
Abschreibungen	17,3	15,3	15,3
Bereinigtes EBITDA	107,7	109,3	109,3
in % vom Umsatz	10,3	10,3	10,3
Abschreibungen	-17,3	-15,3	-15,3
Finanzergebnis	-13,5 ¹	-10,7	-4,0 ³
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	76,9	83,3	90,0
Ertragsteuern	-23,2	-25,7	-27,8
Bereinigtes Periodenergebnis	53,7⁴	57,6⁵	62,5⁵
in % vom Umsatz	5,2	5,4	5,9
Anzahl der Aktien ⁶	45.361.112	45.361.112	45.361.112
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁷	1,18	1,27	1,37
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro⁸	1,03	1,10	1,18

¹ Ab dem Geschäftsjahr 2016 wird der überwiegende Teil der unrealisierten Kursgewinne/-verluste aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen nicht mehr im Finanzergebnis abgebildet. Entsprechend wurden unrealisierte Kursgewinne von 1,0 Mio. Euro in 2016 (Q4/2016: unrealisierte Kursgewinne von 2,7 Mio. Euro) aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

² Zur besseren Vergleichbarkeit wurde das Finanzergebnis – dargestellt ab dem bereinigten EBITDA – in 2015 entsprechend der Vorgehensweise in 2016 ausgewiesen, das heißt, unrealisierte Kursgewinne in Höhe von 6,7 Mio. Euro in 2015 (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro) wurden nicht mehr unter dieser Position ausgewiesen.

³ Im Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2015 sind unrealisierte Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zum Stichtagskurs in Höhe von 6,8 Mio. Euro (Q4/2015: unrealisierte Kursgewinne von 1,8 Mio. Euro) enthalten.

⁴ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,20% unterstellt.

⁵ Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,90% unterstellt.

⁶ Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien.

⁷ Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von -0,8 Mio. Euro (Vj. 0,1).

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

BEREINIGTE EBIT-MARGE IM GESCHÄFTSJAHR 2016 MIT 8,7% IM ZIELKORRIDOR

Das um die Effekte aus der Kaufpreisallokation (Abschreibung aus PPA) sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 11,9 Mio. Euro (Vj. 12,4) bereinigte EBIT fiel 2016 um 3,8% niedriger aus und erreichte 90,4 Mio. Euro (Vj. 94,0). Die bereinigte EBIT-Marge von 8,7% (Vj. 8,9%) lag – wie prognostiziert – in der oberen Hälfte des angepeilten Margenkorridors von 8 bis 9%. Von den Restrukturierungs- und Transaktionskosten entfielen rund 0,7 Mio. Euro auf die Akquisition von KLL, 3,4 Mio. Euro waren auf das Übernahmeangebot für Haldex zurückzuführen.

Im vierten Quartal 2016 ergab sich ein bereinigtes EBIT von 19,8 Mio. Euro (Vj. 20,4) bzw. eine bereinigte EBIT-Marge von 7,8% (Vj. 8,4%). Die Bereinigungsposten lagen mit 3,0 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresquartalswert (4,5 Mio. Euro) und beinhalteten neben den Effekten aus der Kaufpreisallokation (1,3 Mio. Euro nach 2,1 Mio. Euro) Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 1,7 Mio. Euro (Vj. 2,4). Im Zusammenhang mit der Übernah-

me von KLL fielen im vierten Quartal 2016 nochmals transaktionsbezogene Kosten in Höhe von 0,3 Mio. Euro an. Das im Quartalsvergleich etwas niedrigere bereinigte EBIT ist hauptsächlich auf die im Vorjahr enthaltenen Erträge von 1,4 Mio. Euro aus Anlageabgängen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Produktlinie AerWay und eines nicht mehr betriebsnotwendigen Grundstücks am ehemaligen Standort Wörth zurückzuführen. Im vierten Quartal 2016 fielen keine entsprechenden Erträge an. Zudem erwirtschaftete KLL im vierten Quartal aufgrund des fortgesetzt schwachen Marktumfelds in Brasilien einen operativen Verlust von 0,4 Mio. Euro auf Basis des bereinigten EBIT, der erstmals in das Konzernergebnis einfließt.

Entsprechend belief sich das bereinigte Ergebnis vor Steuern des Geschäftsjahres auf 76,9 Mio. Euro (Vj. 90,0). Der Rückgang lag in erster Linie an dem schwächeren Finanzergebnis (-13,5 Mio. Euro nach -4,0 Mio. Euro), welches im Vorjahr maßgeblich von den bereits erwähnten unrealisierten Kursgewinnen aus der Bewertung von Intercompany-Darlehen profitiert hatte.

Wäre der unrealisierte Kursgewinn 2015 im sonstigen Ergebnis erfasst worden (analog zur bilanziellen Behandlung 2016), hätte das bereinigte Ergebnis vor Steuern im Jahr 2015 83,3 Mio. Euro betragen. Auf vergleichbarer Basis wäre das bereinigte Ergebnis vor Steuern 2016 vor allem aufgrund der geringeren sonstigen betrieblichen Erträge und des um 2,9 Mio. Euro gestiegenen Zinsaufwands um 7,7% auf 76,9 Mio. Euro (Vj. 83,3) gesunken.

BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS GEHT UM 13,7% ZURÜCK

Nach Abzug der Ertragsteuern lag das bereinigte Periodenergebnis 2016 bei 53,7 Mio. Euro (Vj. 62,2). Wie auch beim Ergebnis vor Steuern war dieser Rückgang größtenteils auf

die im Vorjahr noch enthaltenen unrealisierten Kursgewinne aus der Bewertung von Intercompany-Fremdwährungsdarlehen zurückzuführen.

Auf vergleichbarer Basis, d. h. wären die unrealisierten Kursgewinne 2015 im sonstigen Ergebnis erfasst worden, hätte sich das bereinigte Periodenergebnis ausgehend von 57,6 Mio. Euro im Jahr 2015 um 6,8% auf 53,7 Mio. Euro verringert.

Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie belief sich 2016 auf 1,18 Euro (Vj. 1,37) während das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie 1,03 Euro (Vj. 1,18) erreichte.

GESCHÄFTSVERLAUF IN DEN REGIONEN: STARKES GESCHÄFT IN EMEA/INDIEN KOMPENSIERT WEITGEHEND MARKTSCHWÄCHE IN AMERIKA

Übersicht über die Regionen

Mio. Euro

	EMEA/Indien		Amerika		APAC/China		Gesamt	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Umsatzerlöse	568,8	540,0	402,3	449,4	70,9	71,3	1.042,0	1.060,7
Umsatzkosten	-451,6	-444,2	-326,9	-359,5	-57,0	-54,1	-835,5	-857,8
Bruttoergebnis	117,2	95,8	75,4	89,9	13,9	17,2	206,5	202,9
in % vom Umsatz	20,6	17,7	18,7	20,0	19,6	24,2	19,8	19,1
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-58,9	-50,9	-45,4	-46,1	-11,8	-11,9	-116,1	-108,9
Bereinigtes EBIT	58,3	44,9	30,0	43,8	2,1	5,3	90,4	94,0
in % vom Umsatz	10,3	8,3	7,4	9,7	3,0	7,5	8,7	8,9

EMEA/INDIEN: VERBESSERTE PROFITABILITÄT, STARKES WACHSTUM IN TEILEN OSTEUROPAS

Im Geschäftsjahr 2016 konnte der Umsatz der Region EMEA/Indien um 5,3% auf 568,8 Mio. Euro (Vj. 540,0) gesteigert werden. Auf währungsbereinigter Basis stieg der Umsatz auf 574,2 Mio. Euro (Vj. 540,0). Dies entsprach einer Zunahme um 6,3%. Das Wachstum spiegelt die verbesserte wirtschaftliche Entwicklung in Teilen der Region wider, die den Bedarf nach Transportkapazitäten anziehen ließ und eine steigende Nachfrage nach Trailern bei den Flottenbetreibern bedingte. Starkes Wachstum verzeichnete SAF-HOLLAND in Südeuropa, insbesondere in Italien und Spanien, sowie in einigen osteuropäischen Ländern, beispielsweise in Polen. Die russische Tochtergesellschaft konnte ihren Umsatz erstmals wieder verbessern: Dies erfolgte jedoch auf einer – bedingt durch die mehrjährige Marktschwäche – niedrigen Basis. Eine insgesamt solide Entwicklung zeigte sich bei den Tochtergesellschaften in der Region Mittlerer Osten, in der im Geschäftsjahr 2016 bedeutsame Aufträge bei großen Erstausrüstern gewonnen werden konnten. Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums in den vergangenen Jahren sind die Kapazitäten

in der Region EMEA/Indien derzeit gut ausgelastet. Für das in den kommenden Jahren geplante weitere Wachstum wurden die Fertigungskapazitäten in Europa schrittweise ausgebaut. Ergänzend hat SAF-HOLLAND eine neue, kunden-nahe Fertigung für Achssysteme in der Türkei aufgebaut, mit der die bestehenden Kapazitäten der Region EMEA/Indien um bis zu 15% erweitert werden. Der Standort in Dúcze bringt zum einen Vorteile durch geringere Transportkosten, von denen auch die Kunden profitieren, und bietet zum anderen die Möglichkeit, die anliegenden Absatzmärkte aus marktnaher Produktion schneller beliefern zu können. Trotz der derzeit in einigen Ländern des Mittleren Ostens angespannten politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehen wir interessantes Potenzial sowohl aus dem aufstrebenden Geschäft mit den Fahrzeugbauern in der Türkei als auch im benachbarten Iran. Interessante Aufträge konnten bereits akquiriert werden.

Das bereinigte EBIT der Region EMEA/Indien stieg um 29,8% auf 58,3 Mio. Euro (Vj. 44,9). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 10,3% (Vj. 8,3%). Die verbesserte Marge resultierte

vor allem aus einem vorteilhaften Produktmix und positiven Skaleneffekten, die u. a. auf Großaufträge in den Regionen Mittlerer Osten und Afrika zurückzuführen waren.

Im vierten Quartal 2016 setzte sich die solide Geschäftsentwicklung der ersten neun Monate fort. Im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2016 erhöhten sich die Umsatzerlöse um 6,2% (währungsbereinigt 6,5%) auf 138,0 Mio. Euro (Vj. 130,0). Das bereinigte EBIT lag bei 13,7 Mio. Euro (Vj. 9,3). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 9,9% (Vj. 7,2%).

AMERIKA: MARKANTEILSGEWINNE IN SCHWIERIGEM UMFELD

Der Umsatz in der Region Amerika sank im Geschäftsjahr 2016 um 10,5% auf 402,3 Mio. Euro (Vj. 449,4). Bereinigt um negative Währungskurseffekte von 4,7 Mio. Euro und negative Effekte aus der Aufgabe einer Produktlinie sowie Änderung des Konsolidierungskreises von 5,0 Mio. Euro (–6,8 Mio. Euro aus dem Wegfall der AerWay-Produktlinie im Jahr 2015; +1,8 Mio. Euro Umsatzbeitrag von KLL im Jahr 2016), ergab sich auf organischer Basis ein Umsatzrückgang von 8,5%. Mit dieser Entwicklung schnitt SAF-HOLLAND deutlich besser ab als der Gesamtmarkt.

Diese vergleichsweise bessere Entwicklung von SAF-HOLLAND in der Region Amerika ist auf den Gewinn von Marktanteilen zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2016 gewann SAF-HOLLAND nicht nur einen wegweisenden Auftrag für Scheibenbremsentechnologie von U.S. Xpress, sondern erhielt auch den Zuschlag als Standardausrüster für den renommierten nordamerikanischen Lkw-Hersteller Navistar. Das Ersatzteilgeschäft zeigte sich hingegen schwierig, da infolge der Rekordneuzulassungen in den Jahren 2014 und 2015 das durchschnittliche Flottenalter derzeit relativ niedrig und die Nachfrage nach Ersatzteilen entsprechend gering ist. Im vierten Quartal konnten hier jedoch erstmals wieder Zuwachsraten erzielt werden.

Angesichts des weiterhin schwierigen Marktumfelds in Brasilien blieb der Umsatz der dortigen Tochtergesellschaft 2016 auf sehr niedrigem Niveau. Im Zuge der Akquisition des Federungsspezialisten KLL werden die Aktivitäten in Brasilien seit dem vierten Quartal 2016 konsolidiert, was zu Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen führen soll.

Das bereinigte EBIT der Region Amerika erreichte 30,0 Mio. Euro (Vj. 43,8). Dementsprechend belief sich die bereinigte EBIT-Marge auf 7,4% (Vj. 9,7%). Zwar konnten die Kosten dank frühzeitig eingeleiteter Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung und Effizienzsteigerung sowie einer allgemein strikten Kostendisziplin spürbar reduziert werden, angesichts des im Jahresverlauf fortgesetzt schwachen Marktumfelds konnten die negativen Ergebniseffekte jedoch

nicht vollständig aufgefangen werden. Vor diesem Hintergrund hat SAF-HOLLAND im Januar 2017 beschlossen, seinen nordamerikanischen Werksverbund umzustrukturieren und die Fertigungskapazitäten mit der Zusammenlegung von derzeit sieben auf fünf Produktionsstandorte an das veränderte Marktumfeld anzupassen. Weitere Informationen hierzu finden sich im Nachtragsbericht auf S. 54.

Darüber hinaus war das Ergebnis der Region von einem höheren Stahlpreisniveau in Nordamerika beeinflusst. Die höheren Materialpreise können üblicherweise erst mit einer Zeitverzögerung an die Kunden weitergegeben werden und führten im Berichtsjahr zu einer temporären Ergebnisbelastung. Die Preisanpassungen konnten im Verlauf des vierten Quartals weitgehend umgesetzt werden.

Im vierten Quartal 2016 sank der Umsatz der Region Amerika um 6,2% (organisch 7,0%) auf 92,6 Mio. Euro (Vj. 98,7). Das bereinigte EBIT lag bei 5,7 Mio. Euro (Vj. 10,0) und die bereinigte EBIT-Marge erreichte 6,2% (Vj. 10,1%).

APAC/CHINA: CHINAGESCHÄFT NIMMT ZUM JAHRESENDE FAHRT AUF

Im Gesamtjahr 2016 erwirtschaftete die Region APAC/China einen annähernd stabilen Umsatz von 70,9 Mio. Euro (Vj. 71,3). Auf währungsbereinigter Basis entspricht dies einem Zuwachs von 3,1%. Nachdem das Geschäft in den ersten drei Quartalen von der schwächeren konjunkturellen Entwicklung auf den meisten ASEAN-Märkten und Rückgängen bei unserer Tochtergesellschaft Corpco aufgrund des eingetrübten Umfelds im chinesischen Busmarkt geprägt war, konnte im Schlussquartal ein starker Umsatzanstieg von 51,7% auf 22,0 Mio. Euro (Vj. 14,5) erzielt werden. Währungsbereinigt wuchs der Umsatz sogar um 54,8% auf 22,4 Mio. Euro. Die Belebung resultierte aus der Einführung des neuen Standards GB1589 in China, der das Gewicht und die Länge von Truck- und Trailerkombinationen beschränkt (weitere Information hierzu finden sich auch im Risiken- und Chancenbericht auf Seite 46). Bereits zum Jahresende hin war aus diesem Grund ein deutlich steigendes Kundeninteresse spürbar, das sich auch 2017 fortsetzen könnte, da Flottenbetreiber entsprechende Anpassungen vornehmen oder Neuinvestitionen in neue Auflieger und Anhänger tätigen.

Entsprechend war unser angestammtes China-Geschäft mit Trailerachssystemen und -komponenten am Standort Xiamen weiterhin gut ausgelastet und erwirtschaftete im vierten Quartal deutlich steigende Umsätze. Auch die australische Tochtergesellschaft zeigte im vierten Quartal eine verbesserte Umsatzentwicklung auf jedoch niedrigem Niveau.

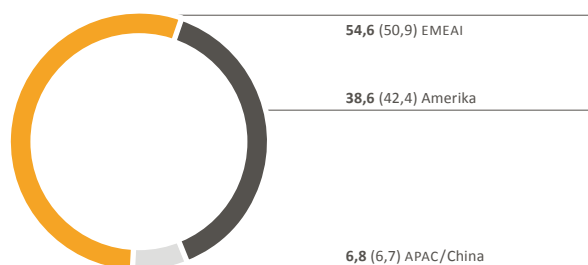
Das Ergebnis der Region APAC/China wurde im Geschäftsjahr 2016 von zwei Sonderfaktoren belastet. So wurden die

Gebäude am Standort Xiamen, Südchina, im dritten Quartal von einem schweren Taifun getroffen und Teile der Vorräte beschädigt. Zudem wurden im Zuge der SAP-Einführung in China Bestandsbereinigungen vorgenommen. Im vierten Quartal waren einmalige Aufwendungen für Gewährleistung in China sowie Bestandskorrekturen am Corpco-Standort Baotou notwendig. In Summe ergab sich aus diesen Sachverhalten im Geschäftsjahr 2016 eine Ergebnisbelastung von 1,6 Mio. Euro. Damit lag das bereinigte EBIT der Region im Jahr 2016 bei 2,1 Mio. Euro (Vj. 5,3). Die bereinigte EBIT-Marge betrug 3,0% (Vj. 7,5%).

Im vierten Quartal erreichte die Region ein bereinigtes EBIT von 0,4 Mio. Euro (Vj. 1,1) bzw. eine bereinigte EBIT-Marge von 1,8% (Vj. 7,6%).

Anteile der Regionen am Konzernumsatz 2016

in %



VERMÖGENSLAGE

BILANZ WEITERHIN DURCH DAS VORHALTEN HOHER LIQUIDITÄT GEPRÄGT

Zum Stichtag 31. Dezember 2016 nahm die Bilanzsumme um 14,2% bzw. 126,2 Mio. Euro auf 1.014,7 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 888,5) zu. Der überwiegende Teil dieses Zuwachses entfiel auf den Aufbau von Liquidität in Höhe von 83,8 Mio. Euro. Aus der erstmaligen Konsolidierung von KLL resultierte zudem eine Zunahme der Bilanzsumme um 25,6 Mio. Euro.

Entsprechend waren die liquiden Mittel mit 344,6 Mio. Euro die größte Einzelposition auf der Aktivseite (31. Dezember 2015: 260,7; davon 145,7 Mio. Euro Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und 115,0 Mio. Euro sonstige kurzfristige Geldanlagen). Mit dem Vorhalten der deutlich erhöhten Liquiditätsposition hat SAF-HOLLAND die finanziellen Voraussetzungen für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen geschaffen. Im vierten Quartal 2016 allein ergab sich trotz der Kaufpreiszahlung für KLL von netto 7,5 Mio. Euro ein Anstieg der liquiden Mittel von 39,8 Mio. Euro. Neben dem starken Free Cashflow von

29,2 Mio. Euro resultierte dieser Anstieg zudem aus dem Mittelzufluss aus dem Verkauf der Haldex-Aktien (19,0 Mio. Euro) während des vierten Quartals.

Die übrigen kurzfristigen Vermögenswerte (exklusive sonstiger kurzfristiger Geldanlagen und Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) erhöhten sich in Summe um 16,4 Mio. Euro. Maßgeblichen Anteil daran hatten die Vorräte, die um 13,0 Mio. Euro auf 131,0 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 118,0) zunahm. Dementsprechend stieg auch die Umschlagdauer des Vorratsbestands zum 31. Dezember 2016 auf 58 Tage an (Vj. 53 Tage). Ein Betrag von rund 4,8 Mio. Euro entfiel auf die Erstkonsolidierung von KLL. Aus der Aufwertung des US-Dollars und des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro im Vergleich zum Stand am Jahresende 2015 resultierte ebenfalls eine währungsbedingte Zunahme der Vorräte. Darüber hinaus wurden Vorprodukte zur Vorbereitung des Produktionsanlaufs im neuen türkischen Werk aufgebaut. Die ursprünglich für das vierte Quartal angestrebte Reduzierung des Vorratsbestands (30. September 2016: 124,6 Mio. Euro bzw. 54 Tage) konnte somit nicht realisiert werden. Dem Aufbau der Vorräte stand allerdings eine noch stärkere Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf der Passivseite gegenüber, sodass das Working Capital im Jahr 2016 in Summe reduziert werden konnte.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben auf Jahressicht annähernd unverändert bei 116,7 Mio. Euro (Vj. 116,5). Die Reichweite der Forderungen sank somit zum 31. Dezember 2016 auf 42 Tage (31. Dezember 2015: 43 Tage). Gegenüber dem Stand zum 30. September 2016 (139,9 Mio. Euro bzw. 49 Tage) konnte damit wie angestrebt eine deutliche Reduzierung um 23,2 Mio. Euro erreicht werden. Ende September hatte SAF-HOLLAND noch einen überdurchschnittlich hohen Anteil an ausstehenden Forderungen in Regionen, in denen längere Zahlungsziele marktüblich sind.

Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte lagen zum Jahresende 2016 bei 1,0 Mio. Euro (Vj. 3,1). Zum 30. September 2016 (21,2 Mio. Euro) hatte diese Position noch die im Vorfeld des Übernahmeangebots erworbenen Haldex-Aktien beinhaltet, die im Verlauf des vierten Quartals 2016 veräußert wurden.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen zum Jahresende auf 406,3 Mio. Euro an (31. Dezember 2015: 380,3). Dies war im Wesentlichen durch die erstmalige Konsolidierung von KLL bedingt, die zu einem Zugang von 18,3 Mio. Euro in dieser Position führte. Von diesem Effekt entfallen 12,8 Mio. Euro auf Sachanlagen, 2,8 Mio. Euro auf den Firmenwert und 2,4 Mio. Euro auf die sonstigen immateriellen Vermögenswerte. Entsprechend stiegen der Firmenwert auf 56,1 Mio. Euro (Vj. 53,0) und die immateriellen Vermögenswerte auf 149,5 Mio. Euro (Vj. 145,4). Die Erhöhung der Sachanlagen

auf 144,3 Mio. Euro (Vj. 127,8) beruht neben KLL zudem auf dem Aufbau des neuen Werks in der Türkei. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 22,6 Mio. Euro lagen leicht unter den entsprechenden Zugängen von 25,0 Mio. Euro.

Übersicht zur Vermögenslage

Mio. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Bilanzsumme	1.014,7	888,5
Eigenkapital	305,6	287,8
Eigenkapitalquote	30,1%	32,4%
Bereinigte Eigenkapitalquote ¹	45,1%	45,3%
Nettoverschuldung ²	97,1	122,4

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

² Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen (31.12.2016: 0,0 Mio. Euro; 31.12.2015: 115,0 Mio. Euro).

BEREINIGTE EIGENKAPITALQUOTE STABIL BEI 45 %

Das Eigenkapital nahm zum 31. Dezember 2016 auf 305,6 Mio. Euro (Vj. 287,8) zu. Der Anstieg reflektiert in erster Linie das im Geschäftsjahr 2016 erwirtschaftete Periodenergebnis von 43,5 Mio. Euro. Dem stand die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 18,1 Mio. Euro gegenüber. Zudem ergab sich ein negativer Effekt auf das Eigenkapital in Höhe von 18,2 Mio. Euro aus der Bewertung der Call-Option für die restlichen 42,5 % der Anteile an KLL, für die eine entsprechende Verbindlichkeit zu bilden war. Dieser Effekt wurde durch positive Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 5,3 Mio. Euro und die Zunahme der Anteile ohne beherrschenden Einfluss um 3,9 Mio. Euro infolge der erstmals berücksichtigten Anteile der Minderheitsgesellschafter von KLL zum Teil kompensiert. Zum Jahresende 2016 lag die Eigenkapitalquote bei 30,1% nach 32,4% am 31. Dezember 2015. Im Vergleich zum 30. September 2016 stieg das Eigenkapital aufgrund des im vierten Quartal erwirtschafteten Periodenergebnisses von 7,2 Mio. Euro um 9,8 Mio. Euro. Der im vierten Quartal 2016 verbuchte negative Effekt auf das Eigenkapital aus der Bewertung der KLL Call-Option wurde durch die kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen weitgehend ausgeglichen, die im Wesentlichen die Neubewertung von leistungsorientierten Plänen und Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe betrafen.

Sowohl zum 31. Dezember 2016 als auch zum Ende des Geschäftsjahres 2015 waren die Bilanzrelationen von dem Vorhalten von Liquidität geprägt. Bereinigt man die Bilanzsumme um den Bestand an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen, der über den für SAF-HOLLAND ange-

strebten Wert von rund 7 Mio. Euro hinausgeht, ergibt sich zum 31. Dezember 2016 rechnerisch eine Eigenkapitalquote von 45,1% nach 45,3% zum 31. Dezember 2015. Diese liegt deutlich über der vom Konzern angestrebten Zielgröße von rund 40%.

NETTOVERSCHULDUNG 2016 UM RUND 25 MIO. EURO REDUZIERT

Die langfristigen Schulden stiegen zum Jahresende 2016 auf 555,4 Mio. Euro (Vj. 475,4). Der überwiegende Anteil dieser Veränderung betraf die langfristigen verzinslichen Darlehen und Anleihen, die sich hauptsächlich infolge der Aufnahme eines langfristigen Darlehens (50,0 Mio. Euro) im zweiten Quartal 2016 auf 435,6 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 379,3) erhöhten. Darüber hinaus ergab sich bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Zunahme auf 18,2 Mio. Euro (Vj. 0,7), die auf die Stichtagsbewertung zum 31. Dezember 2016 der oben beschriebenen Kaufoption für die noch ausstehenden 42,5% der Anteile an der brasilianischen KLL zurückzuführen ist.

Der Anstieg der kurzfristigen Schulden um 28,4 Mio. Euro auf 153,7 Mio. Euro (Vj. 125,3) ist in erster Linie auf die auf Jahressicht höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (106,7 Mio. Euro nach 89,9 Mio. Euro zum 31. Dezember 2015) zurückzuführen. Im Verlauf des vierten Quartals 2016 sanken die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nur leicht um 1,0 Mio. Euro und damit deutlich geringer als im vierten Quartal des Vorjahres (12,9 Mio. Euro). Diese Entwicklung hat maßgeblich zu der Verbesserung des Working Capital zum Jahresende 2016 beigetragen und den Effekt des höheren Vorratsbestands überkompensiert.

Insgesamt beliefen sich die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 31. Dezember 2016 auf 441,7 Mio. Euro (Vj. 383,2). Die Nettoverschuldung (nach Abzug des Bestands an Zahlungsmitteln und sonstigen kurzfristigen Geldanlagen) konnte somit im Jahresverlauf um 25,3 Mio. Euro auf 97,1 Mio. Euro zurückgeführt werden (31. Dezember 2015: 122,4 Mio. Euro). Der Abbau der Nettoverschuldung resultierte vorrangig aus dem im Geschäftsjahr 2016 erwirtschafteten Free Cashflow abzüglich der erfolgten Dividendenausschüttung und der Auszahlung für den Erwerb von KLL. Im vierten Quartal konnte die Nettoverschuldung um 33,1 Mio. Euro reduziert werden. Neben dem Free Cashflow des Quartals wirkte sich hier zudem der Verkauf der Haldex-Aktien positiv aus. Die Gesamtliquidität des Konzerns lag zum Stichtag 31. Dezember 2016 bei 492,6 Mio. Euro nach 409,2 Mio. Euro zum Jahresende 2015.

FINANZLAGE

VERBESSERTES NET WORKING CAPITAL UND INVESTITIONSDISZIPLIN LASSEN FREE CASHFLOW AUF 67,7 MIO. EURO STEIGEN

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg im Geschäftsjahr 2016 auf 92,7 Mio. Euro (Vj. 63,1) an. Die Verbesserung war auf eine im Vergleich zum Vorjahr erheblich geringere zusätzliche Mittelbindung im Net Working Capital infolge des verbesserten Working-Capital-Managements zurückzuführen. Aus der Veränderung der Rückstellungen, Vorräte und Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ergab sich per Saldo ein Mittelzufluss von 1,9 Mio. Euro nach einem Mittelabfluss von 25,9 Mio. Euro im Vorjahr. Damit konnte die Net-Working-Capital-Quote (Verhältnis von Net Working Capital zum auf das Gesamtjahr hochgerechneten Umsatz des vierten Quartals) zum Jahresende 2016 auf 11,1% (Vj. 12,0%) reduziert werden und das angestrebte Ziel einer Quote von 12 bis 13% für das Geschäftsjahr 2016 unterboten werden. Im vierten Quartal 2016 ergaben sich aus der Veränderung des Net Working Capital ein Mittelzufluss von 19,5 Mio. Euro (Vj. 13,4) und ein Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 38,8 Mio. Euro (Vj. 33,1).

Wie in der Beschreibung der Vermögenslage bereits dargestellt, war die Verbesserung des Net Working Capital im Geschäftsjahr in 2016 vor allem das Ergebnis der höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die zu einem Mittelzufluss von 12,7 Mio. Euro (Vj. –8,6) führten. Aus der Erhöhung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen ergab sich zudem ein positiver Effekt von 1,5 Mio. Euro (Vj. –6,5). Dem stand ein Mittelabfluss von 8,2 Mio. Euro (Vj. Zufluss von 4,3 Mio. Euro) aus der Veränderung der Vorräte gegenüber. Die Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führte zu einem Mittelabfluss von 4,1 Mio. Euro, der aber deutlich geringer ausfiel als im Vorjahr (15,0 Mio. Euro).

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital lag 2016 mit 104,4 Mio. Euro knapp unter der Vorjahreshöhe (105,4 Mio. Euro). Dabei wurde der Rückgang des Ergebnisses vor Steuern auf 65,0 Mio. Euro (Vj. 77,6) durch die erhöhten Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen von 22,6 Mio. Euro (Vj. 21,7) und insbesondere die saldierten Finanzerträge und -aufwendungen von 13,5 Mio. Euro (Vj. 4,0) weitgehend kompensiert. Die Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte lagen wenig verändert bei 4,5 Mio. Euro (Vj. 4,6).

Die Cash Conversion Rate (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuerzahlung dividiert durch das bereinigte EBIT) als Indikator für die Fähigkeit des Unternehmens, Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft zu generieren, konnte 2016 auf 117,6% (Vj. 84,6%) gesteigert werden.

Übersicht zur Finanzlage

Mio. Euro	2016	2015
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	106,4	79,5
Cash Conversion Rate ¹	117,7%	84,6%
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	89,8	–139,2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	25,0	28,1
in % vom Umsatz	2,4%	2,6%
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	15,3	176,2
Free Cashflow ²	67,7	35,0

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

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

INVESTITIONSVOLUMEN IM GESCHÄFTSJAHR 2016 BEI 25 MIO. EURO

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit lag 2016 bei 89,8 Mio. Euro (Vj. –139,2). Allerdings sind die Werte beider Jahre durch den Erwerb (2015) und die Veräußerung (2016) von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von jeweils 115,0 Mio. Euro beeinflusst. Ohne diesen Effekt hätte der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit 2016 –25,2 Mio. Euro (Vj. –24,2) betragen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte summierten sich 2016 auf 25,0 Mio. Euro (Vj. 28,1). Dank der hohen Investitionsdisziplin des Konzerns blieben die Investitionen damit trotz des Aufbaus des neuen Werks in der Türkei unter der geplanten Größenordnung von rund 28 Mio. Euro. Entsprechend lag die Investitionsquote bei 2,4% (Vj. 2,6%). Aus der Übernahme von KLL Anfang Oktober 2016 resultierte zusätzlich eine Auszahlung von 7,5 Mio. Euro. Der Erwerb der Haldex-Aktien (Mittelabfluss von 13,4 Mio. Euro im zweiten Quartal 2016) und der spätere Verkauf im Verlauf des vierten Quartals (Mittelzufluss von 19,0 Mio. Euro) führte im Geschäftsjahr 2016 in Summe zu einem positiven Effekt auf den Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit von 5,6 Mio. Euro.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit des vierten Quartals 2016 betrug 2,2 Mio. Euro (Vj. –118,4) und war hauptsächlich von dem Verkauf der Haldex-Aktien und der Übernahme von KLL geprägt. Das Vorjahresquartal enthielt den bereits erwähnten Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen in Höhe von 115,0 Mio. Euro.

FREE CASHFLOW AUF 67,7 MIO. EURO ANGESTIEGEN

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) verbesserte sich im Geschäftsjahr 2016 signifikant und erreichte 67,7 Mio. Euro (Vj. 35,0). Die wesentlichen Gründe für diesen Anstieg waren das verbesserte Working-Capital-Management und die niedrigeren Investitionen. Aus dem erwirtschafteten Free Cashflow konnte SAF-HOLLAND nicht nur die Dividendenzahlung und die Akquisition von KLL finanzieren, sondern zusätzlich auch die Nettoverschuldung spürbar reduzieren. Im vierten Quartal 2016 belief sich der Free Cashflow auf 29,2 Mio. Euro (Vj. 26,3).

In Folge der deutlich geringeren Aufnahme von kurz- und langfristigen Finanzschulden von lediglich 50,0 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr nach 200,0 Mio. Euro im Jahr 2015 lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit 2016 bei 15,3 Mio. Euro (Vj. 176,2). Im Vorjahr hatte SAF-HOLLAND mit der Begebung eines Schuldscheindarlehens die finanziellen Voraussetzungen für die im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen geschaffen. Der Mittelabfluss aus der Dividendenzahlung summierte sich auf 18,1 Mio. Euro (Vj. 14,5). Zudem fiel 2016 eine Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten in Höhe von 5,1 Mio. Euro an, die im Wesentlichen mit der Schließung der Absicherung der in Schwedischen Kronen vorgesehenen Kaufpreiszahlung für Haldex in Zusammenhang steht. Im vierten Quartal 2016 lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei –3,1 Mio. Euro (Vj. 198,6). Das Vorjahresquartal hatte die beschriebene Aufnahme des Schuldscheindarlehens beinhaltet.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE IM GESCHÄFTSJAHR 2016 DURCH DIE GESCHÄFTSLEITUNG

Das Branchenumfeld war im Geschäftsjahr 2016 erneut herausfordernd. Dennoch sind wir mit unseren Ergebnissen zufrieden: Mit einem annähernd stabilen organischen Umsatz und einer bereinigten EBIT-Marge von 8,7% haben wir unsere Ziele voll erreicht. In Punkto Kapitaleffizienz konnten wir mit einer Net-Working-Capital-Quote von 11,1% unsere Prognose sogar deutlich übertreffen und entsprechend einen signifikant verbesserten Free Cashflow erwirtschaften. Diese

Zahlen belegen, dass wir mit unserer ausgewogenen geographischen Aufstellung in der Lage sind, auch in einem schwierigen Umfeld Kurs zu halten, unsere Marktposition auszubauen und solide Ergebnisse zu erwirtschaften.

Die insgesamt guten Ergebnisse können aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir mit unseren Ergebnissen in Nordamerika im vergangenen Jahr nicht ganz zufrieden sind. Daher hat SAF-HOLLAND im Januar die Entscheidung getroffen, den nordamerikanischen Werksverbund umzustrukturieren und auf eine zukunftsfähige Basis zu stellen.

Auch in strategischer Hinsicht haben wir im Berichtsjahr wichtige Meilensteine erreicht. Mit der Übernahme von KLL festigen wir nicht nur unsere Position in dem wichtigen brasilianischen Markt, sondern unternehmen auch einen ersten wichtigen Schritt im Rahmen unserer Wachstumsstrategie 2020. Zu den strategischen Weichenstellungen zählte auch unsere Entscheidung, die Übernahme von Haldex nicht weiter zu verfolgen, nachdem sich abzeichnete, dass diese nur zu Konditionen zu erreichen war, die für uns wirtschaftlich nicht sinnvoll waren. Finanziell sehen wir SAF-HOLLAND bestens positioniert, um sich bietende Opportunitäten in den kommenden Jahren zu nutzen und von dem strukturellen Wachstum in unseren Märkten zu profitieren.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

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

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

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

INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

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

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

Die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem obliegt dem Board of Directors. Die unabhängige Interne Revision trägt die Verantwortung sowohl für die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems als auch für die Einhaltung von dessen Vorgaben, Regelungen und Anweisungen. Die Rechnungslegung der Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften ist in diese Kontrollen einbezogen. Die Interne Revision leitet ihre Prüfungsberichte an die jeweilige Bereichsleitung, das Management Board und an den Abschlussprüfer weiter und berichtet direkt an das Board of Directors. Das Board of Directors bzw. das Audit Committee erhalten regelmäßig Berichte über die Ergebnisse der Internen Revision. Eine weitere, externe Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses stellt die Prüfung des Konzernjahresabschlusses durch unabhängige Abschlussprüfer dar.

BEURTEILUNG DER GESAMTRISIKOSITUATION

Für die Bewertung der Risiken werden die Kriterien „Eintrittswahrscheinlichkeit“ und „Risikoausmaß“ herangezogen. Zusätzlich zur Einschätzung der Risiken nach diesen Kriterien unterteilen wir die Risiken gemäß der unten aufgezeigten Grafik in „geringe“, „mittlere“ und „bedeutende“ Risiken. Das Risikoausmaß ist quantifiziert vor etwaigen Maßnahmen zur Risikobegrenzung auf der Ebene des bereinigten Gewinns vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT).

Risikoklassen	Eintrittswahrscheinlichkeit				
	<10%	10%–30%	30%–70%	70%–90%	>90%
Risikoausmaß in TEUR					
<1.500	gering	gering	gering	gering	gering
1.500–3.000	gering	gering	gering	mittel	mittel
>3.000	gering	gering	mittel	bedeutend	bedeutend

gering mittel bedeutend

Das Gesamtrisikopotenzial des SAF-HOLLAND Konzerns lag am Ende des Geschäftsjahrs 2016 bei rund 35 Mio. Euro (Bruttobetrachtung) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr (rund 31 Mio. Euro) leicht erhöht. Gemessen am Geschäftsvolumen und der wirtschaftlichen Situation des Konzerns erachten wir daher die Gesamtrisikosituation der vom Konzern direkt beeinflussbaren Risiken als überschaubar und gut beherrschbar. Für diese Risiken ist in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen ausreichend Vorsorge getroffen worden. Das wichtigste Risikofeld

des Konzerns stellten im abgelaufenen Geschäftsjahr die strategischen Risiken dar, auf die rund ein Drittel des Gesamtrisikopotenzials entfiel. Die Bedeutung der strategischen Risiken hat im Vergleich zum Vorjahr zugenommen, da deren Bewertung aufgrund der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und der Wettbewerbssituation höher eingeschätzt wurde. Dies wurde durch einen Rückgang der sonstigen Risiken teilweise kompensiert. Aktuell sind keine Risiken erkennbar, deren Eintritt den Fortbestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens gefährden würde.

ÜBERSICHT ÜBER DIE RISIKEN

Risikofelder	Einzelrisiken	Einzelrisiko 2016 gegenüber Vj. ¹	Gesamtrisiko 2016 gegenüber Vj. ¹
Strategische Risiken	Abhängigkeit von einzelnen Kunden	höher	höher
	Wettbewerbsrisiken	höher	
	Vertikale Integration	höher	
Rechts- und regulatorische Risiken	Marken- und Patentschutz-Risiken	höher	unverändert
	Haftungsrisiken	höher	
	Handelsrisiken	unverändert	
	Sonstige regulatorische Risiken	geringer	
Technologierisiken	Vermarktungsrisiken	unverändert	unverändert
	Risiken durch technologischen Fortschritt	geringer	
	Risiken aus dem Verlust von Kooperationen	unverändert	
Operative Risiken	Beschaffungsrisiken	unverändert	unverändert
IT-Risiken	Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität	unverändert	unverändert
Personalrisiken	Risiken des Wissensverlusts	unverändert	unverändert
	Streikrisiken	unverändert	
Finanzrisiken	Finanzierungsrisiken	unverändert	unverändert
	Währungsrisiken	unverändert	
	Impairmentrisiken	geringer	
Sonstige Risiken	Compliance-Risiken	unverändert	unverändert
	Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen	höher	

— gering — mittel — bedeutend

¹ Als unveränderte Risikosituation wird eine Abweichung des Einzelrisikos gegenüber dem Vorjahr von maximal 0,2 Mio. Euro bzw. eine Abweichung des Gesamtrisikos gegenüber dem Vorjahr von maximal 0,5 Mio. Euro angenommen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Risiken werden im Risikomanagementsystem von SAF-HOLLAND nicht erfasst, da sie sich kaum quantifizieren lassen. Diese Risiken stellen Rahmenbedingungen für die in den nachfolgenden Kategorien genannten Risiken dar und fließen als Prämissen in deren Quantifizierung ein. Zudem ist zu berücksichtigen, dass diesen Risiken auch entsprechende Chancen gegenüberstehen.

Naturgemäß ist die Geschäftstätigkeit von SAF-HOLLAND von den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen abhängig. Entsprechend haben Abweichungen

von der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung in den für SAF-HOLLAND relevanten Märkten negative oder positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Wir begegnen diesen Risiken im Wesentlichen durch eine möglichst breite Diversifizierung unserer Aktivitäten im Hinblick auf unsere Produkte, Kunden und regionale Märkte. So waren die Investitionszyklen im Truck- und Trailerbereich in der Vergangenheit zeitlich häufig nicht deckungsgleich. Auch in den jeweiligen regionalen Märkten verläuft die Entwicklung in der Regel unterschiedlich, wie im Geschäftsjahr 2016 erneut ersichtlich wurde. Die Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft können wir zudem mit unserer

starken Präsenz im Ersatzteilgeschäft teilweise kompensieren, das deutlich weniger konjunkturanfällig ist.

STRATEGISCHE RISIKEN

Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden ergibt sich aus der Tatsache, dass das Truckgeschäft weltweit von einer relativ kleinen Anzahl global tätiger Hersteller bestimmt wird. Im Trailergeschäft zeigt sich hingegen eine andere Marktstruktur, da hier sowohl in Nordamerika als auch in Europa mehrere hundert Hersteller operieren.

SAF-HOLLAND begegnet diesem Risiko, indem es auf eine ausgewogene Kundenstruktur achtet. So entspricht die Umsatzaufteilung nach Kunden weitgehend den Marktanteilen der jeweiligen Hersteller. Darüber hinaus zählt SAF-HOLLAND eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Anbieter von Spezialfahrzeugen zu seinen Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen und in ihrem jeweiligen Markt erhebliche Bedeutung haben. Die fortgesetzte Internationalisierung und Positionierung als weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeugindustrie verbessert das Risikoprofil zusätzlich. Sowohl im Geschäftsjahr 2016 als auch 2015 entfiel auf keinen einzelnen Kunden ein Anteil von mehr als 10 % am Konzernumsatz.

Wettbewerbsrisiko

Die Bedeutung des Wettbewerbsrisikos wurde im Geschäftsjahr 2016 höher eingeschätzt. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang im nordamerikanischen Truck- und Trailermarkt zurückzuführen, in dessen Folge zahlreiche Wettbewerber deutlich preisaggressiver auftraten.

Wir begrenzen dieses Risiko mit einer Vielzahl an Maßnahmen. Zum einen achten wir darauf, dass unsere Kostenstrukturen stets marktgerecht sind. Bei Bedarf passen wir unsere Kostenbasis so an, dass wir immer wettbewerbsfähige Preise anbieten können. Zum anderen bauen wir unseren Technologievorsprung durch Innovationen weiter aus. So haben wir zum Beispiel im vergangenen Jahr in Nordamerika einen Großauftrag für Scheibenbremsen erhalten, eine Technologie, die in Nordamerika bislang kaum vertreten ist. Elementarer Baustein unserer Innovationskraft sind unsere im Branchenvergleich – speziell im Bereich Achs- und Federungssysteme – umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, durch die wir uns eine technologisch führende Position erarbeitet haben. Ein weiterer Kompetenzschwerpunkt liegt im Bereich Leichtbau. Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist auch unser Aftermarket-Netzwerk, das rund 9.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händler und Werkstätten in mehr als 80 Ländern umfasst. Wir haben damit das dichteste Netzwerk in Europa und Nordamerika, was eine erhebliche Markteintrittsbarriere für potenzielle neue Wettbewerber darstellt.

Vertikale Integration

Ein zusätzliches strategisches Risiko stellt die bei einigen Trailerherstellern zu beobachtende Entwicklung dar, Achsen nicht mehr einzukaufen, sondern selbst zu fertigen. Diese Ansätze sind seit einigen Jahren in Europa und zuletzt auch in Asien und Nordamerika zu beobachten. Bei einigen Trailerherstellern, speziell in Nordamerika, ist jedoch auch der gegenläufige Trend zu verzeichnen. Hier gehen viele Kunden zum Einkauf gesamter Achssysteme über.

Insgesamt erachten wir das Risiko der vertikalen Integration als überschaubar, auch wenn die Bedeutung im vergangenen Jahr leicht zugenommen hat. Zum einen ist eine eigene Achsenproduktion unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nur für eine kleine Anzahl an Herstellern überhaupt darstellbar, zum anderen bezieht sich diese nur auf die Produktion von Standardachsen. Zudem ist zu berücksichtigen, dass der Kundenkreis von SAF-HOLLAND auf Seiten der Trailerhersteller allein in Europa mehr als 350 Unternehmen umfasst.

RECHTS- UND REGULATORISCHE RISIKEN

Marken- und Patentschutz-Risiken

Angesichts der Wettbewerbsstärke unserer Produkte und Lösungen kann der Missbrauch von Marken- und Patentrechten von SAF-HOLLAND zu wirtschaftlichen Schäden führen. Solchen Risiken begegnen wir mit der permanenten und intensiven weltweiten Beobachtung relevanter Patentanmeldungen und Marktentwicklungen, insbesondere auch im Ersatzteilsegment.

Haftungsrisiken

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

schutz, dessen Höhe jährlich auf seine Angemessenheit überprüft wird.

Handelsrisiken

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

Sonstige regulatorische Risiken

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

TECHNOLOGIERISIKEN

Vermarktungsrisiken

Vermarktungsrisiken begegnen wir in erster Linie durch die kontinuierliche Beobachtung des Wettbewerbs, insbesondere im Hinblick auf dessen Produktangebot und Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte. Hierzu wird unter anderem ein „Benchmarking“ gegenüber den relevanten Produkten und Aktivitäten der Wettbewerber vorgenommen. Ein Schwerpunkt unserer Marktbeobachtungen liegt auch auf dem permanenten Austausch mit unseren Kunden, um Veränderungen im Nachfrageverhalten frühzeitig zu erkennen und daraus neue bedarfsgerechte Lösungen zu entwickeln. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen es, technologische und konzeptionelle Fehlentwicklungen, die am Bedarf des Marktes vorbeigehen, zu vermeiden.

Risiken durch technologischen Fortschritt

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

Risiken aus dem Verlust von Kooperationen

Grundsätzlich kann die Beendigung einer Kooperation mit einem Geschäftspartner zum Verlust von Expertenwissen und damit Bezugs- oder Absatzmöglichkeiten führen. Dem begegnen wir mit der Beobachtung der Entwicklungen sowohl auf den Bezugs- als auch auf den Absatzmärkten. Darüber

hinaus streben wir grundsätzlich nur Kooperationen auf der Grundlage vertraglich geregelter strategischer Allianzen an.

OPERATIVE RISIKEN

Beschaffungsrisiken

Beschaffungsrisiken und damit die Gefahr eingeschränkter Produktions- und Lieferfähigkeit bzw. erhöhter Einkaufspreise können sich aus Lieferengpässen oder wesentlichen Verteuerungen bei Material und Komponenten ergeben. Hinsichtlich der Bezugsrisiken ist im Wesentlichen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten von Bedeutung. Zur Begrenzung dieses Risikopotenzials setzt SAF-HOLLAND auf eine Mehrlieferantenstrategie. Mit Kernlieferanten vereinbaren wir Mehrjahresrahmenverträge mit festgelegten Mengen und Preisen. Darüber hinaus halten wir grundsätzlich einen gewissen Vorratsbestand um kurzfristige Engpässe ausgleichen zu können.

Hinsichtlich der Preisrisiken ist vor allem die Entwicklung der Rohstoffmärkte von Bedeutung. So ist ein Teil unserer Kundenverträge an die Rohstoffpreisentwicklung, insbesondere den Preis von Stahlschrott, gekoppelt. Hierbei bestehen entsprechende Verhandlungsklauseln mit der Möglichkeit, steigende Rohstoffpreise auszugleichen. Allerdings sind solche Anpassungen in der Regel erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug möglich, so dass temporäre Zusatzkosten entstehen können.

IT-RISIKEN

Risiken durch Systemausfälle und Cyberkriminalität

Informationstechnische Risiken können sich aus dem Ausfall von IT-Systemen ergeben. Derartige Ausfälle können aus internen Hard- und/oder Softwareausfällen oder -fehlern, aber auch aufgrund von Cyberkriminalität entstehen. Wir minimieren derartige Risiken, indem wir leistungsfähige und den industriellen Standards genügende Strukturen implementiert haben. Unser umfassendes und jederzeit auf dem neuesten Stand gehaltenes IT-Sicherheitskonzept reicht von Zugangsbeschränkungen und -kontrollen bis zu Maßnahmen zur Datensicherung. Wichtige Hardwarestrukturen werden gespiegelt.

PERSONALRISIKEN

Risiken des Wissensverlusts

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

Streikrisiken

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

FINANZRISIKEN

Finanzierungsrisiken

Dem Finanzierungsrisiko begegnen wir insbesondere durch unsere Budget- und Mittelfristplanung sowie dem monatlichen Berichtswesen, inklusive einem Soll-Ist-Abgleich. Dazu werden auch Sensitivitätsanalysen im Hinblick auf die wesentlichen zugrundeliegenden Parameter durchgeführt.

Das Finanzierungsrisiko des SAF-HOLLAND Konzerns wird derzeit als gering eingestuft. Zum einen verfügt der Konzern aktuell über einen hohen Liquiditätsbestand, da SAF-HOLLAND in Vorbereitung der im Rahmen der „Strategie 2020“ geplanten Akquisitionen bereits die notwendigen Finanzierungsstrukturen geschaffen hat. Darüber hinaus sind die Verbindlichkeiten über die Fälligkeiten und die Art der Finanzinstrumente breit diversifiziert. Zudem hat SAF-HOLLAND seit 2012 ein Unternehmensrating der Ratingagentur Euler Hermes. Das aktuelle Rating von BBB mit stabilem Ausblick wurde zuletzt im April 2016 bestätigt.

Das Zinsänderungsrisiko bei dem variabel verzinslichen Teil der Finanzverbindlichkeiten wird grundsätzlich zu mindestens 70% über geeignete Instrumente abgesichert.

Dem Risiko nicht ausreichender Liquidität begegnen wir mit unserer vorausschauenden konzernweiten Strategie zur Liquiditätssicherung. Die jeweils aktuelle Liquiditätssituation wird regelmäßig konzernweit überwacht. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus langfristigen Kreditvereinbarungen. Die Liquiditätsrisiken werden entsprechend als nicht wesentlich eingestuft.

Ergänzende Informationen zur Liquidität und zur Unternehmensfinanzierung bietet dieser Lagebericht auf den Seiten 43ff.

Währungsrisiken

Infolge seiner globalen Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und aus dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften agieren überwiegend in ihrer jeweili-

gen Landeswährung. Daraus ergeben sich auf Konzernebene im Hinblick auf einzelne Transaktionen grundsätzlich nur geringe Risiken aus der Fremdwährungsbewertung. Die Umsatzrealisierung einerseits und die Kosten andererseits sind in den meisten Währungsräumen des Konzerns in hohem Maße deckungsgleich. Damit lassen sich Transaktionsrisiken wesentlich eingrenzen. Mit Bezug auf die Entwicklung des Konzernumsatzes bestehen Risiken aus der Umrechnung der jeweiligen Landeswährungen in die Konzernberichts-währung Euro. Abhängig von der Kursentwicklung der relevanten Landeswährungen sind demnach Schwankungsrisiken beispielsweise mit Blick auf abgegebene Prognosen nicht auszuschließen. Diesen Risiken steht vom Grundsatz her ein entsprechendes Chancenpotenzial gegenüber. Werden Währungsrisiken über Finanzinstrumente abgesichert, beziehen sich die Finanzinstrumente ausschließlich auf das abzusichernde Risiko des Grundgeschäfts. Ein Nettoeffekt auf die Ergebnis- und Vermögenslage wird so weitgehend ausgeschlossen.

Seit dem abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Währungsrisiko im Hinblick auf eine mögliche Ergebnisbelastung aus der Bewertung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen praktisch nicht mehr vorhanden. Konzerninterne Fremdwährungsdarlehen werden ab 2016 als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb behandelt und nicht mehr im Finanzergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis (OCI) ausgewiesen.

Impairmentrisiken

Impairmentrisiken können durch außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf auf Vermögensgegenstände entstehen. Diesen Risiken begegnen wir mit stringenter mittelfristiger Budgetplanung und monatlichem Reporting sowohl hinsichtlich der tatsächlichen Entwicklung als auch auf Basis einer rollierenden Planung. Derartige Risiken lagen im Berichtszeitraum auf niedrigem Niveau.

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

SONSTIGE RISIKEN

Compliance-Risiken

Risiken, die aus der Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften resultieren, begegnen wir mit dem konzernweit verabschiedeten Verhaltenskodex (Code of Conduct), den wir kontinuierlich auf Aktualität überprüfen und bei Bedarf fortschreiben, sowie dem Einsatz der Internen Revision.

SAF-HOLLAND orientiert sich dabei an den allgemeinen ethisch-moralischen Grundsätzen.

Risiken aus individuellen Geschäftsbeziehungen

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

ÜBERSICHT ÜBER DIE CHANCEN

Globale Megatrends als Wachstumstreiber des Güterverkehrs

Der weltweite Güterverkehr und damit die Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends. Den wichtigsten stellt die allgemeine demografische Entwicklung dar. Nach Schätzungen der Vereinten Nationen soll die Weltbevölkerung bis zum Jahr 2040 um fast 25 % auf knapp 9,2 Mrd. Menschen anwachsen. Dabei wird das Bevölkerungswachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern sechsmal höher ausfallen als in den Industrienationen. Unter den Entwicklungs- und Schwellenländern wird neben den BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China vor allem den sogenannten Next-11-Staaten (Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei und Vietnam) besondere wirtschaftliche Relevanz beigemessen.

Der zweite Megatrend, die Globalisierung der Wirtschaft, führt zu einem wachsenden internationalen Warenaustausch. Dafür ist eine globale Verkehrsinfrastruktur eine zwingende Voraussetzung. Der Ausbau der Straßennetze wird hierbei eine zentrale Rolle einnehmen, da in den Entwicklungs- und Schwellenländern die Straßennetze den höchsten Ausbaubedarf haben. Der dritte Megatrend, die Urbanisierung, zieht immer mehr Menschen in die Städte. Dieser Trend ist in den Entwicklungs- und Schwellenländern besonders ausgeprägt. Zur Versorgung der Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel dar.

Zudem ist mit einem starken Anstieg der gesellschaftlichen Mittelklasse zu rechnen, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum. Mit steigendem Einkommen wird die Kaufkraft der weltweiten Mittelklasse in den kommenden Jahren sprunghaft ansteigen, was wiederum zu einer Zunahme des Warenaustauschs und damit des Frachtaufkommens führt.

Langfristig wachsender Weltmarkt für Trucks und Trailer

Trucks und Trailer sind wichtige, in den stark wachsenden Regionen der Erde sogar die wichtigsten Glieder in der Transportkette. Eine Marktanalyse des Beratungsunternehmens Deloitte Consulting prognostiziert für den Zeitraum von

2014 bis 2024 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 3,1% bei den weltweit verkauften mittelschweren und schweren Lkw. Das größte Wachstum soll in den Entwicklungs- und Schwellenländern stattfinden und dazu führen, dass bis zum Jahr 2024 fast drei Viertel des globalen Lkw-Marktes außerhalb der etablierten Industrienationen angesiedelt sein werden.

Da die Sicherheitsvorgaben und die Anforderungen zur Einhaltung von Umweltstandards weltweit stetig steigen, wächst gleichzeitig auch der Bedarf an höherwertigem Transportgerät. Dies wird den Trend zu Leichtbau, d. h. dem Einsatz neuer Materialkombinationen und technologischer Innovationen, in den nächsten Jahren spürbar fördern. SAF-HOLLAND nimmt beim Thema Leichtbau ebenso eine führende Rolle ein wie bei den Themen Sicherheit und Langlebigkeit.

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

Chancen durch neue regulatorische Anforderungen

Einsatz von Megatrailern in Europa

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

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

Neue Standards für Nutzfahrzeuge in China

2004 wurde in China der Standard GB1589 veröffentlicht, der das Maximalgewicht, die Maße und das Gesamtgewicht pro Achse bei mittelschweren und schweren Lkw neu regelt. Ziel des Standards ist es, die Sicherheitsbestimmungen zu erhöhen und zudem die Belastung der Straßen durch über-schwere Lkw zu reduzieren. 2016 wurden die Vorschriften des Standards nochmals verschärft. Nach einer zweijährigen Übergangszeit wird die Einhaltung des neuen Standards durch die Behörden streng überwacht werden.

Der Standard reduziert das Maximalgewicht eines Lastzuges von 55 auf 49 Tonnen. Gleichzeitig beschränkt er auch insbesondere die Länge auf höchstens 18,1 Meter sowie die Breite und Höhe. Bislang waren auf Chinas Straßen Lastzüge mit 22 Metern Länge erlaubt. Da diese Regelungen aber kaum überwacht wurden, gab es auch Truck- und Trailer-kombinationen mit bis zu 27 Metern Länge.

Zwar wird die Einhaltung des neuen Standards in den jeweiligen Provinzen unterschiedlich gehandhabt und es ist auch unklar, ab wann Altfahrzeuge, die die Vorgaben nicht erfüllen, nicht mehr erlaubt sein werden. Dennoch ist davon auszugehen, dass der Standard GB1589 dazu führen wird, dass sich der Fokus der Truck- und Trailerhersteller mittelfristig zunehmend auf gewichtsreduzierte und technologisch anspruchsvollere Lösungen verschiebt. Für diese Anforderungen verfügen wir mit unseren Entwicklungen und Produkten über äußerst wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch wir in einer vorteilhaften Position sind, unseren Marktanteil in China spürbar auszubauen.

Strengere Abgasvorschriften in den USA

In den USA wurde im August 2016 von der amerikanischen Umweltschutzbehörde EPA und der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) eine neue Richtlinie bezüglich des CO₂-Ausstoßes von schweren Nutzfahrzeugen (Regulations for Greenhouse Gas Emissions from Commercial

Trucks & Buses) veröffentlicht. Dabei handelt es sich um die zweite Phase der Gesetzgebung zur Kraftstoffeffizienz und zur Senkung von CO₂-Emissionen, die neben Trucks auch Vorschriften für Trailer ab dem Baujahr 2018 beinhaltet. Die neuen Vorschriften werden voraussichtlich zu höheren Preisen für Trucks und Trailer führen. Bei Verschärfungen der Abgasvorschriften in der Vergangenheit führte dies regelmäßig zu sogenannten Vorzieheffekten, d. h. die Flottenbetreiber haben sich vor dem Inkrafttreten der neuen Vorgaben noch mit den günstigeren „Altprodukten“ eingedeckt. Dies könnte die Nachfrage nach Trucks und Trailern beflügeln.

Neben diesen kurzfristigen Effekten werden die verschärften Regelungen aber auch den verstärkten Einsatz von Leichtbaukomponenten fördern, um so die Anforderungen an die verbesserte Kraftstoffeffizienz zu erfüllen. Auch von diesem Trend kann SAF-HOLLAND aufgrund seiner Expertise beim Thema Leichtbau profitieren.

CHANCEN DURCH DIE EINFÜHRUNG DER SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE

Im Juli 2016 erhielt SAF-HOLLAND in den USA von U.S. Xpress einen richtungsweisenden Auftrag über komplette Achs- und Federungssysteme für rund 1.800 neu bestellte Trailer, die mit der neuesten Generation von Scheibenbremsen ausgestattet werden. U.S. Xpress ist damit eine der ersten Speditionen in den USA, die sich dazu entschlossen hat, auf die Scheibenbremstechnologie umzusteigen. Dieser Auftrag könnte den Wechsel von der in den USA noch weit verbreiteten Trommelbremse hin zur Scheibenbremse einläuten. Während in Europa mit rund 80% der ganz überwiegende Anteil der Trailer bereits mit der leistungsfähigeren Scheibenbremse fährt, liegt die Ausstattungsrate in den USA erst bei rund 10%. Neben ihren Gewichtsvorteilen gegenüber Trommelbremsen punktet die Scheibenbremstechnologie auch mit einer deutlich verbesserten Bremsleistung. So verkürzt sich zum Beispiel bei einem mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20% von 129 Metern auf 104 Meter.

Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA von derzeit 10% auf 30–35% ansteigen wird. SAF-HOLLAND nimmt im europäischen Markt schon seit Jahren eine Vorreiterrolle ein und verfügt über umfangreiches Know-how. Mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnik in unseren Achssystemen können wir unseren Wertschöpfungsumfang je Fahrzeug um 50% und mehr steigern.

CHANCEN DURCH AKQUISITIONEN

SAF-HOLLAND hat in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, über Akquisitionen seine Marktposition erfolgreich zu festigen und sein Wachstum zu beschleunigen. Im Rahmen der „Strategie 2020“ verfolgt das Unternehmen

das Ziel, einen Teil seines Umsatzwachstums in den nächsten Jahren durch Kooperationen, Joint Ventures oder gezielte Akquisitionen zu generieren. Sowohl für das Erstausrüstungsgeschäft als auch für das Aftermarketgeschäft führt SAF-HOLLAND dazu in den relevanten Regionen kontinuierliche Marktbeobachtung und Potenzialanalysen durch.

Grundsätzlich boten sich in den vergangenen Jahren interessante Optionen seitens potenzieller Verkäufer aus dem Umfeld familiengeführter Unternehmen, dies jedoch nicht zu vernünftigen Konditionen. Angesichts des derzeit in einigen Märkten schwierigeren wirtschaftlichen Umfelds erwarten wir zukünftig bessere Opportunitäten, um durch antizyklisches Vorgehen unsere Marktposition in selektiven Märkten aufzubauen oder arrondieren zu können.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Akquisition von KLL im abgelaufenen Geschäftsjahr. Zum einen haben wir hier antizyklisch investiert, nachdem der brasilianische Nutzfahrzeugmarkt über mehrere Jahre hinweg einen scharfen Einbruch von rund 70% zu verzeichnen hatte. Dementsprechend sehen wir in Brasilien in den kommenden Jahren deutlich mehr Chancen als Risiken für die weitere Marktentwicklung. Zum anderen haben wir mit der Akquisition von KLL unser Portfolio um Produkte erweitert, die sich durch ihre Robustheit und relativ günstigen Preise auszeichnen. Für solche Produkte sehen wir auch in anderen Schwellenländern großes Absatzpotenzial, so dass sich uns hier eine Cross-Selling-Chance eröffnet.

CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE

Im Geschäftsjahr 2016 erwirtschaftete SAF-HOLLAND den Großteil seines Umsatzes in den angestammten Regionen Europa und Nordamerika. Im Rahmen der „Strategie 2020“ ist es unser erklärtes Ziel, den Umsatz außerhalb dieser Kernregionen bis 2020 auf rund 30% auszubauen.

Zu diesem Zweck haben wir 2016 unter anderem mit dem Bau eines neuen Werks in der Türkei für die Fertigung von Achssystemen begonnen. Der geplante Standort bringt zum einen Vorteile aufgrund geringerer Transportkosten und bietet zum anderen die Perspektive, anliegende neue Märkte und einige Stan-Länder schneller beliefern zu können. Für die Zukunft könnte auch der Iran eine größer werdende Rolle spielen. Nach der Lockerung der wirtschaftlichen Sanktionen der Vereinten Nationen rechnen Branchenexperten mit einem erheblichen Nachholbedarf bei Infrastrukturinvestitionen im Land, speziell im Transportsektor.

NEUE US-ADMINISTRATION

Die neue US-Administration unter Präsident Trump, die seit Januar 2017 im Amt ist, hat ein umfangreiches Programm zur Ankurbelung des Wirtschaftswachstums in den USA angekündigt. Wenngleich viele Details der Ausgestaltung zum

jetzigen Zeitpunkt noch unklar sind, so zeichnet sich dennoch ab, dass die neue Regierung einen ihrer Schwerpunkte auf Infrastrukturprojekte legen will. Eine Wachstumsbeschleunigung im verarbeitenden Gewerbe, speziell im Baubereich, hätte sehr positive Auswirkungen auf die Nachfrage nach Trucks und Trailern und somit auch auf unser Geschäft in Nordamerika.

NACHTRAGSBERICHT

Aufgrund der fortgesetzt schwachen Marktentwicklung der nordamerikanischen Truck- und TrILERmärkte und um die Produktion zentralisiert und näher an der Kundenbasis der Truck- und TrILERindustrie aufzustellen, gab SAF-HOLLAND am 17. Januar 2017 die Konsolidierung und Restrukturierung seines nordamerikanischen Werksverbands bekannt. Mit diesen Maßnahmen soll die Struktur an die veränderte Marktlage angepasst und die Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Aktivitäten langfristig sichergestellt werden. Mit der Neuaufstellung geht eine Anpassung der aktuell bestehenden Überkapazitäten an den nordamerikanischen Standorten einher, um die Auslastung zu verbessern. Ergänzend erfolgt die Optimierung der internen Logistikprozesse, wodurch die Lieferzeiten verbessert werden können.

Für die geplanten Maßnahmen, die im Zeitraum von maximal 18 Monaten umgesetzt werden sollen, werden 2017 einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von bis zu 10 Mio. US-Dollar erwartet, die im wesentlichen Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassen. SAF-HOLLAND geht davon aus, dass der überwiegende Teil dieser Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 verbucht wird. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass bei der zentralen Steuerungsgröße des Konzerns – dem bereinigten EBIT – die Aufwendungen aus Restrukturierung entsprechend bereinigt werden. Darüber hinaus sind rund 3,0 Mio. US-Dollar an zusätzlichen Investitionen in die verbleibenden Standorte vorgesehen. SAF-HOLLAND geht nach Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen derzeit von einer Verringerung der direkten Kostenbasis im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich aus.

Darüber hinaus haben sich nach dem Bilanzstichtag keine für den Nachtragsbericht relevanten Ereignisse ergeben.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

WACHSTUMSTEMPO DER WELTWIRTSCHAFT SOLL 2017 LEICHT ANZIEHEN

Zuletzt haben sich die Aussichten für die Weltwirtschaft wieder verbessert. Die Sorgen um eine Wachstumsverlangsamung in den Schwellenländern sind weitgehend gewichen, die Rohstoffpreise insbesondere auch für Rohöl haben sich von ihren Tiefstständen im Jahresverlauf 2016 zum Teil deutlich erholt. Gleichzeitig signalisierte die amerikanische Notenbank mit ihrer zweiten Zinserhöhung im Dezember 2016 und der Aussicht auf drei weitere Zinsschritte im Jahr 2017 eine baldige Rückkehr zu einer weniger liquiditätsorientierten Geldpolitik. Zum Hemmnis für den Welthandel könnte sich der in einigen Staaten zunehmende Handelsprotektionismus entwickeln. In diesem Kontext hat der Internationale Währungsfonds (IWF) im Januar seine Prognose eines beschleunigten Wachstums der Weltwirtschaft von 3,4% im Jahr 2017 bestätigt. Dies vergleicht sich mit einem erwarteten globalen BIP-Wachstum von 3,1% im Jahr 2016.

Insbesondere in den USA deuten die Zeichen auf eine Wachstumsbeschleunigung hin. Hier erwartet der IWF ein Anspringen des BIP-Wachstums auf 2,3% nach 1,6% im Jahr 2016. Dabei sind mögliche konjunkturstimulierende Effekte durch Infrastrukturmaßnahmen und Steuersenkungen, die allgemein von der neuen amerikanischen Regierung erwartet werden, in der Prognose des IWF nur zum Teil enthalten. Je nach Ausgestaltung des Konjunkturpakets könnte das Wachstum in den USA folglich noch höher ausfallen. Für die Eurozone bleibt der IWF bei seiner eher zurückhaltenden Einschätzung und erwartet für 2017 ein moderates Wachstum von 1,6%, das in etwa dem Anstieg von 2016 (1,7%) entspricht. Risiken für die weitere konjunkturelle Entwicklung in Europa sieht der IWF in dem anstehenden Brexit sowie der politischen Unsicherheit im Vorfeld wichtiger Wahlen in Staaten wie Frankreich und Deutschland. Für die Mehrzahl der Schwellenländer geht der IWF davon aus, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf tendenziell bessern sollte, obgleich Risiken weiterbestehen. Dies trifft vor allem auf Länder wie Brasilien und Russland zu, für die der IWF ein Ende der zum Teil seit Jahren andauernden wirtschaftlichen Talfahrt und den Übergang zu leichtem Wachstum in Aussicht stellt, obgleich auf niedriger Basis. In China soll sich das Tempo des Wirtschaftswachstums 2017 zwar minimal abschwächen, mit einem Zuwachs beim BIP von 6,5% bleibt die Dynamik dennoch auf einem vergleichsweise hohen Niveau.

BRANCHENKONJUNKTUR: BRANCHENUMFELD BLEIBT 2017 HERAUSFORDERND

Die Bedingungen auf den globalen Nutzfahrzeugmärkten werden auch 2017 herausfordernd bleiben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der SAF-HOLLAND Konzern mehr als 90 % seiner Umsätze in den beiden Kernregionen Amerika und EMEA/Indien erzielt. Wie bereits im Vorjahr, ist auch 2017 mit einer regional stark unterschiedlichen Entwicklung der Nachfrage, aber auch mit einer unterschiedlichen Entwicklung der für das Unternehmen wichtigen Fahrzeugsegmente Trailer und schwere Lkw zu rechnen. Während es im Truckmarkt in Nordamerika inzwischen erste Anzeichen einer Stabilisierung gibt, dürfte die Nachfrage nach Trailern im laufenden Jahr weiter rückläufig bleiben. In Europa kann von einer insgesamt weiterhin soliden Nachfragesituation ausgegangen werden, auch wenn sich nach Jahren des Wachstums eine Beruhigung der Nachfrage auf hohem Niveau andeutet. In einigen für SAF-HOLLAND wichtigen Absatzmärkten, wie zum Beispiel Russland und Australien sowie in China, haben sich die Aussichten zuletzt verbessert.

Anhaltend solide Marktsituation im Kernmarkt Europa

Für den europäischen Nutzfahrzeugmarkt, in dem SAF-HOLLAND im vergangenen Jahr den überwiegenden Teil seiner Umsatzerlöse erwirtschaftete, wird 2017 mit einer auf hohem Niveau weitgehend stabilen Marktentwicklung gerechnet.

Nach drei Jahren hohen Wachstums erwartet das Marktforschungsinstitut CLEAR für den europäischen Trailermarkt im Jahr 2017 in Summe ein unverändert starkes Produktionsvolumen von rund 295.000 Trailern (-1 % gegenüber 2016). Für Osteuropa sagt CLEAR ein Wachstum von knapp 10 % voraus, im Wesentlichen getrieben von Zuwächsen in den meisten Staaten außerhalb der russischen Föderation sowie der erwarteten Erholung des volumenstarken türkischen Marktes. Für Westeuropa zeigt sich CLEAR etwas zurückhaltender. Die Marktforscher schließen nicht aus, dass die Herstellung von Trailern 2017 im niedrigen einstelligen Prozentbereich zurückgehen könnte. Die vorsichtige Markteinschätzung wird dabei vor allem aus den erwarteten negativen Effekten des Ausscheidens Großbritanniens aus der Europäischen Union abgeleitet.

Der westeuropäische Truckmarkt, der 2016 unerwartet deutlich angezogen hatte, wird 2017 voraussichtlich leicht schrumpfen. Nach dem starken Wachstum in den Vorjahren findet die sich abzeichnende Marktberuhigung allerdings auf hohem Niveau statt. Dabei reichen die Schätzungen von Branchenbeobachtern für das Segment der schweren Lkw über 16 Tonnen von einem Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich bis hin zu einer im Vorjahresvergleich weitgehend unveränderten Fahrzeugproduktion.

Für Osteuropa rechnet LMC Automotive mit einem Anstieg der Produktion schwerer Lkw um 10,8%. Positiv auswirken soll sich dabei eine tendenzielle Erholung des in der zweiten Jahreshälfte 2016 stark eingebrochenen türkischen Markts. Zudem wird für Länder wie Russland, Weißrussland und die Ukraine nach Jahren rückläufiger Tendenz aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen und hoher Fahrzeugalter wieder mit steigendem Interesse der Fahrzeugkäufer gerechnet. Allerdings ist bei diesen Ländern zu berücksichtigen, dass die Ausgangsbasis zum Teil sehr niedrig ist.

Talsole im nordamerikanischen Truckmarkt 2017 erreicht

Der nordamerikanische Markt für schwere Lkw (Class 8), der im letzten Jahr um rund ein Drittel eingebrochen ist, dürfte nach Einschätzung des Marktforschungsinstituts ACT Research seinen Tiefpunkt zum Jahreswechsel 2016/2017 erreicht haben. Die Produktion sollte ab dem ersten Quartal 2017 sequentiell wieder leicht steigen. Für das Gesamtjahr 2017 rechnen Marktanalysten dennoch mit einem Produktionsrückgang von knapp 10 % auf 207.000 Einheiten (2016: 228.000 Trucks). Gestützt wird diese Erwartung auf die Entwicklung der Nettoauftragseingänge für Class-8-Trucks, bei denen seit dem zweiten Quartal 2016 Bodenbildungstendenzen erkennbar sind. Im vierten Quartal 2016 sind die Auftragseingänge nach Angaben des Marktforschungsinstituts FTR gegenüber dem dritten Quartal um rund 40 % angestiegen.

Verhaltener sind die Aussichten für 2017 dagegen für den nordamerikanischen Trailermarkt, welcher der Korrektur im Truckmarkt mit zeitlichem Verzug gefolgt war und daher – gemessen an den Produktionszahlen – 2016 geringere Einbußen hinzunehmen hatte. Dementsprechend erwartet FTR für 2017 einen nochmaligen Rückgang der US-Trailerproduktion um ca. 10 % auf 255.000 Einheiten.

Der schwächeren Marktentwicklung bei Trailern in Nordamerika wird SAF-HOLLAND entgegensetzen, dass nordamerikanische Kunden an Stelle reiner Achsen verstärkt komplett ausgestattete Achssysteme mit integrierter Federung einkaufen und zunehmend auf die besonders leistungsfähige und effiziente Scheibenbremstechnologie setzen, bei der sich SAF-HOLLAND mit seiner langjährigen Erfahrung aus Europa ideal positioniert sieht. Damit kann sich für das Unternehmen der Umsatz je Fahrzeug merklich erhöhen.

Das im Jahr 2016 in Nordamerika spürbar rückläufige Absatzvolumen für Ersatzteile bei Nutzfahrzeugen war maßgeblich auf die Rekordanschaffungen vor allem bei neuen Class-8-Trucks, aber auch bei Trailern in den Jahren 2014 und 2015 zurückzuführen. Da diese Neufahrzeuge erfahrungsgemäß nach zwei bis drei Jahren in stärkerem Maße Ersatzteile benötigen, besteht die Chance auf ein sukzessives Anziehen der Nachfrage im Aftermarket im späteren Jahresverlauf

2017 sowie 2018. Sämtliche Planungen von SAF-HOLLAND enthalten noch keine Effekte aus den in Aussicht gestellten Konjunktur- und Beschäftigungsmaßnahmen der neuen US-Regierung unter Donald Trump. Die Umsetzung eines Infrastrukturmaßnahmenpakets in Kombination mit Steuererleichterungen für Verbraucher und Unternehmen könnte insbesondere der Transportbranche, die sich 2017 weiterhin schwierigen Marktbedingungen gegenüber sieht, wichtige Zusatzimpulse geben.

Brasilien mit erstem Hoffnungsschimmer

Nach mehreren Jahren mit erheblichen Absatzrückgängen von in Summe mehr als 80 % zeichnet sich im brasilianischen Markt für schwere Lkw und Trailer im Jahresverlauf 2017 eine Stabilisierung ab. Latente Risiken sind allerdings weiterhin vorhanden. Gestützt auf die Erwartung einer allmählichen konjunkturellen Erholung und erste politische Reformschritte unter dem neuen Präsidenten rechnet bspw. LMC Automotive für das Gesamtjahr 2017 mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 18 %. Selbst mit diesem Zuwachs läge der Markt immer noch um etwa zwei Drittel unter dem Stand von 2013. Folglich werden auch für die Folgejahre zweistellige Zuwachsraten prognostiziert. SAF-HOLLAND hatte im September 2016 die Mehrheit an dem brasilianischen Unternehmen KLL übernommen und könnte im Verbund mit dem Federungsspezialisten von einem einsetzenden moderaten Aufschwung in der brasilianischen Transportbranche sowohl bei Trailern als auch bei Lkw und Bussen merklich profitieren.

APAC noch mit wenig Dynamik, China-Gesetzgebung birgt Chancen

Die meisten Truck- und Trailermärkte in den aufstrebenden Ländern der Region APAC/China sollen 2017 wieder moderat wachsen, wobei die Entwicklung der Transportmärkte regional stark unterschiedlich gesehen wird. Für den für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden australischen Truckmarkt stellt LMC Automotive 2017 nach zwei deutlich schwächeren Jahren ein moderates Plus bei den Zulassungen von 2,5 % in Aussicht. Auch die Nachfrage nach Trailern soll leicht anziehen. Für China prognostiziert LMC Automotive dagegen einen leichten Rückgang der Produktion schwerer Lkw von ca. 1 %. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass SAF-HOLLAND in China derzeit schwerpunktmäßig Produkte für die Segmente Trailer und Busse produziert und noch geringe Marktanteile hält. Chancen auf ein stärkeres Anziehen der Nachfrage – vor allem nach Trailerkomponenten – ergeben sich aus der seit 21. September 2016 verschärften Anwendung der GB 1589 Transportgesetzgebung der chinesischen Regierung. Insbesondere die Beschränkungen des zulässigen Gesamtgewichts (49 t) sowie die Vorgaben zur Gesamtlänge des Truck-Trailer-Gespans, aber auch die Normung von Containermaßen kommen zum Tragen. Aus diesem Grunde war bereits zum Jahresende hin ein deutlich steigendes Kundeninteresse spürbar, das sich 2017 fortsetzen

könnte, da Flottenbetreiber entsprechende Anpassungen vornehmen oder Neuinvestitionen in neue Auflieger und Anhänger tätigen. Gewichtsreduzierung wird damit auch auf dem chinesischen Markt zu einer wesentlichen Anforderung.

PROGNOSE UNTERNEHMEN: SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

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

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die insgesamt solide Geschäftsentwicklung bei SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2017 fortsetzen wird. Dabei sehen wir uns 2017 weiterhin einem in nicht wenigen regionalen Märkten durchwachsenen Marktumfeld gegenüber. In Nordamerika erwarten wir erst im weiteren Jahresverlauf Signale für eine bessere Entwicklung der Truck- und Trailermärkte, während Faktoren wie die vom neuen US-Präsidenten angekündigten Infrastruktur-Programme und Steuersenkungen noch schwer einschätzbar bleiben, aber durchaus Chancen darstellen, ebenso wie die verschärfte Transportgesetzgebung in China.

Die regionale diversifizierte Aufstellung des Konzerns mit der starken Gewichtung auf den Kernmärkten Nordamerika und Europa und der daraus ableitbaren konjunkturellen Diversifikation bietet dabei eine vergleichsweise komfortable Ausgangsposition.

PRODUKTENTWICKLUNG UND DIGITALISIERUNG IM FOKUS

Mit unserer starken Ausrichtung auf Engineering und Applikationstechnik werden wir im Geschäftsjahr 2017 die Entwicklung neuer Produkte sowie kunden- und landespezifischer zusätzlicher Applikationen vorantreiben und uns damit vom Wettbewerb differenzieren. Wie bereits im Forschungs- und Entwicklungsbericht (vgl. S. 23ff) aufgezeigt, spielen die Themen Gewichtsreduzierung und damit CO₂-Einsparung, neue Entwicklungen in der Bremstechnologie und – ganz wesentlich – die Digitalisierung von Produkten und Prozessen eine wichtige Rolle. Durch die Verzahnung unserer mechanischen Komponenten mit Sensorik-Funktionen und elektronischer Auswertung zur Datenbereitstellung sehen wir großes Zukunftspotenzial in Ergänzung unseres Geschäftsmodells. Dementsprechend geht das Unternehmen für das Jahr 2017 von einer tendenziell leicht steigenden FuE-Quote aus.

INVESTITIONEN IN NEUE REGIONEN UND OPTIMIERUNG DES INTERNATIONALEN PRODUKTIONSVERBUNDS

Das Geschäftsmodell von SAF-HOLLAND bedingt eine im Vergleich zu anderen Unternehmen der produzierenden Industrie geringere Kapitalintensität von durchschnittlich rund 2,5% vom Umsatz und kombiniert das entwicklungsintensive Erstausrüstungsgeschäft mit einem langfristig ausgerichtetem Ersatzteilgeschäft.

Für 2017 ist neben den üblichen Instandhaltungs- und Ersatzinvestitionen strategiebedingt mit einem wachsenden Anteil der Erweiterungsinvestitionen zu rechnen. Dabei steht u. a. der Ausbau des Geschäfts in den neuen Märkten, vor allem im Raum APAC/China, im Mittelpunkt.

Für die im Wesentlichen im Jahr 2017 stattfindende Umstrukturierung des nordamerikanischen Werksverbunds, die u. a. die Konsolidierung der bisher sieben Fertigungsstandorte auf fünf kundenähere und fertigungstechnisch fokussierte Werke mit entsprechenden Kosteneinsparungspotenzialen vorsieht, werden in der Region projektbedingt zusätzliche Investitionen von rund 3 Mio. US-Dollar getätigt werden. In Summe plant der Konzern für 2017 mit Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 28 bis 31 Mio. Euro. Demnach werden die Investitionen 2017 gegenüber 2016 voraussichtlich leicht zulegen und die Investitionsquote wird sich moderat erhöhen.

Die für die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in neue Regionen geplanten Investitionen erfolgen ganz überwiegend im Bereich Engineering, fließen in den Aufbau regionaler Entwicklungskapazitäten sowie Test- und Prüfstandzentren oder dienen dem Ausbau lokaler Fertigungsstrukturen. In China liegt das Hauptaugenmerk darauf, die Produktion durch verstärkte Automatisierung und standardisierte Prozesse effizienter aufzustellen und zu zentralisieren sowie den Fertigungsverbund zu verschlanken.

Im Bereich Informationstechnologie steht der Ausbau der datentechnischen Vernetzung der Produktionsstandorte auf der Agenda. Neben der SAP-Einführung am neuen Standort Düzce in der Türkei wird u. a. die datentechnische Vernetzung der chinesischen Standorte vorangetrieben, um damit die Transparenz zu verbessern und die Grundlage für weitere Prozessoptimierungen zu legen.

NACHHALTIGE DIVIDENDENPOLITIK: DIVIDENDE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016 SOLL STEIGEN

SAF-HOLLAND generiert einen soliden freien operativen Cashflow, der u. a. zur Finanzierung von Unternehmenserwerben und Dividendenausschüttungen eingesetzt werden soll. Das Unternehmen verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik und beabsichtigt auch weiterhin die Aktionäre angemessen

am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Unter der Voraussetzung, dass die um Sondereffekte bereinigte Eigenkapitalquote rund 40% beträgt, wollen wir in der Regel zwischen 40 und 50% des verfügbaren Nettoergebnisses (Periodenergebnis unter Berücksichtigung nicht zahlungswirksamer Bestandteile) als Dividende an unsere Anteilseigner ausschütten. Sonderfaktoren, wie beispielsweise die Begebung des Schuldscheindarlehnens im Volumen von 200 Mio. Euro im November 2015, die zunächst zu einer Bilanzverlängerung führen und eine temporär niedrigere Eigenkapitalquote bedingen, werden entsprechend bereinigt.

Für das Geschäftsjahr 2016 beabsichtigt das Board of Directors der am 27. April 2017 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung eine um 10,0% erhöhte Dividendenausschüttung von 0,44 Euro je Aktie (Vj. 0,40) vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 20,0 Mio. Euro (Vj. 18,1) bzw. 45,9% (Vj. 35,0%) des Periodenergebnisses bzw. 46,4% (Vj. 38,6%) des verfügbaren Nettoergebnisses, die die starke Entwicklung des freien Cashflow reflektiert. Bezogen auf den Jahresschlusskurs der SAF-HOLLAND Aktie 2016 in Höhe von 13,64 Euro entspricht dies einer unverändert starken Dividendenrendite von 3,2% (Vj. 3,2%).

ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Unsere Planung basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft 2017 um etwas mehr als 3% wachsen wird und sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum in unseren derzeitigen Kernmärkten Europa und Nordamerika tendenziell positiv entwickelt. Für die Transportmärkte und die Nachfrage nach Trailern und Trucks sehen wir wie bereits beschrieben eine regional stark unterschiedliche Entwicklung in einem insgesamt noch durchwachsenen Umfeld. Regionalmärkte wie Brasilien, Russland und Teile des Mittleren Ostens bewegen sich auf niedrigen Niveaus, während sich Australien bessert und die Nachfrage in China anzieht. Strukturelle Trends wie die verstärkte Hinwendung US-amerikanischer Großkunden zur Scheibenbremsentechnologie und dem Einkauf von Achskomplettsystemen helfen uns dabei, den Umsatz je Fahrzeug zu steigern.

2017 WEITERHIN SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNIS- ENTWICKLUNG IN HERAUSFORDERNDEN MÄRKTEN

Für 2017 rechnet SAF-HOLLAND in wichtigen Märkten, vor allem in Nordamerika und Brasilien, mit einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld, das sich erst in der zweiten Jahreshälfte aufzuhellen beginnen dürfte. Gestützt auf die erwartete solide Marktentwicklung in Gesamteuropa, Marktanteilsgewinne und das Anlaufen wichtiger Großaufträge, geht das Unternehmen davon aus, im Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz in der Spanne von 1.060 bis 1.090 Mio. Euro erreichen zu können. Diese Prognose basiert

auf der Annahme eines unveränderten Konsolidierungskreises und konstanter Wechselkurse.

Die um Sondereffekte bereinigte EBIT-Marge soll 2017 erneut in einer Bandbreite von 8 bis 9 % liegen, wobei aus heutiger Sicht, unter Berücksichtigung der vorgesehenen Vorleistungen für die Umsetzung der Wachstumsstrategie 2020, tendenziell eher die Mitte der Bandbreite zu erwarten ist.

Gemäß den Zielsetzungen unserer Strategie 2020 können zusätzliche Konzernumsatz- und Ergebnisbeiträge aus im Laufe des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen. Dies setzt voraus, dass sich entsprechende Opportunitäten zu vertretbarem Kaufpreis und mit überschaubarem Risikoprofil anbieten und realisieren lassen. Externes Wachstum wird auch 2017 im Mittelpunkt der Managementaktivitäten stehen.

UMSTRUKTURIERUNG DES NORDAMERIKANISCHEN WERKSVERBUNDS BEDINGT EINMALAUFWAND

Wie bereits berichtet wird SAF-HOLLAND 2017 den nordamerikanischen Werksverbund konsolidieren. Für die geplanten Maßnahmen werden einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von bis zu 10 Mio. US-Dollar erwartet, die im Wesentlichen Umzugskosten, Wertberichtigungen auf Anlagen sowie Abfindungszahlungen umfassen. SAF-HOLLAND geht davon aus, dass der überwiegende Teil dieser Aufwendungen im Geschäftsjahr 2017 verbucht wird. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei der zentralen Steuerungsgröße des Konzerns – dem bereinigten EBIT – Aufwendungen aus Restrukturierung entsprechend bereinigt werden. Nach erfolgtem Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen erwartet SAF-HOLLAND eine Verringerung der direkten Kostenbasis in Nordamerika im mittleren einstelligen Millionen-US-Dollar-Bereich jährlich.

RENTABILITÄT BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU

Trotz der in einigen Märkten konjunkturell oder politisch bedingt schwierigeren Marktsituation erwartet die Geschäftsleitung auch für das Geschäftsjahr 2017 eine weiterhin solide Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Konzern. Die Finanzkraft wird durch fortgesetzte Investitionsdisziplin und die konzernweite Optimierung des Net Working Capital weiterhin auf hohem Niveau bleiben, wobei 2017 bedingt durch die Werkskonsolidierung in den USA ein temporärer Anstieg der Vorräte nicht ausgeschlossen werden kann. Die Net-Working-Capital-Quote wird demnach in der Bandbreite von 12 bis 13 % gesehen. Wir erwarten, dass das Unternehmen unverändert in der Lage sein wird, einen starken freien Cashflow zu erwirtschaften, der 2017 allerdings aufgrund der bereits erwähnten Faktoren unter dem hohen Wert des Geschäftsjahres 2016 liegen dürfte.

Insgesamt sieht sich der SAF-HOLLAND Konzern aussichtsreich positioniert, die im Rahmen der Mittelfriststrategie 2020 formulierten Umsatz-, Ertrags- und Rentabilitätsziele erreichen zu können.