

Geschäftsbericht 2020
SAF-HOLLAND SE

GAINING TRACTION



___KENNZAHLEN

ERTRAGSLAGE

TEUR		
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Umsatzerlöse	959.519	1.284.155
Bereinigtes Bruttoergebnis	178.831	217.598
Bereinigte Brutto-Marge in %	18,6	16,9
Bereinigtes EBITDA	98.126	114.129
Bereinigte EBITDA-Marge in %	10,2	8,9
Bereinigtes EBIT	58.799	79.816
Bereinigte EBIT-Marge in %	6,1	6,2
Bereinigtes Periodenergebnis	34.494	49.756
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,76	1,10

VERMÖGENSLAGE

TEUR		
	31.12.2020	31.12.2019
Bilanzsumme	920.486	979.244
Eigenkapital	300.463	318.007
Eigenkapitalquote in %	32,6	32,5
Net Working Capital	114.599	183.763
Net Working Capital in % vom Umsatz (LTM)	11,9	14,3

FINANZLAGE

TEUR		
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	137.922	90.546
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit (Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte)	–23.675	–47.727
Operativer Free Cashflow	114.247	42.820
Total Free Cashflow	114.247	31.967
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	170.982	131.166
Netto-Finanzschulden	196.701	251.667

MITARBEITER

	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Mitarbeiter zum Stichtag	3.369	3.924
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	3.424	4.218

RENDITE

in %		
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Return on Capital Employed (ROCE)	11,1	13,3

Sämtliche dargestellten Zahlen sind gerundet, geringfügige Abweichungen ergeben sich möglicherweise aufgrund von Additionen zu diesen Beträgen.

Net Working Capital Ratio = Verhältnis von Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten zum Umsatz der vergangenen zwölf Monate. Die Net Working Capital Ratio für Q1–Q4 2019 wurden rückwirkend an die neue Definition angepasst.

Operativer Free Cashflow = Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit (Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten abzüglich Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen). Der operative Free Cashflow für Q1–Q4 2019 wurde rückwirkend an die neue Definition angepasst.

ROCE = bereinigtes EBIT / (Summe Eigenkapital + finanzielle Verbindlichkeiten (exkl. Refinanzierungskosten, inkl. Leasingverbindlichkeiten) + Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente). Der ROCE für Q1–Q4 2019 wurde rückwirkend an die neue Definition angepasst




___INHALT



ÜBER DIESEN BERICHT

Bei diesem Bericht handelt es sich um ein interaktives PDF, was Ihnen viele Vorteile bietet. Mithilfe von den unten aufgeführten Elementen können Sie schnell und einfach durch den Bericht navigieren.

Navigation im Bericht per Mausklick

-  Zum Gesamtinhaltsverzeichnis
-  Im Dokument suchen
-  Zurück zur letzten Seite

— KURZPORTÄT

Die SAF-HOLLAND SE mit Sitz in Bessenbach zählt mit einem Umsatz von rund 960 Mio. Euro im Jahr 2020 zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten für Trailer, Lkw und Busse. Die Produktpalette umfasst neben Achs- und Federungssystemen unter anderem Sattelkupplungen, Kupplungssysteme, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland, Neway, KLL, V. Orlandi und York vertrieben werden. SAF-HOLLAND beliefert Trailer- und Nutzfahrzeughersteller in der Erstausrüstung (OEM) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarket-Geschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Service-Netzwerke der Hersteller (OES) sowie an den Großhandel und mit Hilfe von Verteilungszentren über ein umfassendes globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. Mit der Innovationsoffensive „SMART STEEL – ENGINEER BUILD CONNECT“ verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran. Rund 3.000 engagierte Mitarbeiter weltweit arbeiten schon heute an der Zukunft der Transportindustrie.

___SAF-HOLLAND WELTWEIT



Das Management stellt sich vor



INKA KOLJONEN

- Mitglied des Vorstands und Chief Financial Officer
- Jahrgang 1973
- Bestellung bis August 2023



ALEXANDER GEIS

- Vorsitzender des Vorstands und Chief Executive Officer
- Jahrgang 1974
- Bestellung bis Juni 2023



DR. ANDRÉ PHILIPP

- Mitglied des Vorstands und Chief Operating Officer
- President China
- Jahrgang 1969
- Bestellung bis Juni 2023



Das Executive Committee setzt sich aus den Mitgliedern des Vorstands und den folgenden Presidents zusammen:



CHRISTOPH GÜNTER

- President EMEA und Senior Vice President Global R&D
- Jahrgang 1979



KENT JONES

- President Amerika
- Jahrgang 1969

Der Aufsichtsrat stellt sich vor

DR. MARTIN KLEINSCHMITT

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Mitglied des Vergütungs- und Nominierungsausschusses
- Mitglied des Prüfungsausschusses
- Jahrgang 1960
- Bestellung bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2024

**MARTINA MERZ**

- Stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats
- Mitglied des Vergütungs- und Nominierungsausschusses
- Jahrgang 1963
- Bestellung bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2024

**MATTHIAS ARLETH**

- Mitglied des Aufsichtsrats
- Vorsitzender des Vergütungs- und Nominierungsausschusses
- Jahrgang 1967
- Bestellung bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2024

**INGRID JÄGERING**

- Mitglied des Aufsichtsrats
- Vorsitzende des Prüfungsausschusses
- Jahrgang 1966
- Bestellung bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2024

**CARSTEN REINHARDT**

- Mitglied des Aufsichtsrats
- Mitglied des Prüfungsausschusses
- Jahrgang 1967
- Bestellung bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2024



Im Gespräch mit
**ALEXANDER GEIS,
INKA KOLJONEN &
DR. ANDRÉ PHILIPP**

»WIR HABEN DEN COVID-19-STRESSTEST ERFOLGREICH BESTANDEN UND DARÜBER HINAUS DIE WEICHEN FÜR ZUKÜNFTIGES PROFITABLES WACHSTUM GESTELLT.«



Herr Geis, 2020 war bestimmt kein normales Jahr. Was hat Sie im bisherigen Verlauf der COVID-19-Krise am meisten bei Ihrem Unternehmen beeindruckt?

Geis: Mich hat sehr beeindruckt, dass die gesamte Belegschaft auf diese für uns alle unvorhersehbare globale Krise mit so viel Teamgeist reagiert hat. Stichwort: One SAF-HOLLAND. Viele Mitarbeiter – speziell im administrativen Bereich – mussten innerhalb kürzester Zeit ihren Arbeitsalltag komplett umstellen. Und trotzdem konnten wir den Betrieb zu jedem Zeitpunkt aufrechterhalten. Das ist schon eine tolle Leistung, für die ich der ganzen Belegschaft ausdrücklich danke.

Herr Dr. Philipp, als Chief Operating Officer dürften Sie einige unruhige Nächte gehabt haben.

Dr. Philipp: Das stimmt – für mein Team in den Werken gilt das übrigens auch. Denn die Pandemie hat ja die gesamte Wertschöpfungskette einem Stresstest ausgesetzt, angefangen von der Lieferkette über die Produktions- und Personalplanung bis hin zu den notwendigen Arbeitsschutzmaßnahmen an sämtlichen Standorten der SAF-HOLLAND Gruppe. Wir haben in Anlehnung an den SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales eine standortbezogene Beurteilung der Situation durchgeführt und ein grundlegendes Maßnahmenkonzept erarbeitet und umgesetzt. Da waren die Verantwortlichen vor Ort stark gefordert, zumal wir wegen der Reisebeschränkungen nicht immer Experten zur Unterstützung vor Ort schicken konnten. Aber an dieser Herausforderung sind wir alle gewachsen.

Frau Koljonen, Sie gehören dem Vorstand seit September 2020 als CFO an. Was sind Ihre Eindrücke nach einem halben Jahr SAF-HOLLAND?

Koljonen: Nach dem äußerst herausfordernden Jahr 2020 können wir zuversichtlich nach vorne blicken. Denn wir haben eindrücklich gezeigt, dass wir ein resilientes Geschäftsmodell mit auskömmlichen Margen haben. Und wir haben beim Operativen Free Cashflow sogar einen neuen Rekordwert erzielt und dadurch unsere Netto-Finanzschulden deutlich reduziert. Außerdem



»MICH HAT SEHR BEEINDRUCKT, DASS DIE GESAMTE BELEGSCHAFT AUF DIESE GLOBALE KRISE MIT SO VIEL TEAMGEIST REAGIERT HAT.«

— Alexander Geis
CEO

sind wir sehr solide finanziert, das gibt uns bis einschließlich 2023 ausreichend Spielraum. Durch die initiierten Kostensenkungsprogramme sind wir in guter Form und hervorragend positioniert, um vom anstehenden Wachstum zu profitieren. In Zukunft wird der Fokus auf langfristig wirkende Prozessverbesserungen liegen. Die Erweiterung des Cash-is-King-Programms auf sämtliche Hebel des Net Working Capital wird mit dazu beitragen, dass wir die Cash Conversion, d. h. das Verhältnis von Operativem Cashflow vor Steuern zu EBITDA, in den kommenden Jahren weiter verbessern und eine nachhaltige Cash-Kultur etablieren können.

Herr Geis, zeigt sich das auch in den Ergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahres?

Geis: Eindeutig ja. Wir haben Flexibilität bewiesen und ein deutlich positives operatives Ergebnis erzielt. Auch wenn die Umsätze in der Krise deutlich zurückgegangen sind, können wir mit einer bereinigten EBIT-Marge von 6,1 Prozent sehr zufrieden sein. Zudem haben wir das Jahr für wichtige Weichenstellungen genutzt und strukturelle Kostenanpassungen vorgenommen, sodass wir jetzt in einer guten Startposition für die Zeit nach der COVID-19-Krise sind. Besonders erfreulich war der Operative Free Cashflow. Mit 114,2 Mio. Euro haben wir hier, wie von Inka Koljonen gerade angesprochen, einen neuen Rekordwert erreicht. Die erfolgreichen Maßnahmen zur Optimierung des Net Working Capital sowie unsere disziplinierte Investitionspolitik spiegeln sich in dieser starken Verbesserung wider.

Haben alle drei Regionen gleichermaßen zu diesem Ergebnis beigetragen?

Geis: Wir haben uns mit unseren Trailerachsen und Federungssystemen in der Region EMEA im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich besser entwickelt als der Markt. Die Region war wiederum ein verlässlicher Ergebnisträger. Grundlagen hierfür sind unsere flexiblen Kostenstrukturen, mit denen wir uns schnell an sich verändernde Marktgegebenheiten anpassen können, unsere breit und gut diversifizierte Kundenstruktur und nicht zuletzt unser margenstarkes Ersatzteilgeschäft.

In der Region Amerika sind wir mit unserem Restrukturierungsprogramm „Program FORWARD 2.0“ sehr gut vorangekommen. Wir haben die Kostenstruktur nachhaltig angepasst und im abgelaufenen Geschäftsjahr eine bereinigte EBIT-Marge von 4,1 Prozent erzielt. Das margenstarke Ersatzteilgeschäft bleibt ein wichtiger Ausgleichsfaktor für die im Regionenvergleich deutlich zyklischeren nordamerikanischen Trailer- und Truckmärkte. Insgesamt geht die Region Amerika gut vorbereitet in die erwartete Markterholung.

Dr. Philipp: Die Region APAC muss man sehr differenziert betrachten. In Australien und Neuseeland sind unsere Marktanteile sehr hoch. Und in Indien sind wir der Marktführer, wobei die konjunkturelle Lage in Indien auch im Geschäftsjahr 2020 weiterhin sehr angespannt war. Mit einem Marktanteil von über 60 Prozent werden wir überproportional davon profitieren, wenn die indische Wirtschaft wieder anzieht. Und in China steht das modernste Werk der ganzen Gruppe, um diesen wichtigen Markt zu bedienen. Das Hochfahren der Produktion hat sich durch die COVID-19-Pandemie leider etwas verzögert. Der „Neustart“ in den chinesischen Markt wird uns noch ein wenig Geduld abverlangen. Aber ich bin überzeugt, dass wir schlussendlich erfolgreich sein werden.

Koljonen: Wir haben in allen drei Regionen im Rahmen eines globalen Kostensenkungsprogramms, welches wir bereits im September 2019 aufgesetzt haben, beachtliche Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten realisiert und die Belegschaft entsprechend der Marktlage angepasst. In der Region EMEA konnten wir durch einen Ergänzungstarifvertrag am Stammsitz in Bessenbach, durch COVID-19-bedingte Kurzarbeit und durch einen freiwilligen Gehaltsverzicht von Vorstand und Aufsichtsrat nennenswerte Personalkosten einsparen. Und in der Region Amerika haben wir das schon erwähnte Programm FORWARD 2.0 erfolgreich umgesetzt.

Herr Geis, lassen Sie uns den Blick in die Zukunft richten. Wie ist der strategische Weg von SAF-HOLLAND?

Geis: Wir haben auf unserem Kapitalmarkttag im November 2020 unsere „Strategie 2025“ vorgestellt. In ihrem Zentrum steht die Kundenzufrieden-

heit. Dementsprechend haben wir unsere Vision formuliert, der vertrauenswürdigste und zuverlässigste Partner der Nutzfahrzeugindustrie zu sein. Bei der Transformation hin zu einer nachhaltigen Mobilität wollen wir eine führende Rolle einnehmen und diesen Weg gemeinsam mit unseren Kunden gehen. Konkret haben wir dazu für die nächsten Jahre fünf strategische Schwerpunkte definiert.



Nämlich?

Geis: Erstens werden wir unseren globalen Fertigungsverbund optimieren, unser Produktportfolio straffen, Skaleneffekte besser als bislang nutzen und Kompetenzen stärker bündeln, was uns effizienter und profitabler machen wird. Zweitens setzen wir auf technische Innovationen, etwa bei alternativen Antrieben, beim autonomen Fahren und bei der Digitalisierung. Drittens werden wir unsere Wettbewerbsposition als weltweit tätiges Unternehmen durch eine verstärkte Standardisierung, Harmonisierung und Digitalisierung der betrieblichen Abläufe und Entwicklungs- und Einkaufsaktivitäten sowie durch eine Weiterentwicklung unserer globalen Infrastruktur und unseres Führungsmodells weiter ausbauen. Viertens setzen wir konsequent auf operative Exzellenz. Und fünftens wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber mit einer kompetenten und engagierten Belegschaft sein, die auf lebenslanges Lernen setzt und sowohl mobil als auch agil arbeitet.

Frau Koljonen, was heißt diese Strategie für Sie als CFO?

Koljonen: Mein strategischer Fokus liegt darauf, dass wir profitables Umsatzwachstum generieren und die bereinigte EBIT-Marge bis spätestens 2023 von zuletzt 6,1 Prozent auf um die 8 Prozent steigern und gleichzeitig die Cash Conversion weiter kontinuierlich verbessern. Damit werden wir bei einer weiterhin disziplinierten Investitionspolitik die Leverage Ratio –

**»WIR MÖCHTEN DEN CASH-FOKUS
WEITER VERBESSERN UND
EINE NACHHALTIGE CASH-KULTUR
ETABLIEREN.«**

— Inka Koljonen
CFO



d. h. das Verhältnis von Netto-Finanzschulden zu EBITDA – gegenüber dem aktuellen Stand deutlich verbessern. Wenn wir all das erreichen, steigern wir automatisch den Shareholder-Value. Daran müssen wir uns als Vorstandsteam letztlich messen lassen, und mit dieser Zielsetzung bin ich ja auch persönlich angetreten.

»BEI OPERATIONAL EXCELLENCE GEHT ES NICHT NUR UM DEN MASCHINEN-PARK, SONDERN GANZ KLAR AUCH UM DEN MENSCHEN.«

— Dr. André Philipp
COO

Herr Dr. Philipp, eine Strategie ist nur so gut wie ihre Umsetzung vor Ort in den Werken. Womit wollen Sie starten?

Dr. Philipp: Alexander Geis hat ja gerade schon die fünf strategischen Pfeiler genannt, darunter das Thema „Operational Excellence“. Das liegt naturgemäß in meinem Aufgabenbereich und nimmt aktuell Fahrt auf.

Das heißt, Sie modernisieren die Werke?

Dr. Philipp: Bei Operational Excellence geht es nicht nur um den Maschinenpark, sondern ganz klar auch um den Menschen. Es geht zum Beispiel darum, wie ich Verschwendung vermeide, auf Sicherheit achte, Fehlerquoten minimiere und Ressourcen sinnvoll einsetze. Wir haben für das SAF-HOLLAND Operational Excellence System insgesamt sechs Kernbereiche definiert und insgesamt 30 Roadmaps entwickelt, mit denen wir jedes Werk und auch die administrativen Bereiche in den kommenden Jahren Schritt für Schritt besser machen wollen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

—2020

GAINING TRACTION

Unsere Leichtbauprodukte bringen Trucks und Trailer zuverlässig ins Rollen. Wir geben Flottenmanagern Transparenz durch Daten. Und mit smarten Achsen versorgen wir Trailer nicht nur autark mit Strom, sondern treiben sie sogar an. Kein Wunder also, dass wir gestärkt aus dem Jahr 2020 hervorgehen und weiter an Fahrt gewinnen.

— OPERATIONAL EXCELLENCE

**JEDEN TAG
EIN BISSCHEN
BESSER**

Als Premiumhersteller sind wir bei SAF-HOLLAND erst zufrieden, wenn unsere Arbeit höchsten Ansprüchen genügt. Aber was genau bedeutet das? Was ist exzellentes, vorausschauendes Handeln, und woran erkennt man eine Spitzenleistung? Das haben wir für uns nun genau definiert. Alle Standorte werden sich zukünftig an unserem „SAF-HOLLAND Operational Excellence System“ ausrichten.



Beste Ergebnisse und Produkte in Spitzenqualität setzen exzellente Prozesse, Systeme und vorbildliches Verhalten voraus. Gemäß dem Credo „Jeden Tag ein bisschen besser“ setzen wir bei SAF-HOLLAND auf die sinnvolle Kombination von menschlicher Expertise, effizientem Maschineneinsatz und hoher Automatisierung.

Im Mittelpunkt dieser fortwährenden Verbesserungskultur stehen motivierte und zufriedene Mitarbeiter. Denn wer sich bei seiner Arbeit wohlfühlt und sich positiv mit seiner Tätigkeit identifiziert, bringt sich auch

aktiv ein und unterstützt damit den Grundgedanken der täglichen Verbesserung. Und das Gefühl der Zufriedenheit nimmt weiter zu, wenn Mitarbeiter ihre eigenen Verbesserungsvorschläge auch in die Tat umsetzen dürfen.

Daher fokussieren wir uns bei unserem Operational Excellence System auf den Menschen und die menschliche Motivation.

»OPERATIONAL EXCELLENCE BIETET EINE GLOBALE, EINHEITLICHE UND GANZHEITLICHE PLATTFORM, ÜBER DIE JEDER MITARBEITER VON SAF-HOLLAND DIE MÖGLICHKEIT HAT, PROAKTIV ZUR WERTSCHÖPFUNG BEIZUTRAGEN, DA WIR WELTWEIT DIESELBE SPRACHE SPRECHEN.«

— **Peter Bahmer**
Vice President Operations Europe



WAS WIR UNTER OPERATIONAL EXCELLENCE VERSTEHEN

Operational Excellence ist die Fähigkeit eines Unternehmens, seine Abläufe und Systeme über die gesamte Wertschöpfungskette kontinuierlich zu optimieren. Operational Excellence operationalisiert die Unternehmensstrategie. Ziele sind die Verbesserung von Produktivität und Qualität sowie die Optimierung der Kostenstrukturen. Der Schwerpunkt von Operational Excellence liegt im Bereich der Fertigung, aber auch administrative Bereiche sind ausdrücklich einbezogen. Das SAF-HOLLAND Operational Excellence System ist für sämtliche Werke maßgebend.

Für Dr. André Philipp, Chief Operating Officer (COO) der SAF-HOLLAND, ist Operational Excellence nicht allein eine Frage der richtigen Maschinen, sondern vor allem eine Frage der richtigen Einstellung: „Jeder Mitarbeiter bei SAF-HOLLAND kann zu operativer Exzellenz beitragen. Das gilt ganz unabhängig von der Aufgabe, vom Standort oder von der Frage, ob die Arbeit im Werk oder im Büro verrichtet wird.“

Gemeinsam mit zahlreichen Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen Standorten und Fachabteilungen hat Dr. Philipp in den letzten Monaten erörtert, wie bestimmte Tätigkeiten bei SAF-HOLLAND idealerweise durchgeführt werden sollten – und welche Meilensteine es auf dem Weg dahin gibt. Dabei wurde deutlich: Wenn wir nur

»MIT GLOBALEN SYSTEMATISCHEN LÖSUNGEN EBNET DAS OPERATIONAL EXCELLENCE SYSTEM VON SAF-HOLLAND UNSEREN LOKALEN TEAMS DEN WEG ZUR EXZELLENZ. ES BIETET UNS NICHT NUR DIE VISION, SONDERN AUCH UMSETZBARE METHODEN.«

— Michael Zhao
Director Operations China



einzelne Bereiche des Unternehmens optimieren, können wir keine Synergieeffekte entfalten. Ein Operational Excellence System muss daher ganzheitlich für die gesamte Unternehmung ausgerollt werden. Deshalb umfasst unser System sechs Kernbereiche. Nicht ganz zufällig an oberster Stelle in diesem System: der Kernbereich „Leadership & Culture“. Denn Verbesserung ist nur in einer Umgebung möglich, die auch Verbesserung fordert und fördert. Unser Topmanagement und die Werksleitungen haben einen starken Vorbildcharakter für regelkonformes und exzellentes Arbeiten und für die Verankerung von Operational Excellence im gesamten Unternehmen.



Leadership & Culture

Gewährleistung einer strategischen Führung, eines transparenten/objektiven Personaleinsatzes und der Stärkung der Mitarbeiter durch Trainings und die Möglichkeit, ihren Arbeitsplatz zu verbessern. Führungskräfte sind für den kulturellen Wandel verantwortlich, der notwendig ist, um herausragend zu werden!



Safety, Health & Environment

Schaffen eines störungs- und unfallfreien Arbeitsumfelds, in dem jeder Mitarbeiter und Besucher von SAF-HOLLAND vor gefährlichen Handlungen oder Bedingungen sicher ist. Durch unseren Betrieb und unser Engagement in der Gemeinschaft fördern wir die sichere, effiziente und verantwortungsvolle Nutzung der Ressourcen unseres Planeten.



Total Quality

Schaffung eines Systems, in dem wir unsere Prozesse und Systeme stetig verbessern, um qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die in der Lage sind, die steigenden Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen.



Material Supply

Optimierung unseres internen und externen Materialflusses, um die Quantität und Qualität des Materials für die Produktion zum erforderlichen Zeitpunkt bei gleichzeitiger Minimierung der Kosten und des Kapitaleinsatzes zu gewährleisten.



Product Dev. & Engineering

Optimierung der Konstruktions- und Produktentwicklungsprozesse durch die Verzahnung mit den Produktionsabläufen, um die Herstellungskosten zu minimieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit zu optimieren.



Production System

Aufbau der soliden Basis eines Lean-Produktionssystems, das Verschwendung minimiert, unsere Standards sichert und kontinuierliche Verbesserungszyklen ermöglicht, um eine exzellente Produktionsumgebung zu erreichen.

EFFIZIENT, AUTOMATISIERT, UMWELTSCHONEND

Das SAF-HOLLAND Operational Excellence System wird unterstützt durch die „SAF-HOLLAND Global Manufacturing Concept Strategy“ mit den Bereichen „Global Footprint Optimization“ und „Automation“. Beide Bereiche sind eng verknüpft mit unserer Corporate-Social-Responsibility-(CSR)-Strategie für umwelt- und ressourcenschonendes Handeln. In verschiedenen strategischen Workshops werden momentan Automatisationsmöglichkeiten und Elemente der Industrie 4.0 erörtert.

Die Werksschließungen in China, Malaysia und in den USA waren ein erster Schritt, den

globalen SAF-HOLLAND Footprint zu optimieren. Weitere Untersuchungen laufen und werden von dem globalen Operations Team unter der Führung von Dr. Philipp ausgeführt.

„Wir achten bei allen neuen Maschinen und Anlagen unter anderem auf eine hohe Arbeitssicherheit, Energieeffizienz und geräuschoptimierte Ausgestaltung. Dabei spielen wir jeweils auch die Szenarien zwischen einem möglichen globalen Maschinenstandard gegenüber einer individuellen lokalen Beschaffung durch“, erklärt Dr. Philipp.



Einen Eindruck vom möglichen Automatisationsgrad vermittelt unser neues Werk im chinesischen Yangzhou. Hier werden Achsen auf einer vollautomatischen Roboter-Schweißlinie mit einem hohen Energieeffizienzstatus und angepassten Personaleinsatz gefertigt.

Beim konzernweiten Streben nach Verbesserung setzen wir auf eine gesunde Mischung aus klaren Vorgaben und lokaler Flexibilität. Schließlich unterscheiden sich unsere Standorte mit Blick auf die Zusammensetzung der Belegschaft, den Reifegrad der Produktionsprozesse und die vorhandenen Systeme. Damit die Standorte trotz ungleicher Startpositionen das gleiche Ziel ansteuern, haben wir ihnen „RoadMaps“ und ergänzende Handbücher mit Praxisempfehlungen an die Hand gegeben. Die RoadMaps dienen zunächst der Selbsteinschätzung jedes Standorts: Wo stehen wir mit Blick auf die sechs „Kernbereiche“? Zugleich zeigen sie konkret auf, welche Themen Priorität haben.

»DAS OPERATIONAL EXCELLENCE SYSTEM VON SAF-HOLLAND BIETET UNSEREM GLOBALEN TEAM EINEN STANDARDISIERTEN ANSATZ ZUR KONTINUIERLICHEN VERBESSERUNG MIT FOKUS AUF JENE FERTIGUNGSASPEKTE, DIE ZU ERSTKLASSIGER SICHERHEIT, PRODUKTIVITÄT UND QUALITÄT FÜHREN.«

— Keith Belevender,
Vice President HSEQ Amerika



»JEDE ARBEIT IST EIN SELBSTPORTRAIT DER PERSON, DIE SIE AUSGEFÜHRT HAT – SIGNIEREN SIE IHRE ARBEIT MIT EXZELLENZ. OPERATIVE DISZIPLIN BERUHT AUF DEM WILLEN, ETWAS BEIM ERSTEN MAL UND IMMER RICHTIG ZU MACHEN.«

— Jesus Ayala Gonzalez
Manager Quality Assurance

Dank der RoadMaps verfügt unsere gesamte Unternehmensgruppe über ein einheitliches und transparentes Bewertungssystem, das insgesamt sechs Qualitätsstufen umfasst. So können wir die Fortschritte an unseren Standorten jederzeit messen und vergleichen. Zudem ist der Verbesserungsprozess mit einem ersten Meilenstein bis zum Jahr 2025 definiert.

Wird der Markt in dieser Zeit etwas von diesen Entwicklungen mitbekommen? „Da bin ich mir sehr sicher“, sagt Dr. Philipp. „Unsere Kunden werden immens profitieren, weil wir unsere Qualität und Liefertreue auf ein noch höheres Niveau heben werden. Die operativen und nicht-operativen Verbesserungen werden sich mittelfristig auch ergebnisseitig auswirken, deshalb werden auch unsere Aktionäre und andere Stakeholder von unserer Initiative profitieren.“

— PROGRAMM FORWARD 2.0

UNSER GRÖSSTER HEBEL FÜR WERTSTEIGERUNG

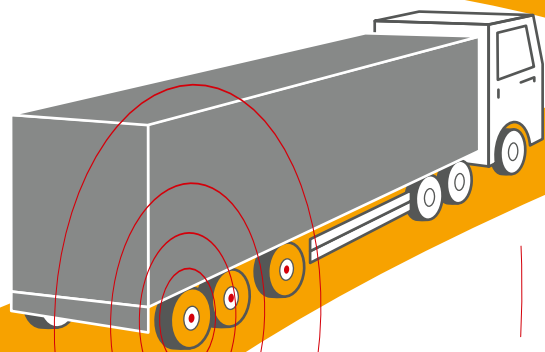
Die Region Amerika ist für den zukünftigen Erfolg von SAF-HOLLAND von zentraler Bedeutung. Aus diesem Grund haben wir ein umfangreiches Restrukturierungsprojekt gestartet. Das Programm FORWARD 2.0 wird zu einem schlankeren Produktportfolio, effizienteren Geschäftsabläufen und einem deutlich verbesserten Betriebsergebnis führen.

Straßentransporte spielen in sämtlichen Ländern Nord- und Südamerikas eine wesentliche Rolle, was diese Marktregion für uns äußerst interessant macht. Es ist also kein Wunder, dass die Region Amerika eine entscheidende Rolle für den zukünftigen Erfolg unseres Konzerns spielt. Diese sowohl den nord- als auch den südamerikanischen Kontinent umfassende Region generierte 2020 Umsätze in Höhe von 332,3 Mio. Euro. Rund 1.400 Mitarbeiter in vier Ländern halten unser Geschäft an 12 Standorten am Laufen.



SÄMTLICHE TESTS UNTER EINEM DACH

Die Optimierung unseres Geschäfts bedeutet zudem, sämtliche möglichen Synergien zu schaffen. Daher haben wir beschlossen, zwei unserer Testeinrichtungen unter einem Dach zu vereinen. Ende 2020 haben wir unser Testlabor in Holland, Michigan, in unsere US-Zentrale in Muskegon, Michigan, verlegt, wo sich auch unser Technical Engineering Center für die Region Amerika befindet. Die Zusammenlegung dieser beiden Einrichtungen ermöglicht es uns, Gemeinkosten zu reduzieren und gleichzeitig die Effizienz zu erhöhen sowie die Kommunikation zwischen dem Engineering-Bereich und dem Executive Management zu verbessern. Das neu ausgebaute Testzentrum umfasst eine Fläche von rund 9.000 m² – eine Vergrößerung um 40 Prozent gegenüber der vorherigen Gesamtfläche der Testlabore in Muskegon und Holland. Etwa 20 Mitarbeiter führen auf Grundlage realer Fahrereignisse Tests durch und geben unserer Produktentwicklung wertvolles Feedback.



TIRE PILOT PLUS MIT RTS

Tire Pilot Plus, unsere Lösung für konstanten, optimalen Trailer-Reifendruck, erhält von Flotten am amerikanischen Markt zunehmend Zuspruch. Wir sehen jedoch weiteres Potenzial in diesem Produkt und planen, es für unsere Kunden noch attraktiver zu gestalten. Beispielsweise wollen Fuhrparkmanager

Reifendruckprüfungen mit ihrem bevorzugten Telematiksystem in Echtzeit aus der Ferne durchführen, auch dann, wenn der Trailer nicht mit der Zugmaschine verbunden ist. 2021 werden wir eine Lösung liefern, mit deren Technologie all das möglich ist: Tire Pilot Plus mit RTS (Real Time Sensing).

Mit einem breiten Spektrum an Anwendungen für Lkw und Trailer haben wir in jeder unserer sechs Produktgruppen die erste oder zweite Marktposition inne. Unser stabiles und profitables Aftermarket-Geschäft gleicht die konjunkturabhängigeren Umsätze mit unseren OEM-Kunden aus. Im Laufe der letzten Jahrzehnte haben wir unser Produktspektrum deutlich erweitert und zahlreiche Marken zu unserem Portfolio hinzugefügt. Daraus ergaben sich in Nordamerika mehr als 11.000 Modellvariationen. Diese Vielfalt ist zwar beeindruckend, hatte jedoch einige negative Effekte auf unser Ergebnis.

Aus diesem Grund haben wir Anfang 2020 das Programm FORWARD 2.0 gestartet. Ziel dieses Restrukturierungsprogramms ist es, die Komplexität unseres Produktportfolios zu verringern und unsere Geschäftseffizienz

zu erhöhen. Im Zuge des Programms FORWARD 2.0 werden wir die Anzahl an Variationen von über 11.000 auf etwa 5.000 reduzieren. Da wir uns ausschließlich auf die am meisten nachgefragten und profitabelsten Anwendungen konzentrieren werden, gehen wir davon aus, etwa 97 Prozent des Umsatzes mit diesem optimierten Portfolio halten zu können.

Zu demselben Zweck dreht sich das Programm FORWARD 2.0 außerdem um die Modularisierung unserer Produktlinien: Durch die Verwendung einheitlicher Bausteine für mehrere verschiedene Anwendungen können wir unser Geschäft effizienter gestalten. Dies betrifft sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette, von den Lieferanten über die Geschäftsbetriebe bis hin zu Werkzeugausstattung und Umstellungen. Dies wird es uns ermöglichen, unseren Vorratsbestand zu verringern und unseren operativen Cashflow zu optimieren.

»DAS PROGRAMM FORWARD 2.0 IST EINE RESTRUKTURIERUNGS-INVESTITION, DIE SICH BEREITS AUSZAHLT.«

— Kent Jones
President Amerika

Inwiefern werden unsere Kunden von diesem Programm profitieren? Indem wir unsere Produktion weniger komplex, effizienter und flexibler gestalten, können wir unsere Kennzahlen zum Kundenerlebnis verbessern. Mehr als jemals zuvor werden wir in der Lage sein, die passenden Produkte zur richtigen Zeit in der bestmöglichen Qualität an unsere OEM-Kunden zu liefern und damit deren Flottenleistung zu optimieren.

Das Programm FORWARD 2.0 ist auch für unsere Aktionäre positiv. Es stellt profitables Wachstum durch ein stabiles Geschäft mit einem starken Marktanteil sicher. Durch die Verbesserung unserer allgemeinen Kostenstruktur werden wir unseren Break-even-Punkt in der Region Amerika deutlich senken. Ergebnisse haben wir bereits erzielt: Selbst inmitten des Abschwungs während der COVID-19-Pandemie konnten wir die Kosten deutlich senken. Wir sind davon überzeugt, dass eine verbesserte Performance in der Region Amerika den größten Wertschöpfungshebel für SAF-HOLLAND darstellt.



— INNOVATIONEN

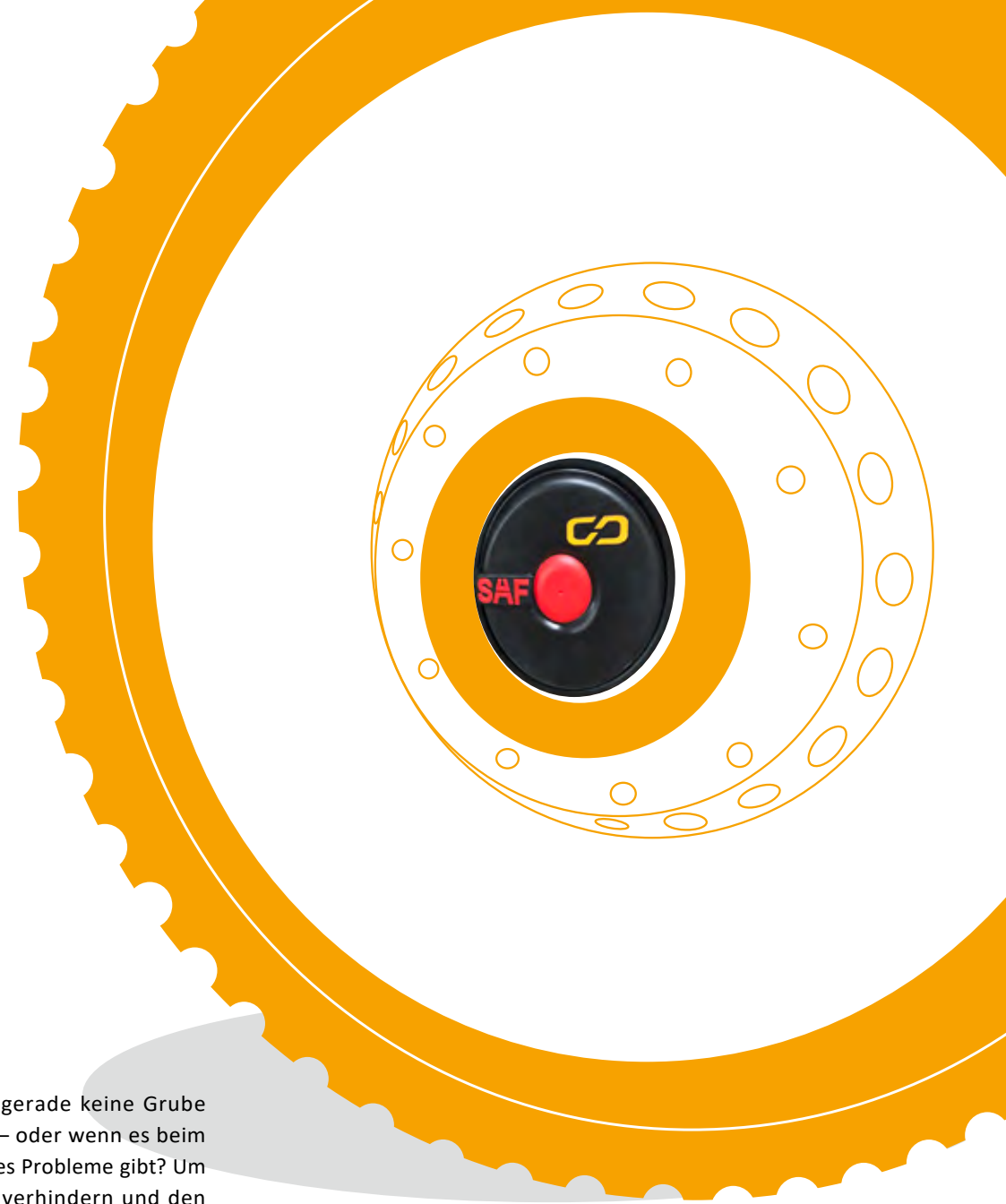
**UNSERE
PRODUKTE
LERNEN
SPRECHEN**

In der Werkstatt geht es zukünftig noch effizienter zu – dank Near Field Communication (dt. Nahfeldkommunikation, kurz: NFC). Unsere Achsen und Fahrwerkssysteme lassen sich direkt per App mit einem mobilen Endgerät identifizieren. Und Informationen für die bestmögliche Wartung und Reparatur gibt es kostenlos dazu.

Wenn Trailer oder Laster in die Werkstatt rollen, beginnt für Mechaniker die Detektivarbeit. Denn welche Teile von welchem Hersteller verbaut sind, ist nicht immer auf den ersten Blick ersichtlich. Vor allem, wenn der Sattelzug frisch vom Einsatz kommt: Ein verschmutzter Unterbau macht es schwer, die eingebauten Produkte zu identifizieren.

Damit unsere Fahrwerke, Sattelkupplungen und Stützwinden in der Werkstatt eindeutig bestimmt werden können, bringen wir direkt auf unseren Produkten QR-Codes an. In der Werkstattgrube lassen sich die aufgeklebten Codes gut per Smartphone auslesen und die Nutzer werden auf die entsprechende Produktseite in unserem Online-Shop „Parts on Demand“ geleitet. Die Werkstattcrew weiß also schnell, mit welchem Produkt von SAF-HOLLAND sie es gerade zu tun hat und welche Ersatzteile zur Verfügung stehen.

Aber was ist, wenn gerade keine Grube zur Verfügung steht – oder wenn es beim Scannen des QR-Codes Probleme gibt? Um solche Probleme zu verhindern und den Werkstattbesuch noch effizienter zu machen, setzen wir auf NFC.

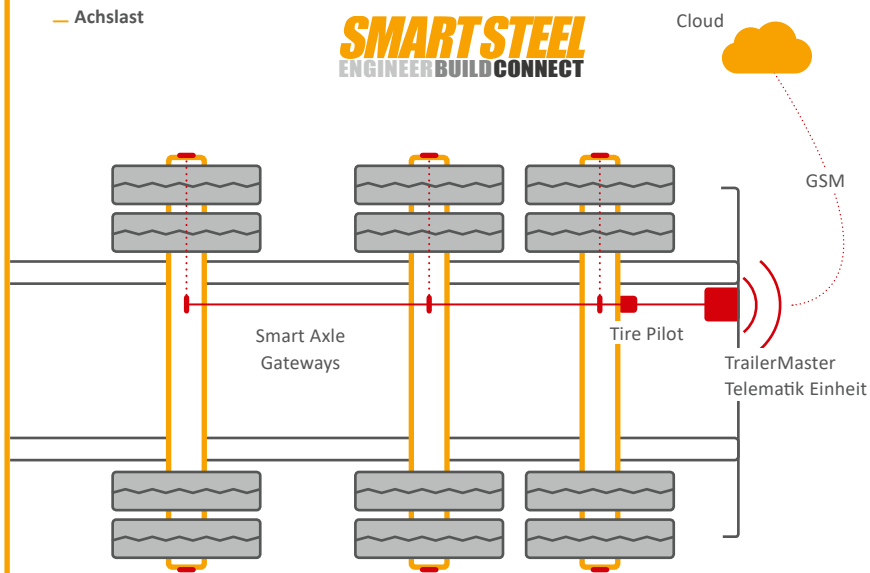


MESSBAR FAHREN

Die NFC-Funktionalität ist nur ein Beispiel dafür, wie wir Fahrwerkskomponenten immer smarter machen. Mit unserem Fokus auf Innovationen arbeiten wir bereits seit Jahren daran, dass Trailer immer digitaler, elektrifizierter und autonomer werden. So statten wir in Zukunft unsere Achsen etwa auf Wunsch mit Sensoren aus, um die Sicherheit und Effizienz beim Fahren zu erhöhen. Diesen Ansatz nennen wir „Smart Steel“. In Echtzeit ermitteln die Sensoren:

- Zustand der Bremsen, insbesondere des Verschleißstandes
- Reifentemperatur
- Temperatur der Radlager
- Reifendruck
- Achslast

Überschreitet einer dieser Werte eine kritische Marke, werden Fahrer, Flottenmanager und Disponenten informiert. Das erhöht die Sicherheit im Verkehr. Und in Kombination mit einem Telematik-System haben Flottenmanager jederzeit die volle Kontrolle über ihre Trailer. Sie können Serviceintervalle und Werkstattbesuche optimal planen, Einsatzzeiten verlängern und so die „total cost of ownership“ ihrer Trailer minimieren.



Mit NFC machen wir das Smartphone zum Werkstattassistenten. Dazu erfährt unsere bewährte App „SH Connect“ ein umfassendes Upgrade. Sie zeigt auf, an welcher Stelle am Fahrzeug Informationen zu unseren Produkten ausgelesen werden können. Ist NFC aktiviert und die App geöffnet, erkennt das Smartphone bereits im Abstand von wenigen Zentimetern, welches SAF-HOLLAND-Produkt verbaut ist. Nutzer erhalten über die App auch alle verfügbaren Produktinformationen, etwa Anleitungen für Installation, Bedienung, Betrieb und Reparatur sowie Zertifikate, Reparaturvideos und Prospekte, weiterführende Informationen, Dokumentationen und Videos für den korrekten Ein- und Ausbau. Die Bestellung von Ersatzteilen ist ebenso über die App möglich wie das Ausfüllen von Reklamationsformularen.

„SH Connect“ wird somit ein zentraler digitaler Kontaktpunkt für unsere Aftersales-Kunden. Und weitere digitale Angebote sind bereits in Arbeit. So werden wir auf unseren nationalen Websites das komplette Informationsangebot rund um unsere Produkte auf einer Kundenplattform zur Verfügung stellen.

Unser Leiter Digital & Innovation, Thomas Piroth, ist stolz auf die neuen digitalen Angebote: „Seit Jahrzehnten steht der rote SAF-HOLLAND-Punkt für Qualität und Verlässlichkeit – nun wird er auch noch intelligent. Mit NFC nutzen wir eine Standardtechnologie mit breiter Akzeptanz, um unsere Kunden noch schneller und gezielter zu unterstützen. Alle wichtigen Informationen auf einen Blick: von der Ersatzteilbestellung bis zum interaktiven Reparaturvideo. Und das alles direkt mobil und ohne unter das Fahrzeug kriechen zu müssen.“

»TRANSPORTEXPERTEN INVESTIEREN IN DIGITALE TRAILER-LÖSUNGEN, WENN DIESE EINE ERHÖHUNG DER SICHERHEIT UND DIE OPTIMIERUNG DER BETRIEBSZEIT BIETEN. UND DIE INNOVATIONEN VON SAF-HOLLAND ERFÜLLEN DIESE ANFORDERUNGEN.«

— Christoph Günter
President EMEA und Senior Vice President Global R&D



NFC

Das kontaktlose Bezahlen ist wohl der bekannteste Anwendungsfall: Nahfeldkommunikation (NFC) ermöglicht über kurze Distanzen von wenigen Zentimetern einen Datenaustausch ohne Berührung. Möglich wird dies durch elektromagnetische Induktion und die Tatsache, dass bei NFC nur geringe Datenmengen übertragen werden. Grundlage für NFC ist die sogenannte **Radio-Frequency-Identification-Technik**. Dabei werden Gegenstände mit kleinen Transpondern (sogenannten Tags) ausgestattet, die sich kontaktlos auslesen lassen. Die RFID-Technik ist in Kreditkarten und Smartphones genauso im Einsatz wie bei der maschinellen Kommunikation im Rahmen von Industrie 4.0.



SH Connect bietet als mobile Anwendung schnelle Hilfe für unterwegs: z. B. bei der Suche nach Werkstätten oder für eine Ersatzteilbestellung.



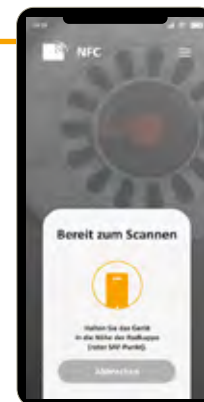
Android



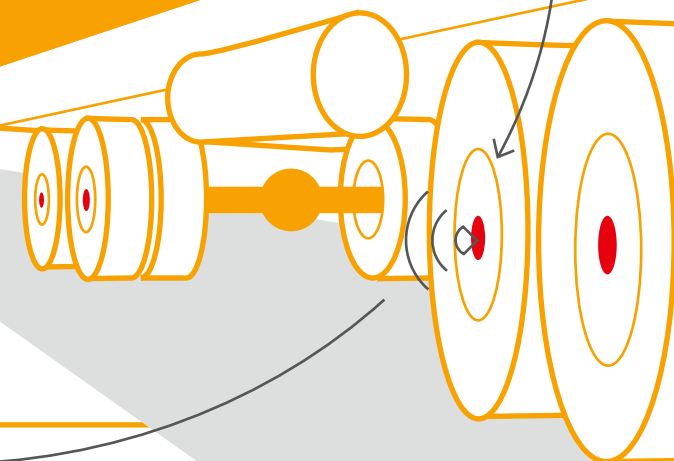
iOS



„SH Connect“ hat das Produkt erkannt. Die Achse wird im Display angezeigt. Nutzer können das Produkt direkt bestellen oder weitere Informationen abrufen.



Die NFC-Funktion auf dem Smartphone ist aktiviert. Die App „SH Connect“ zeigt an, wo genau sich der NFC-Tag am Trailer befindet. Nun ist die App bereit, um den Tag auszulesen.



— IM GESPRÄCH MIT DR. MARTIN KLEINSCHMITT

CORPORATE GOVERNANCE 2.0

Was trägt gute Governance zum Unternehmenserfolg bei? Dr. Martin Kleinschmitt, Vorsitzender des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE, über die wachsenden Herausforderungen für das Kontrollorgan und die steigenden Erwartungen des Kapitalmarkts.

Herr Dr. Kleinschmitt, wichtige Meilensteine im Geschäftsjahr 2020 aus Sicht des Aufsichtsrats waren sicherlich der Rechtsformwechsel und die Sitzverlegung nach Deutschland. Sie sind nun Vorsitzender eines Aufsichtsrats im zweistufigen deutschen System. Wie hat sich die Aufsichtsratsarbeit aus Ihrer Sicht verändert?

Die Umwandlung der luxemburgischen SAF-HOLLAND S.A. in eine luxemburgische SE im Februar 2020 und die anschließende Sitzverlegung von Luxemburg nach Bessenbach zum 1. Juli 2020 waren wichtige Meilensteine für unsere Arbeit im Aufsichtsrat. Wir agieren nun in einem klassischen zweistufigen System mit Aufsichtsrat und Vorstand, was sich von dem vorherigen monistischen System eines luxemburgischen Unternehmens mit einem Verwaltungsrat in vielerlei Hinsicht unterscheidet. Wir begrüßen sehr, dass die SAF-HOLLAND, ein Unternehmen mit maßgeblich deutschen Wurzeln, nun auch seinen Firmensitz in Deutschland hat. Unabhängig vom Firmensitz war die SAF-HOLLAND



seit dem Börsengang im Juli 2007 ohnehin ausschließlich an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet, weshalb in einigen Bereichen auch das deutsche Recht für uns schon Anwendung gefunden hat. Mit dem Umzug nach Deutschland müssen wir uns nun nicht mehr an zwei verschiedenen Rechtsordnungen orientieren.

Was hat sich verändert? Alle Mitglieder unseres Aufsichtsrats sind mit dem deutschen System sehr vertraut. Manches hat sich dadurch für uns eher vereinfacht. Wir sind ein vergleichsweise kleiner Aufsichtsrat, der sich unter anderem durch eine sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit auszeichnet. Wir entwickeln unser Kompetenzprofil stetig weiter und achten auf eine

gute Ergänzung der unterschiedlichen Profile unserer Mitglieder. Wir haben mit dem Eintritt von Matthias Arleth unsere Industrie- und Technologieexpertise weiter ausgebaut. Auch im Rahmen unserer regelmäßigen Weiterbildung haben wir uns mit neuen Technologien und deren Auswirkungen auf die Nutzfahrzeug- und Nutzfahrzeugzulieferindustrie befasst.

Über welche weiteren Meilensteine im Bereich Corporate Governance im Geschäftsjahr 2020 können Sie berichten?

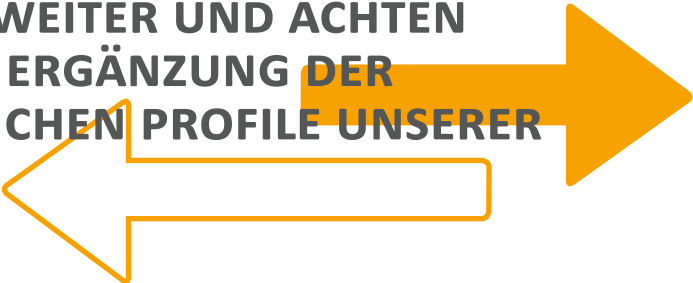
Wir haben die Struktur unserer Ausschüsse weiterentwickelt und die Leitungen in neue Hände gelegt. Mit Ingrid Jägering – Finanzvorständin der börsennotierten LEONI AG – ist bereits im letzten Geschäftsjahr eine aus-

gewiesene und unabhängige Finanzexpertin in den Aufsichtsrat gewählt worden, die nun als Vorsitzende des Prüfungsausschusses fungiert. Neu im Aufsichtsrat ist Matthias Arleth, im Hauptberuf stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Automobilzulieferers Webasto SE. Er sitzt dem Vergütungs- und Nominierungsausschuss vor, der mit Jahresbeginn 2020 aus der Zusammenführung des Nominierungsausschusses und des Vergütungsausschusses hervorgegangen ist.

Neben der neuen Ausschussstruktur war im Corporate-Governance-Kontext die Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung, die als neue Empfehlung D.11 in den Deutschen Corporate Governance Kodex aufgenommen worden ist, ein erwähnenswertes Projekt. Wir haben zudem im Rahmen einer Selbstbeurteilung unsere Arbeit im Aufsichtsrat und deren Wirksamkeit extern bewertet und Prioritäten und Maßnahmen für das Geschäftsjahr 2021 festgelegt.

Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern zählt zu den zentralen Aufgaben des Aufsichtsrats. Dementsprechend haben wir den Auswahlprozess für die Besetzung der vakanten CFO-Position sehr intensiv vorbereitet. Mit der Bestellung von Inka Koljonen verfügen wir über einen diverseren Vorstand und gehören damit zu

**»WIR ENTWICKELN UNSER KOMPETENZ-
PROFIL STETIG WEITER UND ACHTEN
AUF EINE GUTE ERGÄNZUNG DER
UNTERSCHIEDLICHEN PROFILE UNSERER
MITGLIEDER.«**



— Dr. Martin Kleinschmitt
Vorsitzender des Aufsichtsrats

den Vorreitern in Deutschland und unserer Industrie. Inka Koljonen verfügt über eine ausgesprochene Industrieexpertise sowie umfassende Kenntnisse im Bereich Investor Relations. Sie wird dementsprechend die Attraktivität unserer Aktie noch besser vermitteln und den Dialog mit unseren Investoren intensivieren. Der Investoren- und Analystentag im November 2020 ist ein aus unserer Sicht gutes Beispiel für weiterentwickelte Kapitalmarktkommunikation und für ein neues Kapitel im Dialog mit unseren Investoren.

Was sind aus Ihrer Sicht Erfolgskriterien für gute Corporate Governance und insbesondere eine gute Aufsichtsratsarbeit? Wie zeichnet sich der Aufsichtsrat von SAF-HOLLAND im Besonderen aus?

Die Weiterentwicklung einer guten Governance steht bei uns permanent im Fokus. Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat sind komplementär zusammengesetzt und tragen somit bestmöglich zum Erfolg des Unternehmens bei. Wir verfügen im Aufsichtsrat mit Ingrid Jägering und mir über zwei unabhängige Finanzexperten, haben alle Vorstands- bzw. C-Level-Erfahrung und bringen aus operativen Tätigkeiten in den Kernmärkten der SAF-HOLLAND langjährige Auslandserfahrung mit. Dies bringen wir in unserem Austausch mit dem Vorstand

ein und fungieren als Sparringspartner. So haben wir ein Modell entwickelt, wonach jeweils ein Mitglied des Aufsichtsrats Hauptansprechpartner für ein Mitglied des Vorstands bzw. des Executive Committee ist. Dies hat sich bewährt und das Vertrauen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand weiter gestärkt. Ein weiteres zentrales Element für gute Corporate Governance ist eine gute Diskussionskultur im Aufsichtsrat, die auch unterschiedliche Meinungen zulässt. Gerade in krisenhaften Situationen wie der COVID-19-Pandemie zeigt sich, wie gut ein Gremium funktioniert. So haben wir uns in diesem Zusammenhang sehr regelmäßig vom Vorstand über die aktuelle operative Lage informieren lassen – auch um sicherzustellen, dass die Gesundheit der Mitarbeiter bestmöglich geschützt wird. Wir hoffen sehr, dass



»EIN ZENTRALES ELEMENT FÜR GUTE CORPORATE GOVERNANCE IST EINE GUTE DISKUSSIONSKULTUR IM AUFSICHTSRAT, DIE AUCH UNTERSCHIEDLICHE MEINUNGEN ZULÄSST.«

— Dr. Martin Kleinschmitt
Vorsitzender des Aufsichtsrats

wir als Aufsichtsrat auch sehr bald wieder in Präsenzsitzungen zusammenkommen können. Denn auch der informelle Austausch am Rande solcher Treffen ist für uns sehr wichtig.

Herr Dr. Kleinschmitt, die Erwartungen des Kapitalmarkts an Aufsichtsräte steigen. Welche Ziele verfolgen Sie daher mit Blick auf die nächsten Geschäftsjahre?

Wir werden stetig weiter an der Optimierung unserer Aufsichtsratsarbeit arbeiten. Wir haben Schwerpunktthemen definiert, die wir im Jahr 2021 besonders intensiv mit dem Vorstand diskutieren und nachverfolgen wollen. Und wir werden in unserer Arbeit auch den gestiegenen Anforderungen in den Bereichen Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit Rechnung tragen.

__An unsere Aktionäre

BRIEF DES VORSTANDSVORSITZENDEN



Alexander Geis
Vorsitzender des Vorstands

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

die weltweite COVID-19-Pandemie hat innerhalb kürzester Zeit unser gesamtes Leben – im privaten wie auch im beruflichen Bereich – auf den Kopf gestellt. Und sie hat auch das Geschäftsjahr 2020 der SAF-HOLLAND maßgeblich geprägt. Die gute Nachricht vorab: Ihr Unternehmen hat diesen Stresstest erfolgreich bestanden und darüber hinaus die Weichen für zukünftiges profitables Wachstum gestellt.

Wir haben schnell und entschlossen auf diese Pandemie reagiert und umfassende Verhaltens- und Hygienestandards etabliert, die wir regelmäßig an das sich dynamisch entwickelnde Infektionsgeschehen anpassen. Dadurch ist es uns gelungen, die Infektionsrate in unserer globalen Belegschaft auf einem sehr niedrigen Niveau zu halten. Gleichzeitig konnten wir unsere Produktion jederzeit flexibel an die Nachfrage unserer Kunden anpassen und unsere Lieferfähigkeit gewährleisten. Die gesamte Belegschaft der SAF-HOLLAND hat in diesem herausfordernden Jahr besonderen Teamgeist und Engagement gezeigt. Besonders stolz bin ich darauf, dass wir je-

derzeit ein verlässlicher Partner für unsere Kunden waren. Mein besonderer Dank gilt an dieser Stelle sämtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Die COVID-19-Pandemie spiegelt sich insbesondere in unseren Umsatzerlösen wider. Der Konzernumsatz lag markt- und COVID-19-bedingt mit 959,5 Mio. Euro um 25,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 1.284,2 Mio. Euro. Besonders betroffen war unser Erstausrüstungsgeschäft, dessen Umsatzbeitrag im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 um 29,8 Prozent bzw. 285,7 Mio. Euro auf 673,4 Mio. Euro abnahm. Der Umsatzanteil des Erstausrüstungsgeschäfts verringerte sich somit von 74,7 Prozent auf 70,2 Prozent. Der Umsatz mit unserem Ersatzteilgeschäft ermäßigte sich hingegen nur um 12,0 Prozent bzw. 38,9 Mio. Euro auf 286,2 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich entsprechend von 25,3 Prozent auf 29,8 Prozent.

Trotz des deutlichen Umsatzrückgangs haben wir eine bereinigte EBIT-Marge von 6,1 Prozent (Vorjahr 6,2 Prozent) erzielt. Wir haben damit sowohl unsere ursprüngliche Margenguidance von 3 bis 5 Prozent aus dem März 2020 – wir waren zu diesem Zeitpunkt eine der ganz wenigen Unternehmen, die sich überhaupt einen konkreten Ausblick zugetraut haben – als auch die im November auf 5 bis 6 Prozent angehobene Margenguidance übertroffen. Positiv wirkten der höhere Anteil des margaenstarken Ersatzteilgeschäfts am Gesamtumsatz sowie die nachhaltigen Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten.

Auch finanziell sind wir besser aufgestellt als vor einem Jahr. Zum Jahresende 2020 verfügten wir über eine Gesamtliquidität von 371 Mio. Euro (Vorjahr 243 Mio. Euro). Hervorheben möchte ich daneben noch die erfolgreiche Platzierung unseres Schuldscheindarlehens im März 2020. Der Endbetrag lag aufgrund der hohen Nachfrage und daraus resultierenden mehrfachen Überzeichnung mit 250 Mio. Euro um 150 Mio. Euro über dem ursprünglichen Zielvolumen. Die erfreuliche Resonanz der Debt Investoren und die attraktiven Konditionen des Schuldscheindarlehens bestätigen erneut die ausgezeichnete Bonität der SAF-HOLLAND Group sowie das Vertrauen in unsere strategische Ausrichtung als innovativer Partner der internationalen Nutzfahrzeugindustrie.

Trotz einer insgesamt guten Liquiditätslage wird der Vorstand der ordentlichen Hauptversammlung am 10. Juni 2021 vorschlagen, die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 auszusetzen. So soll die finanzielle Flexibilität nach vorne heraus nachhaltig abgesichert und gleichzeitig der Tatsache Rechnung getragen werden, dass wir durch die Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge im Zusammenhang mit dem ausgezahlten Kurzarbeitergeld Entlastungen bei den Personalkosten realisieren konnten und die Mitarbeiter am Standort Bessenbach im Rahmen eines Ergänzungstarifvertrages einen finanziellen Beitrag zur langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit geleistet haben. Für die kommenden Geschäftsjahre beabsichtigen wir dann, wieder eine Dividende mit einer Ausschüttungsquote von 40 bis 50 Prozent unseres auf die SAF-HOLLAND entfallenden Gewinns nach Steuern vorzuschlagen.

Aufgrund des nur sehr schwer prognostizierbaren Infektionsgeschehens haben Vorstand und Aufsichtsrat entschieden, unsere erste Hauptversammlung nach dem Sitzwechsel von Luxemburg nach Bessenbach virtuell abzuhalten. Dazu möchte ich Sie sehr herzlich einladen und hoffe, dass wir im kommenden Jahr auch wieder persönlich zusammenkommen können.

Neben der Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit haben wir uns im letzten Jahr intensiv mit unserer Strategie 2025 beschäftigt und diese im Rahmen eines Kapitalmarkttag am 25. November vorgestellt. Die neue Mittelfriststrategie basiert auf fünf Pfeilern:

- Wachstum und Konzernstruktur
- Technologie als zentraler Treiber
- Globales Rückgrat
- Operative Exzellenz
- Fokussierung auf Mitarbeiter

Die damit verbundenen Ziele sind klar umrissen. Wir wollen profitables Umsatzwachstum generieren und die bereinigte EBIT-Marge bis spätestens 2023 von zuletzt 6,1 Prozent auf um die 8 Prozent steigern und die Cash-Generierung weiter kontinuierlich verbessern. Damit wird sich – eine weiterhin disziplinierte Investitionspolitik unterstellt – das Verhältnis von Netto-Finanzschulden zu EBITDA deutlich verbessern. Damit steigern wird schlussendlich auch den Unternehmenswert Ihrer SAF-HOLLAND.

Die positive Unternehmensentwicklung wurde spätestens seit der Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts im August 2020 auch vom Kapitalmarkt honoriert. Sie können sicher sein, dass wir auch in diesem Geschäftsjahr alles dafür tun, Ihnen überzeugende Anlageperspektiven zu bieten.

Wir sind strategisch und finanziell gut aufgestellt. Wir haben ein robustes und zukunftssträchtiges Geschäftsmodell, wir sind in den relevanten Nutzfahrzeugmärkten weltweit präsent, wir sind in zahlreichen Produktfeldern technologisch führend, auch die Digitalisierung unseres Geschäfts schreitet voran und wir verfügen über eine hervorragende Mannschaft. Das sind alles gute Voraussetzungen für die Zukunft.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen danken. Ich freue mich, dass Sie uns auf unserem Weg begleiten.

Bitte bleiben Sie gesund.

Herzlichst

Ihr



Alexander Geis
Vorsitzender des Vorstands

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



Dr. Martin Kleinschmitt
Vorsitzender des Aufsichtsrats

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das Jahr 2020 war geprägt von der COVID-19-Pandemie und deren Auswirkungen auf die unterschiedlichsten Bereiche des Lebens und Wirtschaftens. Als global aufgestelltes Unternehmen konnten wir uns diesen Auswirkungen nicht entziehen und die Pandemie hat folglich auch die Arbeit des Aufsichtsrats geprägt. So stand ein enges Monitoring des Gesundheitsschutzes für unsere Mitarbeiter, der operativen Performance und der Auswirkungen der Pandemie auf die Geschäftstätigkeit im Fokus unserer Beratungen. Auch hat sich der Anteil an virtuellen Sitzungen des Aufsichtsrats bedingt durch die Pandemie und die damit verbundenen Kontakt- und Reisebeschränkungen deutlich erhöht und wir mussten unsere Zusammenarbeit an diese neue Realität anpassen. Rückblickend ist uns dies sehr gut gelungen. Wir konnten zudem erfreulicherweise beobachten, dass uns die angestoßene Transformation des Unternehmens, die Aktivitäten im Bereich Operational Excellence sowie der Fokus auf dem Cash-Management und einem soliden Finanzprofil das Unternehmen zum richtigen Zeitpunkt krisenfester und agiler gemacht haben. Durch schnelles und richtiges Handeln ist es dem Vorstand gelungen, trotz des zyklischen Charakters unserer Branche die Auswirkungen auf die Profitabilität von SAF-HOLLAND zu

minimieren und das Unternehmen gleichzeitig auf eine Zukunft nach der Pandemie vorzubereiten.

Jenseits der wirtschaftlichen Herausforderungen des Jahres 2020 war ein wesentlicher Meilenstein im Geschäftsjahr aus Sicht des Aufsichtsrats der Rechtsformwechsel der SAF-HOLLAND S.A. in eine SE sowie die anschließende Sitzverlegung von Luxemburg nach Deutschland. Mit der Umstellung der Governance-Struktur auf das zweistufige deutsche System endete die Arbeit des Board of Directors und der neue Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND SE hat mit abgeschlossener Eintragung im Juli 2020 seine Arbeit in neuer Zusammensetzung und auf Basis neuer Governance-Regeln aufgenommen. Ich habe die Wahl zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats des Unternehmens gerne angenommen.

Neben den bereits genannten Schwerpunkten der Krise und der Umwandlung war auch die Bestellung von Inka Koljonen als neue CFO der SAF-HOLLAND SE ein wichtiger Schritt. Mit Inka Koljonen wurde der dreiköpfige Vorstand der SAF-HOLLAND SE vervollständigt und wir konnten unser Ziel einer höheren Diversität im Vorstand umsetzen.

Im Zuge der Sitzverlegung haben wir auch die Zusammensetzung des Aufsichtsrats angepasst. So endete die Zugehörigkeit der beiden Mitglieder des Board of Directors Jack Gisinger sowie Anja Kleyboldt mit Niederlegung bzw. abgeschlossener Umwandlung. Ich danke beiden noch einmal an dieser Stelle für die langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie den hohen Einsatz für das Unternehmen. Matthias Arleth wurde von der Hauptversammlung zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats gewählt, wodurch der Aufsichtsrat in fünfköpfiger Besetzung vervollständigt werden konnte. Mit dem Eintritt von Matthias Arleth ist es uns gelungen, die Technologie- und Industrieexpertise im Aufsichtsrat – die durch die Bestellung von Ingrid Jägering im letzten Geschäftsjahr bereits ausgebaut werden konnte – noch einmal zu verstärken und unser Kompetenzprofil entsprechend weiterzuentwickeln. Ergänzt haben wir dies durch eine Weiterbildungsveranstaltung für den Aufsichtsrat im Bereich Technologie und Innovation und werden diesen Schwerpunkt auch im nächsten Jahr beibehalten.

Ich bin zuversichtlich, dass wir richtige Schritte für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens gegangen sind. Wir haben berücksichtigt, dass die weltwirtschaftliche Situation weiterhin von Ungewissheit und Volatilitäten geprägt sein wird. Wir werden unseren Fokus daher umso intensiver auf die beständige Fortentwicklung des Unternehmens lenken, damit angesichts der weltwirtschaftlichen, ökologischen und technologischen Herausforderungen der Unternehmenserfolg für uns selbst und unsere Stakeholder gesichert bleibt.

ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat – ebenso wie das Board of Directors – nahm die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2020 gewissenhaft wahr. Dabei berieten die Gremien den Vorstand – sowie vor abgeschlossener Umwandlung das Group Management Board – regelmäßig bei der operativen Leitung und überwachten die Führung der Geschäfte. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat zeitnah, regelmäßig und umfassend über alle wesentlichen Vorgänge und Entwicklungen der Gesellschaft in schriftlicher wie auch mündlicher Form. Im Mittelpunkt standen hierbei die Auftrags-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung und Statusberichte zu zentralen Konzernprogrammen und -initiativen.

Darüber hinaus stimmten Vorstand und Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung der SAF-HOLLAND Group eng miteinander ab. Marktentwicklungen, Forschung & Entwicklung, aber auch die Risikosituation, Aspekte des Risikomanagements, der Compliance sowie der Finanzlage und -planung wurden gemeinsam diskutiert und erörtert. Daneben befasste sich der Aufsichtsrat auch mit Nachhaltigkeitsthemen und der nichtfinanziellen Berichterstattung der SAF-HOLLAND Group. In diesem Rahmen erörterte der Aufsichtsrat insbesondere Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Zustimmungspflichtige Angelegenheiten wurden vom Vorstand rechtzeitig vorgelegt und nach Prüfung durch den Aufsichtsrat genehmigt. Über zwischen den Sitzungen zu entscheidende Sachverhalte haben wir im Umlaufverfahren Beschluss gefasst. Auch zwischen den Sitzungen berichtete der Vorstand schriftlich oder in Gesprächen. Hierbei stand ich in meiner Rolle als Vorsitzender des Aufsichtsrats schwerpunktmäßig mit dem Vorstandsvorsitzenden in einem intensiven und regelmäßigen Austausch. Zusätzlich hat sich Ingrid Jägering als Vorsitzende des Prüfungsausschusses mit dem CFO bzw. der CFO regelmäßig zu aktuellen Entwicklungen ausgetauscht.

Mitglieder des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE sowie deren Mandate in anderen Gremien

Mitglied	Jahrgang	Nationalität	Erstmalige Bestellung	Mandat bis	Haupttätigkeit	Weitere Mitgliedschaften in anderen Gremien:
						(a) Mandate in börsennotierten Unternehmen (b) Mandate in nicht börsennotierten Unternehmen (c) Mandate in Konzernunternehmen
Dr. Martin Kleinschmitt	1960	Deutsch	04/2013	Ordentliche Hauptversammlung 2024	Partner Noerr LLP Vorstand Noerr Consulting AG	(a) Keine Mandate (b) G&H Bankensoftware AG (Deutschland) (seit 2017) - Vorsitzender des Aufsichtsrats (c) SAF-HOLLAND GmbH (seit 04/2014) - Vorsitzender des Aufsichtsrats
Martina Merz	1963	Deutsch	04/2014	Ordentliche Hauptversammlung 2024	CEO thyssenkrupp AG	(a) VOLVO AB (Schweden) (seit 04/2015) - Mitglied des Board of Directors (b) Keine Mandate (c) Keine Mandate
Matthias Arleth	1967	Deutsch	07/2020	Ordentliche Hauptversammlung 2024	Stellvertretender Vorstandsvorsitzender Webasto SE	(a) Keine Mandate (b) Keine Mandate (c) Keine Mandate
Ingrid Jägering	1966	Deutsch	10/2019	Ordentliche Hauptversammlung 2024	CFO LEONI AG	(a) Hensoldt AG (seit 09/2020) - Mitglied des Aufsichtsrats - Vorsitzende des Prüfungsausschusses (b) - HENSOLDT Holding (Deutschland) (bis 09/2020) - Mitglied des Aufsichtsrats - Mitglied des Prüfungsausschusses (c) SAF-HOLLAND GmbH (seit 07/2020) - Mitglied des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE sowie deren Mandate in anderen Gremien

Mitglied	Jahrgang	Nationalität	Erstmalige Bestellung	Mandat bis	Haupttätigkeit	Weitere Mitgliedschaften in anderen Gremien:
						(a) Mandate in börsennotierten Unternehmen (b) Mandate in nicht börsennotierten Unternehmen (c) Mandate in Konzernunternehmen
Carsten Reinhardt	1967	Deutsch	04/2017	Ordentliche Hauptversammlung 2024	Unabhängiger Senior-Berater	(a) Garrett Motion Inc. (USA) (seit 10/2018) - Mitglied des Board of Directors - Vorsitzender des Vergütungsausschusses (b) Grundfos Holding A/S (Dänemark) (seit 10/2016) - Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors - Mitglied des Prüfungsausschusses - Mitglied des Vergütungs- und Führungskräfteentwicklungs-Ausschusses - Mitglied des M&A Ausschusses (b) Tegimus Holding GmbH (Deutschland) (seit 12/2017) - Vorsitzender des Beirats (b) Beinbauer Automotive GmbH & Co. KG (Deutschland) (seit 05/2018) - Mitglied des Beirats (b) WEZAG GmbH (Deutschland) (seit 10/2016) - Mitglied des Beirats (b) Michigan Capital Advisors (USA) (seit 01/2017) - Mitglied des Advisory Boards (b) Braemar Energy Ventures (USA) (seit 08/2017) - Mitglied des Strategic Advisory Board (c) Keine Mandate
Anja Kleyboldt (bis 06/2020)	1969	Deutsch	04/2012		Head of Business Unit Industry Arnold AG	(a) Keine Mandate (b) SAF HOLLAND GmbH (Deutschland) (bis 06/2020) - Mitglied des Aufsichtsrats (c) Keine Mandate
Jack Gisinger (bis 05/2020)	1948	US-Amerikanisch	04/2017		Freier Berater	Keine Mandate

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Das Board of Directors kam im Geschäftsjahr 2020 bis zum Abschluss der Sitzverlegung zu drei Sitzungen zusammen. Der neu konstituierte Aufsichtsrat kam mit Aufnahme seiner Tätigkeit zu fünf Sitzungen im weiteren Jahresverlauf zusammen. Aufgrund der COVID-19-Pandemie und der daraus resultierenden Kontaktbeschränkungen sowie der temporären Grenzsicherungen konnten lediglich zwei von insgesamt acht Sitzungen als Präsenzsitzung abgehalten werden. Zwei Sitzungen wurden als Telefonkonferenz sowie vier Sitzungen als Videokonferenz abgehalten. Die Ausschüsse

tagten im Geschäftsjahr in Summe achtmal. Über dringende Sachverhalte zwischen den Sitzungen haben wir im Umlaufverfahren Beschlüsse gefasst. Bei den Sitzungen des Plenums konnte eine Teilnahmequote von 100 Prozent erreicht werden, bei den Ausschüssen von 97 Prozent. Insgesamt lag die Teilnahmequote mit 99 Prozent damit auf einem sehr hohen Niveau.

Die detaillierte Übersicht zur Teilnahme der Mitglieder des Board of Directors sowie des Aufsichtsrats an den Plenums- bzw. Ausschusssitzungen finden Sie im Folgenden:

Teilnahmeübersicht**Mitglied**

	Plenum	Prüfungs- ausschuss	Vergütungs-/ Nominierungs- ausschuss	Gesamtquote
Dr. Martin Kleinschmitt	8/8	4/4	4/4	100 %
Martina Merz	8/8		3/4	92 %
Carsten Reinhardt	8/8	4/4	3/3	100 %
Ingrid Jägering	8/8	4/4		100 %
Matthias Arleth (ab 05/20)	5/5		1/1	100 %
Anja Kleyboldt (bis 06/20)	3/3			100 %
Jack Gisinger (bis 05/20)	3/3		3/3	100 %
Gesamtquote	100 %	100 %	93 %	99 %

Schwerpunkte der Sitzung am 16. März 2020 waren der Jahres- und Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2019. Der Abschluss wurde nach eingehender Prüfung durch das Board of Directors gebilligt. Mit der Billigung des Jahres- und Konzernabschlusses folgten wir der Empfehlung des Prüfungsausschusses. Gleiches galt für die Prüfung des Corporate-Social-Responsibility Berichts sowie der nichtfinanziellen Erklärung.

Zudem wurden die Tagesordnungen der beiden außerordentlichen sowie der ordentlichen Hauptversammlung 2020 verabschiedet, darunter auch der Punkt, der Hauptversammlung die erneute Wahl von Pricewaterhouse-Coopers (PwC) als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2020 vorzuschlagen. Weitere Beschlussvorschläge im Kontext der Umwandlung und Sitzverlegung nach Deutschland im Rahmen der Hauptversammlungen waren die Kapitalerhöhung sowie die neue Satzung der in Deutschland ansässigen SAF-HOLLAND SE. Auch wurde der Aufsichtsrat der Hauptversammlung zur Wahl vorgeschlagen. Des Weiteren haben wir uns in der Sitzung mit den Bereichen Global Sourcing, Aftermarket, der zukünftigen Aufstellung der Engineering-Organisation sowie mit einem Strategie-Update befasst. Es wurden diverse Beschlüsse im Kontext der Vergütung gefällt, insbesondere zur Vergütung des Group Management Boards für das Geschäftsjahr 2019. Die Entsprechenserklärung mit Stand vom 9. März 2020 war zuvor durch

einen Umlaufbeschluss verabschiedet worden. Nach einer entsprechenden Empfehlung des Prüfungsausschusses haben wir der Platzierung eines Schuldscheindarlehens zugestimmt.

Die Sitzung am 6. April 2020 wurde als Telefonkonferenz abgehalten. Im Fokus standen vorrangig die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Gruppe. Auch wurden die COVID-19-Gesetzgebung und deren Auswirkungen auf die Durchführung der Hauptversammlungen behandelt.

Schwerpunkte der Sitzung am 8. Mai 2020 waren die Quartalsmitteilung für das 1. Quartal 2020 sowie eine vertiefte Befassung mit den wesentlichen Kennzahlen sowie deren Entwicklung vor dem Hintergrund möglicher Erholungsszenarien. Das Board of Directors verabschiedete Desinvestitionen sowie Konsolidierungen bei Tochtergesellschaften, ließ sich über die Entwicklung des Cash-is-King-Programms sowie der Operational-Excellence-Initiativen berichten und befasste sich im Rahmen eines Deep Dives mit der Performance der Region Amerika sowie mit der Strategiearbeit.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats wurde ich zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Martina Merz zur stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Alexander Geis, Dr. André Philipp und Inka Koljonen wurden zu Mitgliedern des Vorstands bestellt. Auch wurden die

Ausschüsse des Aufsichtsrats – der Prüfungsausschuss sowie der Nominierungs- und Vergütungsausschuss – gebildet und besetzt und die überarbeitete Geschäftsordnung des Aufsichtsrats verabschiedet, die auf der Unternehmenswebsite eingesehen werden kann. Der Aufsichtsrat verabschiedete außerdem neue Vorstandsdiensverträge, die diverse Änderungen im Sinne aktueller Anforderungen an gute Corporate Governance berücksichtigen. Im Rahmen von zwei Umlaufbeschlüssen haben wir am 19. Juni 2020 die Geschäftsordnung des Vorstands sowie die Informationsordnung des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE verabschiedet.

Schwerpunkte der Sitzung am 10. August 2020 waren einerseits die Verabschiedung des Halbjahresberichts 2020 sowie der Strategie 2025. Außerdem wurden ein neuer Geschäftsverteilungsplan sowie weitere zustimmungspflichtige Maßnahmen im Bereich Personal verabschiedet.

Die Sitzung am 25. September konnte wieder als Präsenzsitzung abgehalten werden. Erneut haben wir die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Unternehmen sowie den aktuellen Status der wesentlichen Konzernprogramme behandelt. Wir haben uns mit dem zukünftigen Organisationsmodell sowie mit den Themen Produkt, Technologie und Engineering sowie der organisatorischen Verankerung der Bereiche befasst. Im Rahmen einer Produktvorstellung am Rande der Sitzung haben wir unsere Kenntnisse zum aktuellen Portfolio vertiefen können. Zustimmungspflichtige Geschäfte in dieser Sitzung waren unter anderem ein Investitionsvorhaben in Russland. Abschließend hat der Präsident Amerika im Rahmen eines Deep Dives über die aktuellen Entwicklungen in der Region berichtet. Wir haben uns anschließend ohne Teilnahme des Vorstands mit der internen Organisation des Aufsichtsrats und den Ergebnissen der Performance-Evaluation des Managements befasst sowie eine Sparrings-Partner-Struktur definiert, im Rahmen derer die Mitglieder des Aufsichtsrats für einzelne Mitglieder des Vorstands im Rahmen ihrer Rolle beratend als Sparrings-Partner zur Seite stehen können.

Am Vorabend der Sitzung des Aufsichtsrats am 12. November 2020 haben wir uns im Rahmen einer Weiterbildung mit diversen Zukunftsfragen und Trends in der Nutzfahrzeugindustrie befasst. Wesentliche Tagesordnungspunkte der Sitzung selbst waren der Bericht zum 3. Quartal 2020, ein Update zur aktuellen Geschäftsentwicklung der Gruppe, ein Deep Dive in die Region China sowie zu diversen Projekten im Bereich Personal.

Die letzte Sitzung des Jahres fand am 8. Dezember 2020 statt. Traditionell lag der Fokus auf dem Budget für das kommende Jahr, der Mittelfristplanung und den Performancezielen für die Mitglieder des Vorstands. Auf Basis der Empfehlungen und nach Vorbereitung durch den Vergütungs- und Nominierungsausschuss wurden demnach weitere Beschlüsse im Kontext der Zielvereinbarungen für den Vorstand für das Jahr 2021 gefasst sowie die Nachfolgeplanung für die oberen Führungsebenen behandelt. Ein weiterer Tagesordnungspunkt war die Selbstbeurteilung des Aufsichtsrats, die extern und unabhängig durchgeführt worden ist. Zudem wurde eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat von mindestens 40 Prozent und für den Frauenanteil im Vorstand von mindestens 25 Prozent bis zum Ablauf des 30. Juni 2025 verabschiedet.

Entsprechend der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex hält der Aufsichtsrat einen Teil jeder regulären Präsenzsitzung ohne Mitglieder des Vorstands ab. Diese Regelung konnte auch bei einem Großteil der abgehaltenen Videokonferenzen im Geschäftsjahr angewendet werden.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat setzt zur Förderung der Wirksamkeit seiner Arbeit Ausschüsse des Aufsichtsrats ein. Soweit gesetzlich zulässig, sind auch einzelne Entscheidungsbefugnisse auf die Ausschüsse übertragbar.

Die Struktur sowie Leitung der Ausschüsse des Aufsichtsrats wurde im Geschäftsjahr angepasst. So wurden der ehemalige Vergütungsausschuss und der Nominierungsausschuss mit Jahresbeginn zu einem Ausschuss verschmolzen. Der Vorsitz wurde bis zur abgeschlossenen Sitzverlegung von Martina Merz wahrgenommen und im Rahmen der konstituierenden Sitzung im Mai 2020 an Matthias Arleth übertragen. Alle Themen der Besetzung, Nachfolge und Vergütung des Vorstands sowie Aufsichtsrats werden zukünftig in diesem Ausschuss gebündelt. Die Arbeit des Sonderausschusses Nordamerika wurde plangemäß abgeschlossen. Somit organisiert der Aufsichtsrat seine Arbeit in Ergänzung zur Arbeit des Plenums in den beiden Ausschüssen (1) Prüfungsausschuss sowie (2) Vergütungs- und Nominierungsausschuss. Sonderausschüsse können bei Bedarf jederzeit themenspezifisch vom Aufsichtsrat eingerichtet werden.

Die Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats gestaltet sich wie folgt:

Prüfungsausschuss:

- Ingrid Jägering (Vorsitzende)
- Dr. Martin Kleinschmitt
- Carsten Reinhardt

Vergütungs- und Nominierungsausschuss:

- Matthias Arleth (Vorsitzender)
- Martina Merz
- Dr. Martin Kleinschmitt

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss tagte im Berichtsjahr viermal. Er befasste sich dabei vorrangig und ausführlich mit der Abschlussprüfung und dem Jahresabschluss, der Empfehlung zur Wahl des Abschlussprüfers, der Rechnungslegung, der finanziellen sowie nichtfinanziellen Berichterstattung, dem Risikomanagement, der internen Revision, Finanzierungs- und Refinanzierungsthemen, Legal & Compliance, Steuerthemen sowie der Dividendenpolitik und dem Investorendialog. Weitere Schwerpunkte wurden auf die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems sowie die Auswirkungen des IDW PS 340 n.F. auf die Risikofrüherkennung gelegt. Die Inhalte der Sitzungen wurden vor Juli 2020 dem Board of Directors sowie anschließend dem Aufsichtsrat im Rahmen der mündlichen Berichte aus den Ausschusssitzungen vorgetragen und – soweit erforderlich – zur Entscheidung vorgelegt. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil, in der der Prüfungsbericht erläutert wurde. Zudem steht die Vorsitzende des Prüfungsausschusses regelmäßig im Kontakt mit dem Abschlussprüfer – auch außerhalb der Sitzungen. Der Abschlussprüfer unterrichtet den Prüfungsausschuss unverzüglich über alle für seine Aufgaben wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die bei der Durchführung der Abschlussprüfung zu seiner Kenntnis gelangen. Zudem informiert er den Prüfungsausschuss und vermerkt im Prüfungsbericht, wenn er bei Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben. Im Prüfungsausschuss sind zwei Financial Experts vertreten.

Entsprechend der Empfehlung D. 11 aus dem Deutschen Corporate Governance Kodex wurde zudem im Berichtsjahr die Qualität der Abschlussprüfung bei SAF-HOLLAND unabhängig und intern wie extern evaluiert.

Vergütungs- und Nominierungsausschuss

Der Vergütungs- und Nominierungsausschuss kam im Jahr 2019 zu insgesamt vier Telefonkonferenzen zusammen. Er bereitete unter anderem Empfehlungen zur zukünftigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats vor und begleitete den Prozess zur Nachfolge des CFO intensiv. Er beriet über Änderungen an den Dienstverträgen der Mitglieder des Vorstands auf Basis diverser Neuerungen im Bereich der Corporate Governance und erarbeitete Empfehlungen für den Aufsichtsrat. Er bereitete die Beschlüsse zu allen Vergütungsfragen für den Vorstand einschließlich der finanziellen sowie nichtfinanziellen Ziele vor. Zudem bereitete er für den Aufsichtsrat das Thema der Nachfolgeplanung des Vorstands vor und berücksichtigte hierbei insbesondere die Änderungen in der Zusammensetzung des Vorstands und des Executive Committees, die im Berichtsjahr erfolgt sind.

CORPORATE GOVERNANCE

Die SAF-HOLLAND SE ist eine Gesellschaft in der Rechtsform einer Europäischen Gesellschaft (Societas Europaea, SE). Als SE mit Sitz in Deutschland unterliegt die SAF-HOLLAND SE den europäischen und deutschen SE-Regelungen sowie weiterhin dem deutschen Aktienrecht. Als in Deutschland börsennotiertes Unternehmen richtet sich die Corporate Governance der SAF-HOLLAND SE nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der jeweils geltenden Fassung. Unsere Unternehmensführung wird ferner bestimmt durch unsere Satzung, Geschäftsordnungen und interne Richtlinien.

Die SAF-HOLLAND SE hat ein duales Führungssystem, das zwischen dem Vorstand als Leitungsorgan und dem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan eine strikte personelle und funktionale Trennung vorsieht (Two-tier Board). Der Vorstand leitet das Unternehmen, während der Aufsichtsrat den Vorstand überwacht und berät. Beide Gremien arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen.

Die SAF-HOLLAND SE ist eine Finanzholding ohne eigenes operatives Geschäft. Die Führung der Geschäfte der Gesellschaft durch den Vorstand konzentriert sich überwiegend auf die strategische Ausrichtung von

SAF-HOLLAND sowie die Überwachung der Geschäftstätigkeit der einzelnen direkten und indirekten operativen Tochtergesellschaften.

Auch im Jahr 2020 widmete sich der Aufsichtsrat intensiv dem Thema Corporate Governance sowie der kontinuierlichen weiteren Professionalisierung der Gremienarbeit. Die Entsprechenserklärung 2020 zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gaben Vorstand und Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND SE am 22. März 2021 ab. Die aktuelle Entsprechenserklärung kann auf der Homepage des Unternehmens eingesehen werden.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats führte im Berichtsjahr zudem vereinzelt Gespräche mit Investoren zu Corporate-Governance-Themen.

Im Geschäftsjahr ist bei keinem Mitglied des Aufsichtsrats ein Interessenkonflikt aufgetreten.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG UND BILANZSITZUNG

Die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) hat den zum 31. Dezember 2020 aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss einschließlich des zusammengefassten Lageberichts für das Geschäftsjahr 2020 geprüft und uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Es wurde festgestellt, dass der Jahres- und Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des SAF-HOLLAND Konzerns vermittelt.

Nach Vorbefassung des Prüfungsausschusses hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 22. März 2021 den Jahres- und Konzernabschluss einschließlich des Gewinnverwendungsvorschlags des Vorstands sowie den zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020 behandelt und eingehend mit dem Vorstand erörtert. Die Abschlussprüfer haben über die Ergebnisse ihrer Prüfung im Prüfungsausschuss berichtet und standen für Fragen zur Verfügung. Der Ausschussempfehlung folgend hat sich der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen und den Jahres- sowie den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020 gebilligt.

Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des zusammengefassten Lageberichts einschließlich der Erklärung zur Unternehmensführung und des Gewinnverwendungsvorschlags durch den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss waren keine Einwendungen zu erheben. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen und schlägt der Hauptversammlung am 10. Juni 2021 vor, für das Geschäftsjahr 2020 keine Dividende auszuschütten.

Der Aufsichtsrat spricht allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern sowie dem Vorstand seinen Dank für das große Engagement und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2020 aus

Bessenbach, den 22. März 2021

Für den Aufsichtsrat



Dr. Martin Kleinschmitt

Vorsitzender des Aufsichtsrats

SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

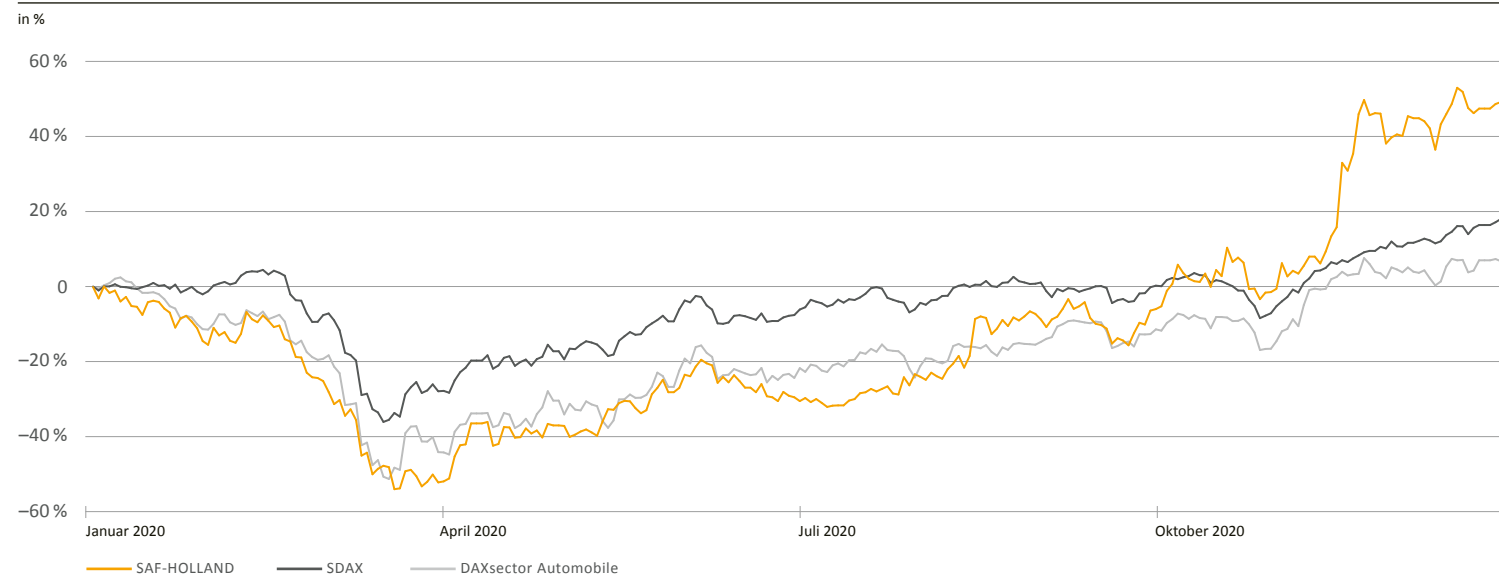
AKTIENMARKT- UND KURSENTWICKLUNG IM JAHR 2020

SAF-HOLLAND AKTIE ENTWICKELT SICH BESSER ALS VERGLEICHSINDIZES

Die Entwicklung der weltweiten Aktienmärkte war im Jahr 2020 maßgeblich von der sich ab Februar ausbreitenden COVID-19-Pandemie geprägt. So führten unter anderem steigende Infektionszahlen und umfassende Lockdowns in der Eurozone, den USA und China, der Verfall des Ölpreises und einbrechende Unternehmensgewinne im ersten Quartal 2020 zu einem Börsencrash. Im Zuge von zwei außerplanmäßigen Leitzinssenkungen der US-Notenbank verbunden mit dem Start unbegrenzter Anleihekäufe,

dem in zwei Schritten ausgeweiteten Anleihekaufprogramm PEPP der Europäischen Zentralbank sowie einer weltweit sehr expansiven Fiskalpolitik mit umfangreichen COVID-19-Rettungspaketen und der schnellen Erholung der chinesischen Volkswirtschaft kam es in den nachfolgenden Monaten zu einer V-förmigen Erholung der Aktienmärkte. Gleichwohl übte das weitere Infektionsgeschehen mit den damit einhergehenden Beschränkungen auch in den folgenden Monaten immer wieder Druck auf die Märkte aus. Mit der Ankündigung von COVID-19-Schutzimpfungen und der Erteilung erster Zulassungen für Impfstoffe im vierten Quartal kam es zu einer weiteren Markterholung.

Wertentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie im Vergleich zu SDAX und DAXsector Automobile



Die SAF-HOLLAND Aktie startete verhalten in das Jahr 2020 und konnte sich ab Februar der sich abzeichnenden Pandemie nicht entziehen. Am 23. März 2020 schloss die Aktie mit einem Jahrestiefkurs von 3,32 Euro. Im weiteren Jahresverlauf folgte der Aktienkurs den Erholungsbewegungen der Vergleichs- und Branchenindizes. Positive Unternehmensmeldungen zu den Ergebnissen des zweiten und dritten Quartals sowie eine Anhebung des Ausblicks für das Geschäftsjahr 2020 im November beflügelten die Aktienkursentwicklung. Dabei wurden von den Marktteilnehmern besonders positiv die Anhebung der EBIT-Margenguidance und eine deutlich verbesserte Cash-Generierung in einem schwierigen Umfeld aufgenommen. Die SAF-HOLLAND Aktie erreichte ihren Jahreshöchstkurs am 17. Dezember 2020 mit 11,46 Euro. Am 30. Dezember 2020 beendete die SAF-HOLLAND Aktie das Börsenjahr mit einem Kurs von 11,20 Euro. Dies entspricht einem Zuwachs von rund 51,4 Prozent gegenüber dem Jahresschlusskurs 2019. Damit entwickelte sich die Aktie deutlich positiver als der Leitindex DAX und der Auswahlindex SDAX, die im gleichen Zeitraum ein Plus von 3,6 Prozent beziehungsweise 18,0 Prozent verzeichneten. Auch der Branchenindex DAXsector Automobile Performance Index blieb mit einem Plus von 6,1 Prozent deutlich hinter dieser Entwicklung zurück.

Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	SAFH00/DE000SAFH001
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.394.302 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Jahreshoch/-tief ¹	11,46 Euro/3,32 Euro
Jahresschlusskurs ¹	11,20 Euro
Marktkapitalisierung	508,4 Mio. Euro

¹ Xetra-Schlusskurs.

HANDELSVOLUMEN IN DER SAF-HOLLAND AKTIE WEITER GESTIEGEN

Das durchschnittliche börsentägliche Handelsvolumen in der SAF-HOLLAND Aktie, ein wichtiges Investitionskriterium besonders für institutionelle Anleger, ist auch im Jahr 2020 weiter gestiegen. Der bedeutendste Handelsplatz für die SAF-HOLLAND Aktie ist dabei weiterhin die Handelsplattform Xetra, auf die im Jahr 2020 40,9 Prozent (Vorjahr

40,2 Prozent) des gehandelten Volumens entfielen. Durchschnittlich wurden täglich 219.309 Aktien (Vorjahr 178.593 Aktien) auf Xetra gehandelt, was einem Anstieg von 22,8 Prozent entspricht. Der börsentägliche Umsatz in der SAF-HOLLAND Aktie betrug durchschnittlich 1,4 Mio. Euro (Vorjahr 1,6 Mio. Euro).

RANKING IN INDEXRANGLISTEN VERBESSERT

Auf Basis des Jahresschlusskurses lag die Free-Float-Marktkapitalisierung der SAF-HOLLAND SE am 30. Dezember 2020 bei 508,4 Mio. Euro (Vorjahr 335,9 Mio. Euro). Damit nahm das Unternehmen in der Indexrangliste der Deutsche Börse AG, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX sowie SDAX entschieden wird, zum 30. Dezember 2020 Position 148 (Vorjahr Position 158) ein. Bei der Liquidität kam die SAF-HOLLAND Aktie auf Rang 142 (Vorjahr Rang 133).

INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKTBEZIEHUNGEN IM KONTINUIERLICHEN KONTAKT MIT ALLEN STAKEHOLDERN

SAF-HOLLAND informiert im Rahmen ihrer Investor-Relations-Aktivitäten umfassend, zeitnah und transparent über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die strategischen Zielsetzungen und deren Umsetzungsstand sowie die aktuellen Entwicklungen in den Trailer- und Truckmärkten. Marktt Themen, wie neue technologische Ansätze und zunehmende Digitalisierung in den internationalen Trailer- und Truckmärkten, werden regelmäßig aufgegriffen. Daneben pflegt SAF-HOLLAND mit Aktionären, potenziellen Anlegern und Analysten einen intensiven Dialog. Bedingt durch die COVID-19-Pandemie fanden diese Gespräche ab März virtuell statt: mit Video- und Telefonkonferenzen, virtuellen Roadshows und virtuellen Kapitalmarktkonferenzen.

VIRTUELLER INVESTOR AND ANALYST DAY STÖSST AUF GROSSES INTERESSE

Der virtuelle Investor and Analyst Day am 25. November 2020 stieß auf eine sehr positive Resonanz bei Investoren und Analysten. In der vierstündigen Veranstaltung, welche live aus den Räumen der SAF-HOLLAND Academy in Aschaffenburg übertragen wurde, stellte CEO Alexander Geis die neue Strategie 2025 vor. CFO Inka Koljonen gab einen Einblick in ihre Agenda als neue Verantwortliche für den Finanzbereich und COO Dr. André Philipp informierte über das Operational-Excellence-Programm bei SAF-HOLLAND. Die aktuellen Entwicklungsschwerpunkte in der

SAF-HOLLAND Group und die neusten Trends aus der Nutzfahrzeugindustrie stellte Christoph Günter, Senior Vice President Global R&D vor. Updates aus den Regionen rundeten das Programm ab.

GROSSE ANZAHL VON ANALYSTEN SICHERT UMFASSENDE COVERAGE DER SAF-HOLLAND AKTIE

Die SAF-HOLLAND Aktie wird weiterhin von einer Vielzahl von Analysten regelmäßig beobachtet und analysiert. Zum Jahresende 2020 hatten insgesamt sieben Analysten die Aktie von SAF-HOLLAND unter Beobachtung. Davon empfahlen zwei Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten für SAF-HOLLAND eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Drei Empfehlungen lauteten auf „Hold“ bzw. „Neutral“. Zwei Analysten gaben eine „Reduce“-Empfehlung. Die Kursziele der Analysten lagen in einer Spanne zwischen 6,00 Euro und 16,00 Euro. Das durchschnittliche Kursziel betrug 10,56 Euro.

Analysteneinstufungen zum 31. Dezember 2020

Bank	Einstufungen
Commerzbank	Reduce
Deutsche Bank	Hold
Hauck & Aufhäuser	Buy
Kepler Cheuvreux	Reduce
Oddo BHF	Neutral
Stifel	Hold
Warburg Research	Buy

Die jeweils aktuellen Analysteneinstufungen stehen auf der Investor-Relations-Website unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/aktie/konsensus> zur Verfügung.

STABILE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich 100 Prozent der Aktien der Gesellschaft im Streubesitz. Der Aktionärskreis setzt sich vorwiegend aus institutionellen Anlegern, wie Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen, aber auch privaten Investoren aus dem In- und Ausland zusammen. Zu den größten Anteilseignern zählen aktuell Kapitalanlagegesellschaften aus Spanien, den USA, den Niederlanden und Deutschland.

Auf Basis der vorliegenden Stimmrechtsmitteilungen hielten zum Stichtag 31. Dezember 2020 sechs institutionelle Investoren Beteiligungen von mehr als 3 Prozent am Grundkapital der SAF-HOLLAND.

Name des Anteilseigners	Herkunftsland	%-Anteile der gemeldeten Stimmrechte
Bestinver Gestion	Spanien	5,19 %
Times Square Capital	USA	5,19 %
Kempen Oranje Participaties	Niederlande	5,07 %
Union Investment Privatfonds	Deutschland	5,04 %
DWS Investment	Deutschland	3,62 %
Dimensional Fund Advisors	USA	3,52 %

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE hielten zum 31. Dezember 2020 zusammen 1,0 Prozent der ausstehenden Aktien.

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG STIMMT SÄMTLICHEN BESCHLUSSVORSCHLÄGEN ZU

Die vierzehnte ordentliche Hauptversammlung am 20. Mai 2020 hat sämtlichen Beschlussvorschlägen des Board of Directors mit großer Mehrheit zugestimmt. Dazu zählte insbesondere die Vorlage des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2019, inklusive des Lageberichts und Konzernlageberichts sowie des Berichts des Wirtschaftsprüfers, die Entlastung der Mitglieder des Board of Directors sowie die Zustimmung zur Ernennung von Ingrid Jägering in das Aufsichtsgremium.

AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNGEN BESCHLIESSEN UMWANDLUNG IN EINE EUROPÄISCHE AKTIENGESellschaft UND SITZVERLEGUNG NACH DEUTSCHLAND

Die außerordentliche Hauptversammlung am 14. Februar 2020 stimmte dem Umwandlungsplan, der Satzungsänderung sowie der Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) unter dem Namen SAF-HOLLAND SE mit großer Mehrheit zu.

Die beiden außerordentlichen Hauptversammlungen der SAF-HOLLAND SE am 20. Mai 2020 stimmten dem Verlegungsplan und der darin enthaltenen

Neufassung der Satzung mit dem künftigen Sitz in Bessenbach, Deutschland, mit großer Mehrheit zu.

Im Rahmen der neuen Satzung wurde das Leitungssystem der Gesellschaft von einem monistischen in ein dualistisches Leitungssystem, bestehend aus einem Vorstand als Leitungsorgan und einem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan, überführt und auf diese Weise an die übliche deutsche Governance-Struktur angepasst. Die Umstellung erfolgte mit der Eintragung der SAF-HOLLAND SE in das Handelsregister des Amtsgerichts Aschaffenburg und dem Abschluss der Sitzverlegung am 1. Juli 2020.

Dem Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND SE gehören die bisherigen Mitglieder des Board of Directors Ingrid Jägering, Dr. Martin Kleinschmitt, Martina Merz und Carsten Reinhardt an. Neu in das Aufsichtsgremium zog der stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Webasto SE, Matthias Arleth, ein. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind für vier Jahre gewählt.

Alle Informationen zu den ordentlichen und außerordentlichen Hauptversammlungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Website von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht.

VIELFÄLTIGE INFORMATIONEN AUF DER INVESTOR-RELATIONS-WEBSITE ABRUFBAR

Ausführliche und aktuelle Informationen zur SAF-HOLLAND Aktie werden im Internet auf der Investor-Relations-Website von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht. Auf diesen Seiten stehen aktuelle Finanznachrichten und -berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen und des Investor and Analyst Day sowie ein Überblick über die aktuellen Konsensus-Schätzungen der Analysten, die die SAF-HOLLAND Aktie gegenwärtig beobachten, zur Verfügung. Die Kontaktdaten der Investor-Relations-Ansprechpartner für den telefonischen oder digitalen Kontakt sind ebenfalls auf dieser Website abrufbar.

ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN UND UNTERNEHMENS-RATING

SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN AUSGELAUFEN

Die im Jahr 2014 emittierten SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro, die im Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse notiert waren, sind am 12. September 2020 fällig geworden.

UNTERNEHMENS-RATING MIT INVESTMENTGRADE-RATING „BBB“ BESTÄTIGT

Am 4. Juni 2020 veröffentlichte SAF-HOLLAND den zusammengefassten Ratingbericht der Euler Hermes Rating GmbH. Darin wurde das Investmentgrade-Rating „BBB“ bestätigt. Der Ratingausblick für die kommenden zwölf Monate wurde dabei als „negativ“ eingestuft. Euler Hermes Rating hebt insbesondere die nachhaltigen Wachstumsperspektiven durch die Zunahme des weltweiten Transportvolumens, die führenden Marktpositionen bei Achs- und Federungssystemen für Trailer in der Region EMEA und in Indien sowie bei Sattelkupplungen in der Region Amerika und das strukturell wachsende, konjunkturreisistentere und margenstarke Ersatzteilgeschäft hervor. Positiv beurteilt werden ebenfalls die hohen Markteintrittsbarrieren.

Die Bewertung des leicht erhöhten Geschäftsrisikos spiegelt gleichzeitig die hohe Abhängigkeit von der zyklischen Nutzfahrzeugbranche und hohe Wettbewerbsintensität wider, welche derzeit durch die COVID-19-Pandemie verstärkt wird.

Das Finanzrisiko der SAF-HOLLAND schätzt Euler Hermes Rating als gering bis moderat ein und verweist dabei auf die stabile Ertragskraft, das hohe Innenfinanzierungspotenzial sowie die solide Finanzierungsbasis.

_Zusammengefasster Lagebericht








GRUNDLAGEN DES KONZERNS

PROFIL

SAF-HOLLAND SE zählt, bezogen auf die Marktanteile, zu den international führenden Herstellern von fahrwerksbezogenen Baugruppen und Komponenten vor allem für Trailer, aber auch für Lkw und Busse.

Die Produktpalette umfasst insbesondere Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen und Stützwinden, die unter den Marken SAF, Holland, Neway, KLL, V.Orlandi und York vertrieben werden.

Die Markenwelt von SAF-HOLLAND

 <p>Trailer-Achs- und Federungssysteme</p>	 <p>Schlepp- und Hebetechnik</p>	 <p>Federungen für Spezialfahrzeuge und Busse</p>
 <p>Luftfederungssysteme für Lkw und Busse sowie Achs- und Federungssysteme für Trailer in Südamerika</p>	 <p>Kupplungssysteme für Lkw, Anhänger, Trailer und Spezialanwendungen</p>	 <p>Achs- und Federungssysteme für Trailer</p>
 <p>SAF-HOLLAND ORIGINAL PARTS ist die Aftermarket-Marke für unsere Premium-Produkte, die für höchste Anforderungen entwickelt und getestet wurden.</p>	 <p>SAUER QUALITY PARTS UND GOLD LINE QUALITY PARTS sind die Aftermarket-Marken für unsere Qualitätsprodukte, die für den Industriestandard entwickelt und getestet wurden.</p>	

SAF-HOLLAND beliefert Hersteller von Trailern und Nutzfahrzeugen in der Erstausrüstung (OEM) auf sechs Kontinenten. Im Aftermarket-Geschäft liefert die Gruppe Ersatzteile an die Service-Netzwerke der Hersteller (Original Equipment Service) und mithilfe von Verteilungszentren über ein globales Vertriebsnetz an Endkunden und Servicestützpunkte. SAF-HOLLAND ist, als einer von nur wenigen Zulieferern in der Trailer- und Truckindustrie, international aufgestellt und in fast allen Märkten - Amerika, EMEA und APAC - präsent.

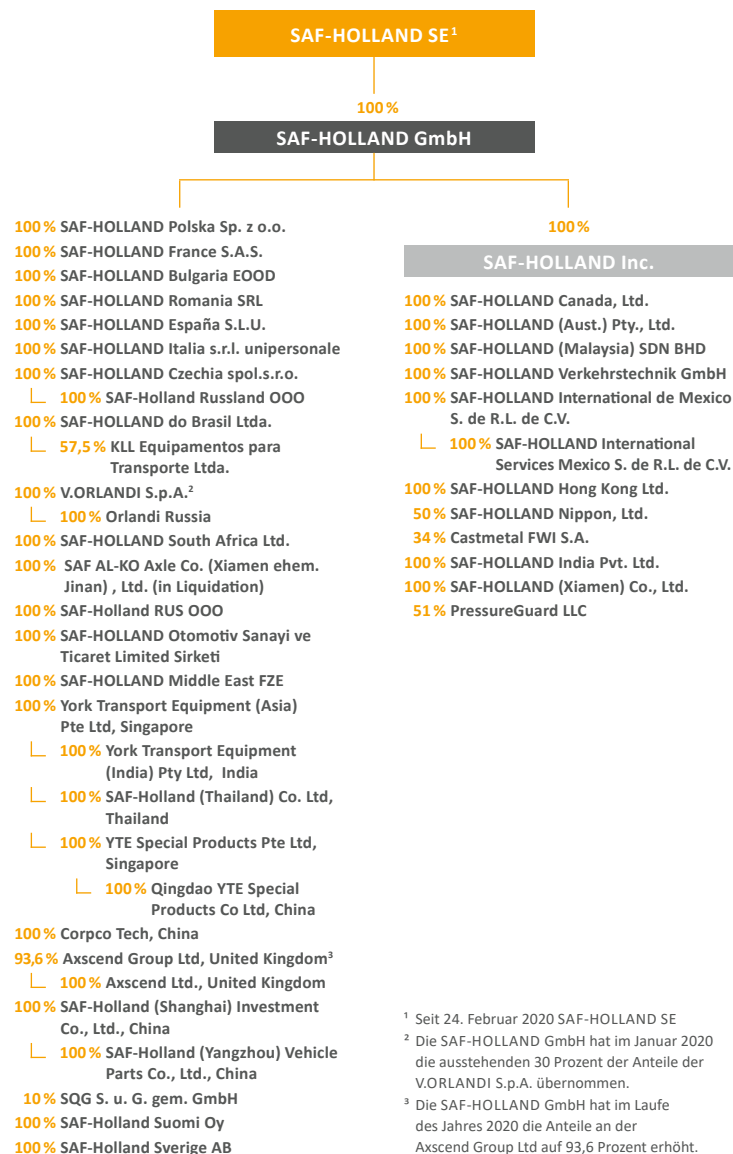
ORGANISATORISCHE STRUKTUR DES KONZERNS

Unser operatives Geschäft haben wir im Geschäftsjahr 2020 in drei Regionen geführt, die auch die berichtspflichtigen Segmente im Sinne der IFRS bildeten:

- EMEA
- Amerika
- APAC

Die Regionen decken dabei jeweils sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab. Jedes Segment hat die volle Ergebnisverantwortung und verfügt über die zur Ausübung der operativen Tätigkeit erforderlichen Ressourcen. Bereichsübergreifende Funktionen wie Konzernfinanzen, Konzernrechnungswesen und -controlling, Interne Revision, Recht und Compliance, Human Resources, IT, Corporate Social Responsibility sowie Investor Relations und Corporate Communications sind zentral organisiert und werden direkt vom Vorstand verantwortet.

RECHTLICHE STRUKTUR DES KONZERNS



¹ Seit 24. Februar 2020 SAF-HOLLAND SE

² Die SAF-HOLLAND GmbH hat im Januar 2020 die ausstehenden 30 Prozent der Anteile der V. ORLANDI S.p.A. übernommen.

³ Die SAF-HOLLAND GmbH hat im Laufe des Jahres 2020 die Anteile an der Axscend Group Ltd auf 93,6 Prozent erhöht.

Im Rahmen einer außerordentlichen Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. wurde am 14. Februar 2020 die Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europea, SE) unter dem Namen SAF-HOLLAND SE beschlossen. Am 20. Mai 2020 beschloss eine weitere außerordentliche Hauptversammlung die Sitzverlegung nach Deutschland, welche am 1. Juli 2020 mit der Eintragung ins Handelsregister rechtswirksam vollzogen wurde. Die Aktien der SAF-HOLLAND SE sind ausschließlich in Deutschland notiert. Als Muttergesellschaft des Konzerns hält sie sämtliche Anteile an der SAF-HOLLAND GmbH, der wiederum sämtliche Landesgesellschaften und Mehrheitsbeteiligungen zugeordnet sind.

Daneben hält die SAF-HOLLAND Inc. seit 2006 eine strategische Kapitalbeteiligung von gut einem Drittel an der französischen Castmetal FWI S.A. Die weiteren Anteile des assoziierten Unternehmens hält die SAFE-Gruppe, ein Hersteller technischer Komponenten aus Stahlguss und Kunststoff-Spritzguss für verschiedene industrielle Anwendungen. SAF-HOLLAND bezieht von dem assoziierten Unternehmen Gusskomponenten für Sattelkupplungen und Federungssysteme für den nordamerikanischen Markt.

ÄNDERUNGEN IN DER KONZERNSTRUKTUR

Im Januar 2020 hat SAF-HOLLAND die ausstehenden 30 Prozent der Anteile am Kupplungsspezialisten V.Orlandi S.p.A. übernommen. Damit hält SAF-HOLLAND nun sämtliche Anteile, nachdem das Unternehmen im ersten Quartal 2018 bereits 70 Prozent der Anteile erworben hatte.

Die SAF-HOLLAND GmbH hat im Laufe des Jahres 2020 die Anteile an der Axscend Group Ltd auf 93,6 Prozent erhöht.

Aufgelöst wurden in 2020 die folgenden vier Gesellschaften: York Transport Equipment Pty Ltd (Australia), YTE Transport Equipment (SA) Pty Ltd (South Africa), York Transport Equipment (Shanghai) Co. Ltd. (China) und V.Orlandi Australia Pty. Ltd.

Weitere Informationen hierzu finden sich im Wirtschaftsbericht im Abschnitt Wesentliche Ereignisse und im Konzernanhang.

GESCHÄFTSMODELL

Unsere Kernkompetenz ist die Entwicklung fahrwerksbezogener Baugruppen und Komponenten für die Trailer- und Truckindustrie. Wir konzentrie-

ren uns dabei auf die Themenstellungen unserer Kunden: Sicherheit, Effizienz und Gewichtsreduzierung sowie Umweltfreundlichkeit. Mit unseren Leichtbaulösungen ermöglichen wir Gewichtseinsparungen und tragen somit zu verringertem CO₂-Ausstoß in der Kombination Lkw/Trailer bei.

Mit der Innovationsoffensive SMART STEEL – ENGINEER, BUILD, CONNECT verbindet SAF-HOLLAND Mechanik mit Sensorik und Elektronik und treibt die digitale Vernetzung von Nutzfahrzeugen und Logistikketten voran.

Etwa 58 Prozent des Konzernumsatzes erwirtschaftet die SAF-HOLLAND mit OEM-Kunden (Original Equipment Manufacturer) aus der Trailerindustrie. Daneben zählen auch die Flottenbetreiber zu den Kunden. Diese bestimmen als Endkunden selbst die Spezifikation - wie zum Beispiel Achs- und Federungssystemen - des Trailers. Durch den direkten Kontakt zu diesen Endkunden steht SAF-HOLLAND im steten Austausch mit den Flottenbetreibern und stellt so sicher, dass das Unternehmen immer die richtige Lösung für die sich ständig ändernden Kundenanforderungen bereithält. Auf das Geschäft mit OEM-Kunden aus der Truckindustrie entfallen etwa 12 Prozent des Konzernumsatzes.

Neben dem Erstausrüstungsgeschäft ist das Ersatzteilgeschäft ein wichtiger Pfeiler des Geschäftsmodells, der rund 30 Prozent des Konzernumsatzes ausmacht. Mit rund 12.000 Ersatzteil- und Servicestationen, Händlern und Werkstätten verfügt SAF-HOLLAND global über ein dichtes Ersatzteil- und Servicenetzwerk. Die garantierte schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist für Flottenbetreiber eines der Kriterien bei der Auswahl ihrer Lieferanten und stellt gleichzeitig eine Eintrittsbarriere für potenzielle Wettbewerber dar. Da das Ersatzteilgeschäft dem Erstausrüstungsgeschäft mit einem zeitlichen Versatz folgt, hilft das Ersatzteilgeschäft dabei, zyklische Schwankungen abzufedern, und trägt damit wesentlich zur Resilienz des Geschäftsmodells von SAF-HOLLAND bei.

STANDORTE UND ARBEITSTEILUNG IM KONZERN

SAF-HOLLAND ist in allen wichtigen Trailer- und Truckmärkten (Nord- und Südamerika, Europa, China, Indien) der Welt präsent und betrieb am Jahresende 2020 insgesamt 22 Produktions- und Montagewerke auf sechs Kontinenten. Neben Werken in den Kernmärkten Nordamerika, Europa und China ist SAF-HOLLAND in Ländern wie Türkei, Brasilien, Südafrika, Indien und Australien mit Fertigungsstandorten vertreten. Geschlossen wur-

den in 2020 die Produktionsstandorte in Cincinnati (USA) und Kuala Lumpur (Malaysia). Die Entwicklungsaktivitäten konzentrieren sich auf die Standorte Bessenbach (Deutschland), Muskegon (USA) und Yangzhou (China). Eine vollständige Übersicht über die Produktions- und Entwicklungsstandorte befindet sich im Abschnitt SAF-HOLLAND Weltweit.

ABSATZMÄRKTE UND MARKTANTEILE

Die Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND beruht auf dem Absatz von Trailern und schweren Lkw in Europa, Nord- und Südamerika, China und Indien. Weitere Informationen finden sich im Wirtschaftsbericht unter den branchenspezifischen Rahmenbedingungen.

In den Kernmärkten der SAF HOLLAND, Europa und Nordamerika, bestehen oligopolistische Wettbewerbsstrukturen. SAF-HOLLAND zählt in diesen Märkten jeweils zu den drei führenden Anbietern in den beiden relevanten Produktsegmenten Trailerachsen und Sattelkupplungen. In Europa ist SAF-HOLLAND Marktführer bei Achs- und Federungssystemen für Trailer. In Nordamerika hält SAF-HOLLAND zudem eine führende Marktposition bei Sattelkupplungen sowie Stützwinden und Königszapfen.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Ein Einflussfaktor für das Geschäft der SAF HOLLAND ist die Entwicklung des globalen Transportvolumens. Das weltweite Güteraufkommen sollte, nach Einschätzung von SAF-HOLLAND, nach dem Auslaufen der COVID-19-Pandemie wieder auf den ursprünglichen Wachstumspfad zurückkehren. Treiber dafür sind die globalen Megatrends: Wachstum der Weltbevölkerung, fortschreitende Urbanisierung und Globalisierung der Wirtschaft. So ermöglicht der Ausbau der Straßennetze in Schwellenländern ein Wachstum des Warenverkehrs. Die demographischen und wirtschaftlichen Entwicklungen, wie eine wachsende Mittelschicht in diesen Ländern, führen somit zu einem höheren Transportvolumen und einer steigenden Nachfrage nach Zugmaschinen, Aufliegern und Bussen.

Daneben können regulatorische Vorgaben von Bedeutung sein. Diese betreffen die Verringerung des Kraftstoffverbrauchs, der Emissionen von Nutzfahrzeugen sowie der mechanischen Belastung der Straßen. Dies erhöht insbesondere den Bedarf an gewichtsreduzierten Bauteilen, welche von SAF-HOLLAND angeboten werden. Daneben führen neue gesetzliche Regelungen zu einer Verschärfung von Sicherheitsvorgaben. So wird, zum Beispiel in China seit 2020, das zulässige Gesamtgewicht eines Sattelzuges

begrenzt. In diesem Fall ermöglichen Produkte mit Leichtbaukomponenten aus dem SAF-HOLLAND Produktportfolio die neuen Gewichtsbeschränkungen einzuhalten. Gesetzliche Bestimmungen für Gefahrguttransporte (zum Beispiel in China seit 2020) können auch die Nachfrage nach der Scheibenbremstechnologie begünstigen. Die Scheibenbremse bietet, neben ökonomischen Vorteilen, technische Vorteile gegenüber der traditionellen Trommelbremse. So ist der Bremsweg bei Scheibenbremsen gegenüber Trommelbremsen kürzer. Für SAF-HOLLAND eröffnet dies vorteilhafte Perspektiven, da die Produkte dazu beitragen können, höhere Sicherheitsstandards zu erfüllen.

STEUERUNGSGRÖSSEN

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

Der Vorstand der SAF-HOLLAND SE nutzt verschiedene Instrumente, um die aktuelle Geschäftsentwicklung zu bewerten und daraus zukünftige Strategie- und Investitionsentscheidungen abzuleiten. Das Ziel ist die Ausschöpfung wirtschaftlicher und unternehmerischer Erfolgspotenziale.

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

Der Vorstand überwacht die Zielerreichung der finanziellen Steuerungskennzahlen anhand eines Soll-Ist-Abgleichs sowie mithilfe der Forecasts. Darüber hinaus werden auch die erzielten Fortschritte beim Erreichen der strategischen Ziele regelmäßig in den Sitzungen des Vorstands überprüft und analysiert.

STEUERUNGSKENNZAHLEN

Zu den wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren für die Unternehmenssteuerung gehören die folgenden drei Kennzahlen:

- Umsatz
- Bereinigte EBIT-Marge (Verhältnis vom Ergebnis vor Zinsen und Steuern, insbesondere bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten zu Umsatz)

- Investitionsquote (Verhältnis von Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte zu Umsatz)

SAF-HOLLAND plant, ermittelt und überwacht die drei Steuerungsgrößen sowohl auf Konzern- als auch auf Segmentebene. Aus Konzernsicht sind allerdings die konsolidierten Kennzahlen auf Gruppenebene von größter Bedeutung (Bottom-up-Ansatz).

WEITERE LEISTUNGSKENNZAHLEN

Für die wirtschaftliche Leistungsbeurteilung verwendet SAF-HOLLAND sowohl in seiner Unternehmenssteuerung als auch Finanzberichterstattung noch weitere Leistungskennzahlen. Im Vergleich zu den oben genannten wird für diese Kennzahlen aufgrund der geringeren Bedeutung für die Konzernsteuerung keine Prognose abgegeben. Dazu zählen insbesondere:

- Bereinigte Bruttoergebnismarge (Verhältnis von bereinigtem Bruttoergebnis zu Umsatz)
- Bereinigte EBITDA-Marge (Verhältnis vom Ergebnis vor Zinsen und Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, insbesondere bereinigt um Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen sowie Restrukturierungs- und Transaktionskosten, zu Umsatz)
- Net Working Capital Quote (Verhältnis von Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Umsatz der vergangenen zwölf Monate)
- Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nach Steuern
- Cash Conversion Rate (Verhältnis von Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Steuern zu EBITDA)
- Operativer Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nach Steuern abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte zuzüglich der Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen)

- Nettofinanzschulden (Summe der verzinslichen Darlehen und Ausleihungen und Leasingverbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente)
- Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettofinanzschulden zu EBITDA)
- Eigenkapitalquote (Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme)
- Return on Capital Employed (Verhältnis von bereinigtem EBIT der letzten zwölf Monate zur Summe Eigenkapital zuzüglich finanzielle Verbindlichkeiten (exkl. Refinanzierungskosten, inkl. Leasingverbindlichkeiten) zuzüglich Pensionen und ähnliche Verpflichtungen abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente).

BRANCHEN- UND UNTERNEHMENSSEZIFISCHE FRÜHINDIKATOREN

Nach Einschätzung von SAF-HOLLAND sind die wesentlichen unternehmensspezifischen Frühindikatoren der Auftragseingang und -bestand. Diese werden von den jeweiligen Konzerngesellschaften täglich erhoben und dienen als Indikation für die zu erwartende Auslastung sowie die voraussichtliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Daneben beobachtet und analysiert das Management kontinuierlich Statistiken und Prognosen zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung sowie zur Entwicklung der Truck- und Trailermärkte in den jeweiligen relevanten Ländern und Regionen. Dazu zählen insbesondere Produktions- und Zulassungszahlen sowie Auftragseingänge.

STRATEGIE

STRATEGIE 2025: LANGFRISTIGE WERTSTEIGERUNG ALS ZIEL DES UNTERNEHMENS

Auf die Strategie 2020, welche das Ziel der Transformation zu einem global aufgestellten Unternehmen hatte, folgt nun die neue Strategie 2025.

Das Ziel der Strategie 2025 liegt auf der langfristigen Wertsteigerung des Unternehmens und beinhaltet: profitables Umsatzwachstum, Verbesserung der bereinigten EBIT-Marge auf rund 8 Prozent bis spätestens 2023, Verbesserung der Cashflow-Generierung und Optimierung des Verschuldungsgrades (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA).

Die Strategie 2025 fußt auf insgesamt fünf Säulen:

Wachstum und Konzernstruktur: In den letzten Jahren hat das Unternehmen seine globale Präsenz und das Produktportfolio weiter ausgebaut. Dazu zählen die im Zeitraum von 2016 bis 2019 realisierten Übernahmen von KLL, York, V.Orlandi, Axscend, PressureGuard und der Stara Group. In diesen Zeitraum fällt auch die Konsolidierung der nordamerikanischen und chinesischen Werksverbünde. Der Fokus in den kommenden Jahren liegt auf der Optimierung des Global Footprint, der Bündelung der konzernweiten Kompetenzen sowie der Realisierung größerer Skaleneffekte und damit Verbesserung der Profitabilität.

Technologie als zentraler Treiber: Um den langfristigen Erfolg des Produkt- und Dienstleistungsportfolios zu sichern, hat sich die SAF-HOLLAND in den beiden relevanten Produktbereichen Achs- und Federungssysteme und Sattelkupplungen bereits frühzeitig mit Innovationen beschäftigt, die sich auf die drei globalen Megatrends Digitalisierung, Elektrifizierung und automatisiertes Fahren beziehen. Dazu zählen Produkte, die Mechanik mit Sensorik und Elektronik verbinden (z. B. TrailerMaster), die TRAKe-Achsenfamilie und automatisierte Kupplungssysteme (SAF-HOLLAND Automatic Coupling). Dabei spielen Allianzen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen eine wichtige Rolle. Daneben sollen zur Effizienzsteigerung für die Kernprodukte globale Kompetenzzentren eingerichtet werden.

Globales Rückgrat: SAF-HOLLAND strebt den Ausbau ihrer globalen Reichweite an, indem es ihre Position in den Bereichen der globalen Standardisierung und Harmonisierung, der Digitalisierung der operativen Prozesse und Entwicklungsaktivitäten, dem Einkauf und der Compliance stärkt und die globale Infrastruktur sowie das Führungsmodell weiter verbessert und fortentwickelt.

Damit wird die Grundlage für zukünftige Produktplattformen und Maschinenanschaffungen gelegt, das Kern-Know-how gestärkt und die kontinuierlichen Kostensenkungen realisiert.

Operative Exzellenz: SAF-HOLLAND strebt die kontinuierliche Verbesserung ihrer Unternehmensprozesse an, um Sicherheit, Qualität, Flexibilität und Quantität zu maximieren. Dieses geschieht unter der Berücksichtigung der Schonung der Umwelt und derer knappen Ressourcen. Die Ge-

sundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter haben dabei die höchste Priorität. Das SAF-HOLLAND Operational Excellence System unterstützt diese Verbesserungsmaßnahmen in den verschiedenen Bereichen und ist mit den Finanzziele verknüpft. Mit unserem Operational Excellence System (OpEx-System) werden wir globale Richtlinien schaffen und den klaren Fokus unserer zukünftigen Entwicklung definieren. Wir beschreiben was 'Best-in-Class' ist und erstellen detaillierte Schritt-für-Schritt-RoadMaps für die Umsetzung, bieten Orientierung und Anleitung, um unsere Verbesserungsaktivitäten auszurichten. Damit legen die OpEx-RoadMaps den Grundstein für unternehmensweite Standards in allen sechs Kernbereichen (Leadership & Culture; Safety, Health & Environment; Total Quality; Material Supply; Product Development & Engineering; Production System), insbesondere im Bereich Leadership & Culture und Production System.

Fokussierung auf Mitarbeiter: Auf dem Weg zu einem bevorzugten Arbeitgeber, wird das Unternehmen eine, gemäß eigener Evaluierung, kompetente und engagierte Belegschaft aufbauen, indem es in seine Mitarbeiter investiert und sie zu lebenslangem Lernen ermutigt. SAF-HOLLAND glaubt, dass ihr zukünftiges Wachstum auf Beziehungen, Zusammenarbeit und Integrität beruht. Innerhalb der Strategie 2025 werden neben einer Steigerung des Mitarbeiterengagements und der Mitarbeitereffizienz, eine Erhöhung des Anteils der weiblichen Führungskräfte und der Gesamtfrauenquote angestrebt. Eine Erhöhung des Schulungsaufwandes pro Mitarbeiter und Mitarbeiterloyalität sind weitere Bestandteile im Bereich des Personalwesens.

Mehrperiodenübersicht Forschung und Entwicklung

	2020	2019	2018	2017	2016
F&E-Aufwendungen inklusive aktivierter Entwicklungskosten (Mio. Euro)	22,3	25,7	23,9	24,6	23,4
F&E-Quote (Aufwendungen in % vom Umsatz)	2,3	2,0	1,8	2,2	2,2
Aktivierungsquote (in %)	12,5	19,2	18,1	17,2	15,7
Abschreibungen & Wertberichtigungen	-6,2	-3,5	-2,3	-2,2	-2,0
Anzahl Mitarbeiter im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Versuch	166	177	199	175	192

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

INNOVATIVE LÖSUNGEN SICHERN TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

SAF-HOLLAND ist -bemessen an Marktanteilen und Patenten - ein Technologieführer im Nutzfahrzeugmarkt. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind von großer strategischer Bedeutung für den Konzern und tragen dazu bei, die Wettbewerbsposition langfristig abzusichern.

Im Geschäftsjahr 2020 lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten mit 19,5 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahresniveau von 20,8 Mio. Euro. Zusätzlich wurden Entwicklungskosten in Höhe von 2,8 Mio. Euro (Vorjahr 4,9 Mio. Euro) aktiviert. Im Verhältnis zum Konzernumsatz ergab sich eine F&E-Quote von 2,3 Prozent (Vorjahr 2,0 Prozent). Weltweit beschäftigte der Konzern zum 31. Dezember 2020 insgesamt 166 (Vorjahr 177) Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Konstruktion und Versuch.

Die regionalen Marktanforderungen und Kundenwünsche sind in den wichtigsten Nutzfahrzeugmärkten (Nord- und Südamerika, Europa, China, Indien) verschieden. Um diesen gesetzlichen Anforderungen und Zulassungsvoraussetzungen gerecht zu werden, liegt neben der Entwicklung neuer Produkte ein weiterer Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten auf der Adaption bestehender Lösungen an die regionalen Erfordernisse. Die Entwickler und Ingenieure der SAF-HOLLAND sind in den oben genannten Märkten präsent. Durch die direkte Nähe zum Kunden wird sichergestellt, dass die Marktkenntnisse der vor Ort angesiedelten Einheiten direkt in die Produktentwicklung einfließen.

FOKUS AUF DIE OPTIMIERUNG DER GESAMTBETRIEBSKOSTEN DER KUNDEN

Die Entwicklungsaktivitäten bei SAF-HOLLAND sind darauf ausgerichtet, den Kunden Produkte anzubieten, die ihre Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) senken und somit einen, aus der Perspektive des Kunden, effizienten Flottenbetrieb gewährleisten. Im Fokus der Entwicklungsaktivitäten stehen insbesondere die Themen Sicherheit, Langlebigkeit, Leichtbau sowie die Megatrends der Nutzfahrzeugindustrie Digitalisierung, Elektrifizierung und automatisiertes Fahren. Sicherheit und Qualität der Produkte haben dabei für SAF-HOLLAND oberste Priorität. Laufende Qualitätsprüfungen bereits im Entwicklungsprozess sind von elementarer Bedeutung. Für die Entwicklung langlebiger Produkte trägt die SAF-HOLLAND Zero-Defect-Strategie (Null-Reklamationsstrategie) bei. Bereits in der Produktentwicklungsphase werden Maßnahmen implementiert, um die Produktfehlerquote zu minimieren. Zur Gewichtsreduzierung der Fahrzeuge entwickelt SAF-HOLLAND Leichtbaukomponenten. Durch konsequenten Leichtbau werden der Kraftstoffverbrauch und damit der CO₂-Ausstoß in der Nutzungsphase der Produkte reduziert. SAF-HOLLAND ermöglicht somit den Kunden, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Die Elektrifizierung und Automatisierung sowie vor allem die Integration von Sensorik und Elektronik in mechanische Produkte wie Achsen, Federungssysteme und Sattelkupplungen, ist eine der Stoßrichtungen der langfristigen SAF-HOLLAND Produktstrategie SMART STEEL – ENGINEER, BUILD, CONNECT. Daneben sind die intelligente Verknüpfung der Systeme und die Auswertung der dabei gewonnenen Daten ein weiterer wesentlicher Fokus unserer Entwicklungstätigkeiten. Ziel ist es, unter anderem den Verschleiß von Komponenten, wie zum Beispiel von Bremsbelägen und Bremssscheiben, zu überwachen und Schäden am Trailer zu vermeiden. Wartungsintervalle können optimiert und Stillstandzeiten minimiert werden. Darüber hinaus erhalten Flottenbetreiber so in Echtzeit genaue Informationen über die Position des Trailers, die Beladung und den Zustand der Ladung und können somit ihre Strecken- und Serviceplanung noch weiter verbessern.

DIE SENSIERTE ACHSE – VORSTUFE ZUM AUTOMATISIERTEN FAHREN

Die neue „schlaue“ Achse von SAF-HOLLAND unterstützt, das Fahrwerk immer im optimalen Zustand zu halten. Der optimale Zustand bezieht sich auf

die volle Funktionsfähigkeit aller überwachten Komponenten (u.a. Radlagertemperatur, Bremsen, Reifendruck) und damit die Betriebsfähigkeit der Achse. Außerdem ermittelt sie den Beladungszustand des Trailers.

Es handelt sich hierbei um eine gemeinsame Entwicklung von SAF-HOLLAND und der Tochterfirma Axscend, welche gemeinsam Know-how aus den Bereichen Fahrwerkskomponenten und Telematik vereinen. Die sensierte Achse besteht aus mehreren in der Achse integrierten Sensoren sowie einer Kommunikations- und Telematikeinheit, welche die Sensordaten digitalisiert und an eine Cloud weiterleitet. Dort kann eine intelligente Software die Daten verarbeiten und analysieren. Das System kennt dadurch jederzeit den Zustand des Fahrzeugs und kann in Echtzeit darauf reagieren. So können durch die kontinuierliche Beobachtung z.B. Fahrzeugstillstände vermieden werden und bilden damit die Grundlage für eine künftig mögliche vorausschauende Wartung. Die durch das Monitoring gesammelten Daten bilden darüber hinaus die Grundlage für das hochautomatisierte Fahren (Monitoring von Betriebszustand und Leistungs- und Einsatzfähigkeit der Komponenten ohne Fahrer). So gibt die intelligente Achse zusätzliche Sicherheit, erlaubt die zielgerichtete, vorausschauende Wartung und reduziert die Betriebskosten sowie den Ressourcenverbrauch. Aus wenigen Sensoren an den richtigen Stellen, in Verbindung mit einer intelligenten Software, können vielfältige Anwendungen zur Steigerung des Kundenmehrwerts abgeleitet werden. Das Paket aus Sensoren und Telematik ist voraussichtlich ab der 2. Jahreshälfte 2021 für erste Pilotkunden verfügbar.

SAF TRAKr UND SAF TRAKe – ELEKTRIFIZIERTE ACHSEN FÜR DEN TRAILER

Die Elektrifizierung bietet nicht nur bei Personen- und Nutzfahrzeugen, sondern auch bei Trailern großes Potenzial, um Umweltbelastungen zu reduzieren und einen Beitrag zur CO₂-Reduktion zu leisten. SAF-HOLLAND hat dazu zwei elektrische Trailerachsen entwickelt: Die SAF TRAKr und die SAF TRAKe. Die SAF TRAKr erzeugt während der Fahrt und beim Bremsen Energie, die in einem Batteriesystem zwischengespeichert wird, um anschließend elektrische Verbraucher zu betreiben. Ein wichtiges Anwendungsfeld sind Trailer mit Kühlaggregaten. Die SAF TRAKr bietet hier den Vorteil, das Kühlaggregat des Trailers rein elektrisch zu betreiben, sodass der Dieselgenerator des Kühlaggregates sowie der dazugehörige Kraftstofftank überflüssig werden. Es entstehen beim elektrischen Betrieb des Kühl-

aggregates keine Abgase und die Geräuschemissionen sind deutlich geringer, so dass auch eine innerstädtische Anlieferung zu Nachtzeiten ermöglicht wird. Zudem steigert der rein elektrische Betrieb den Fahrerkomfort während der Fahrt, der Be- und Entladung und der Ruhezeiten. Gegenüber rein batterieelektrischen Systemen hat das System mit der SAF TRAKr den Vorteil, dass die Batteriegröße deutlich kleiner ausfallen kann, sodass Gewicht, Kosten und Bauraum reduziert werden können. Zudem wird die externe Ladezeit der Batterie im Idealfall auf null reduziert, da die TRAKr die Batterie während der Fahrt in einem optimalen Ladezustand hält. Der optimale Ladezustand ist eine möglichst vollständig geladene Batterie, um möglichst viel Energie gespeichert zu haben. Das gesamte SAF TRAKr-System inkl. Achse, Batterie und Steuerung wiegt im Vergleich zu einem nicht elektrifizierten Kühlaufleger unter Berücksichtigung des Entfalls des Dieselmotors sowie des Dieseltanks lediglich ca. 70 kg mehr. Damit wird die Nutzlast des Trailers nicht wesentlich reduziert.

Die SAF TRAKe besitzt dagegen eine deutliche höhere Maximalleistung und kann mit einem Maximalmoment von 4.200 Nm gezielt den Antrieb der Zugmaschine unterstützen. Immer dann, wenn eine zusätzliche hohe Antriebsleistung benötigt wird, kommt SAF TRAKe zum Einsatz, beispielsweise wenn der Lkw bergauf fährt, beschleunigt oder bei schwierigen Straßen- und Wetterverhältnissen. Auch mit der SAF TRAKe lässt sich Energie während der Fahrt rekuperieren und somit für die Traktionsunterstützung oder elektrische Verbraucher nutzen. SAF-HOLLAND arbeitet in verschiedenen Gremien mit, um die rechtliche Grundlage für eine Zulassung von Fahrzeugen mit Traktionsunterstützung gemäß ECE-R13 zu schaffen. Außerhalb Europas – zum Beispiel in Nordamerika, Australien/Neuseeland und Afrika – können Trailer mit der SAF TRAKe schon heute zugelassen werden.

AUCH WÄHREND DER PANDEMIE INNOVATIV

SAF-HOLLAND hat seine nachhaltige Innovationskraft auch während des von der COVID-19-Pandemie geprägten Jahres beibehalten, was durch eine weiterhin zweistellige Anzahl von Prioritätsanmeldungen unterstrichen wird. Mit Prioritätsanmeldung wird die erste Anmeldung eines Patents oder einer Patentfamilie bei einem Patentamt bezeichnet. In der Regel gehen damit zahlreiche weitere Teil- oder Ergänzungsanmeldungen einher. Im Geschäftsjahr 2020 wurden 15 (Vorjahr 24) Neuanmeldungen getätigt.

Anzahl an Prioritätsanmeldungen

	2020	2019	2018	2017	2016
Anzahl an Prioritätsanmeldungen	15	24	38	50	36

WIRTSCHAFTSBERICHT

KONJUNKTUR UND BRANCHENUMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN: COVID-19-PANDEMIE BELASTET WELTWIRTSCHAFT

Im Jahr 2020 wurde die Weltwirtschaft durch die COVID-19-Pandemie belastet. War zu Beginn des Jahres noch ein Wachstum des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,6 Prozent erwartet worden, lag die globale Wirtschaftsleistung schlussendlich um 3,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Vereinigten Staaten verminderte sich ebenfalls um 3,5 Prozent, wobei sich die Wirtschaft im Verlauf der zweiten Jahreshälfte trotz steigender Neuinfektionen bereits wieder erholen konnte. Im Euroraum haben die im Herbst verschärften COVID-19-Beschränkungen die Wirtschaft erneut in eine Rezession gestürzt. Somit ergibt sich für den Euroraum in 2020 insgesamt ein BIP-Rückgang von 7,3 Prozent. Das für SAF-HOLLAND wichtige Schwellenland China kehrte schon vergleichsweise früh wieder auf den ursprünglichen Wachstumspfad zurück (+1,7 Prozent), während in Indien die Wirtschaftsleistung um 7,0 Prozent unter dem Vorjahreswert lag.

Konjunktorentwicklung in wichtigen Märkten

in %	2019	2020
Euroraum	1,3	-7,3
Deutschland	0,5	-5,0
Vereinigte Staaten	2,2	-3,5
Brasilien	1,1	-5,1
Russland	1,3	-4,0
China	6,2	1,7
Indien	5,3	-7,0
World	3,0	-3,5

Quelle: Commerzbank, Economic Research Oktober 2020 / Januar 2021

BRANCHENENTWICKLUNG: SCHWÄCHERE TRUCK- UND TRAILERMÄRKTE IM BERICHTSZEITRAUM

Die globalen Truck- und Trailermärkte haben sich im Jahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt rückläufig entwickelt. So verzeichneten die für die SAF-HOLLAND relevanten Regionen – Europa, Nord- und Südamerika und

Indien – trotz Erholungstendenzen im zweiten Halbjahr teils Rückgänge der Produktionszahlen im zweistelligen Prozentbereich. In Nordamerika lagen die Auftragsbestände per Ende Dezember wieder deutlich über dem Tief des ersten Halbjahres 2020 und über den Vorjahreswerten. Auch in China, einer weiteren für SAF-HOLLAND relevanten Region, hat sich nach einem schwachen ersten Quartal die Produktion von Trailern in den darauffolgenden Monaten erholt.

LKW-NEUZULASSUNGEN IN EUROPA UNTER VORJAHRESNIVEAU

Die Neuzulassungen von schweren Lkw (über 16 Tonnen) lagen im Jahr 2020, laut dem Branchenverband ACEA (European Automobile Manufacturers Association), in der Europäischen Union, trotz einer zum Ende des Jahres eingetretenen Konjunkturerholung, immer noch um 27,3 Prozent unter dem Niveau von 2019. Die nach Volumen größten Märkte, Frankreich und Deutschland, berichteten Rückgänge von 25,8 Prozent bzw. 26,0 Prozent im Jahr 2020, nach zuvor 32,3 Prozent bzw. 33,5 Prozent in den ersten neun Monaten des Jahres. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der europäische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Bedeutung hat.

RÜCKGANG IM TRAILERMARKT IN EUROPA STÄRKER ALS ERWARTET

Nach einem Produktionsrückgang im Jahr 2019 von rund 7 Prozent, setzte sich der Negativtrend auch im Jahr 2020 fort. So wurden trotz einer insgesamt leichten Erholung seit dem dritten Quartal 2020 laut dem Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) rund 23 Prozent weniger Trailer als im Jahr davor gefertigt. Zu Beginn des Jahres hatten Branchenexperten mit einem Rückgang der Trailerproduktion von lediglich 5 bis 10 Prozent gerechnet.

NORDAMERIKANISCHER TRUCKMARKT MIT DEUTLICH WENIGER STÜCKZAHLEN

Nach einem Produktionswachstum von 2016 bis 2019 von Class-8-Trucks wurde für das Jahr 2020 zyklusbedingt im Vorhinein mit einer deutlich geringeren Produktion gerechnet. Markt- und COVID-19-bedingt nahm die Produktion von schweren Lkw laut ACT Research im Vorjahresvergleich um zirka 38 Prozent auf rund 214.000 Einheiten ab. Dabei verzeichneten die Märkte in den USA und Kanada Produktionsrückgänge von Class-8-Trucks

von rund 37 bzw. 41 Prozent. Aufgrund hoher Auftragseingänge im vierten Quartal (+133 Prozent gegenüber Q4 2019) hat sich der Auftragsbestand aber mittlerweile wieder deutlich erholt und stieg zum Jahresende 2020 um etwas mehr als 44 Prozent auf rund 178.000 Trucks (Ende 2019: rund 124.000 Trucks).

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA KANN SICH MARKTSCHWÄCHE NICHT ENTZIEHEN

Der nordamerikanische Trailermarkt verzeichnete gegenüber 2019, trotz eines fortlaufenden Trends zur Scheibenbrems-Technologie, eine rückläufige Entwicklung. So wurden nach Angaben von ACT Research rund 245.000 Trailer gefertigt, was einem Rückgang von fast 39 Prozent entspricht. Auch hier setzte, wie bereits im Markt für schwere Lkw, im vierten Quartal 2020 eine Erholung ein. So wurden rund 5 Prozent mehr Trailer produziert als im Durchschnitt der ersten drei Quartale im Jahr 2020. Gleichzeitig erhöhte sich der Auftragsbestand von rund 118.000 Einheiten (Ende Q3 2020) auf rund 204.000 Einheiten zum Jahresende 2020.

SÜDAMERIKANISCHER TRUCK- UND TRAILERMARKT MIT GEGENLÄUFIGER ENTWICKLUNG

Die noch zu Beginn des Jahres erwartete konjunkturelle Erholung (Wirtschaftswachstum BIP von 1,6 Prozent laut Commerzbank Economic Briefing März 2020) der brasilianischen Wirtschaft, setzte sich aufgrund der negativen Auswirkungen durch das Coronavirus SARS-CoV-II nicht weiter fort. So verbuchte Brasilien, der aus Sicht von SAF-HOLLAND wichtigste südamerikanische Markt für Trailer und schwere Lkw, bei schweren Lkw Produktionsrückgänge von etwa 20 Prozent, während die Produktion von Trailern um die 6 Prozent über Vorjahresniveau lag.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN CHINA

Nach einem deutlichen Rückgang der Nachfrage nach Trailern und schweren Lkw im ersten Quartal 2020, hat sich die Nachfrage - bedingt durch die eingetretene wirtschaftliche Erholung - in den drei folgenden Quartalen spürbar verbessert. Insgesamt lag die Produktion von Trucks im Jahr 2020 um zirka 50 Prozent über Vorjahresniveau, während die Produktion von Trailern rückläufig war (-5 Prozent).

DEUTLICHE PRODUKTIONSRÜCKGÄNGE IN INDIEN

Die letztjährige Schwäche des indischen Nutzfahrzeugmarktes hat sich - verstärkt durch die COVID-19-Pandemie - im Jahr 2020 fortgesetzt. So

wurden in den zurückliegenden zwölf Monaten jeweils rund 60 Prozent weniger Trailer und Trucks gefertigt als im Vorjahreszeitraum.

ZIELERREICHUNG

REVIDIERTE ZIELE ERREICHT BZW. LEICHT ÜBERTROFFEN

Der Konzernumsatz der SAF-HOLLAND liegt mit 959,5 Mio. Euro – dies entspricht einem Umsatzrückgang von 25,3 Prozent – innerhalb des mit der Ad-hoc-Mitteilung vom 17. November 2020 und im Neunmonatsbericht für das Geschäftsjahr 2020 bekannt gegebenen Zielkorridors von einem Umsatzrückgang von 20 Prozent bis 30 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war von einem Umsatzrückgang im niedrigen zweistelligen Prozentsatzbereich ausgegangen worden, welche aber vor dem Hintergrund der negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie im Rahmen der Veröffentlichung der Quartalsmitteilung Q1/2020 auf minus 20 Prozent bis minus 30 Prozent konkretisiert wurde.

Die bereinigte EBIT-Marge der SAF-HOLLAND liegt mit 6,1 Prozent leicht über der mit der Ad-hoc-Mitteilung vom 17. November 2020 revidierten Bandbreite von 5 bis 6 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war vom Vorstand eine bereinigte EBIT-Marge zwischen 3 Prozent und 5 Prozent erwartet worden.

Die Investitionsquote erreichte einen Wert von 2,5 Prozent vom Konzernumsatz und entspricht damit der im Rahmen des Halbjahresfinanzberichts 2020 konkretisierten Zielgröße von rund 2,5 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war von einer Investitionsquote von um die 3 Prozent ausgegangen worden.

WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2020

NEUE SEGMENTIERUNG IN DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurden die Regionen APAC und China zur Region APAC zusammengefasst. SAF-HOLLAND besteht damit seit dem 1. Januar 2020 aus den Segmenten EMEA, Amerika sowie APAC.

ÜBERNAHME DER AUSSTEHENDEN ANTEILE AN V.ORLANDI S.P.A.

Im Januar 2020 hat SAF-HOLLAND die ausstehenden 30 Prozent der Anteile am Anhänger-Kupplungsspezialisten V.Orlandi S.p.A. zu einem Kaufpreis von 21,2 Mio. Euro übernommen. Damit hält SAF-HOLLAND nun sämtliche Anteile, nachdem das Unternehmen im ersten Quartal 2018 bereits 70 Prozent der Anteile erworben hatte.

AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG BESCHLIESST UMWANDLUNG IN EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT (SE)

Die außerordentliche Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. hat am 14. Februar 2020 in Luxemburg die Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft unter dem Namen SAF-HOLLAND SE beschlossen.

UMWANDLUNG IN EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT ABGESCHLOSSEN

Die Umwandlung der SAF-HOLLAND S.A. in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) wurde am 24. Februar 2020 mit der Eintragung im Luxemburgischen Handels- und Gesellschaftsregister unter dem Namen SAF-HOLLAND SE abgeschlossen.

SCHULDSCHEINDARLEHEN ERFOLGREICH PLATZIERT – URSPRÜNGLICH ANGESTREBTES VOLUMEN VON MINDESTENS 100 MIO. EURO AUFGRUND MEHRFACHER ÜBERZEICHNUNG AUF 250 MIO. EURO AUFGESTOCKT

Am 9. März 2020 hat die SAF-HOLLAND SE über ihre Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH eine Schuldscheintransaktion mit einem Volumen von 250 Mio. Euro erfolgreich platziert. Der Endbetrag lag aufgrund der hohen Nachfrage und der daraus resultierenden mehrfachen Überzeichnung um 150 Mio. Euro über dem ursprünglichen Zielvolumen von 100 Mio. Euro.

Die Tranchen des Schuldscheindarlebens weisen sowohl feste als auch variable Zinssätze und Laufzeiten von drei, dreieinhalb, fünf, sieben und zehn Jahren auf. Die Zuteilung erfolgte über das gesamte Volumen am unteren Ende der jeweiligen Vermarktungsspanne. Die Auszahlung erfolgte mit Valuta Ende März bzw. Ende September 2020.

Der Emissionserlös dient neben der allgemeinen Unternehmensfinanzierung insbesondere der Refinanzierung der am 12. September 2020 fällig gewordenen Wandelschuldverschreibung (Volumen: 99,8 Mio. Euro)

sowie der am 27. November 2020 fällig gewordenen 5-jährigen Tranchen des im November 2015 begebenen Schuldscheindarlebens (Volumen: 52,0 Mio. Euro).

Die Emission trägt zur Glättung des Fälligkeitsprofils und der Verbreiterung der Investorenbasis der SAF-HOLLAND Group bei.

STANDORTSPEZIFISCHE ANPASSUNG DER PRODUKTION UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER JEWEILIGEN BEDARFE

SAF-HOLLAND hat am 30. März 2020 bekanntgegeben, die Produktion in ihrem weltweiten Produktionsnetzwerk standortspezifisch – unter Berücksichtigung der jeweiligen Bedarfe – anzupassen. Betroffen sind die beiden deutschen Standorte in Bessenbach und Singen sowie die Produktions- bzw. Montagestandorte in der Türkei, Italien, Brasilien, Indien und Südafrika sowie einige Vertriebsgesellschaften. Die Maßnahmen reichen von der Einführung teilweiser Kurzarbeit in Deutschland bis hin zu vorübergehenden – überwiegend von Behörden angeordneten – Standortschließungen. Die Dauer und das Ausmaß der Produktionskürzungen werden flexibel angepasst.

EULER HERMES RATING BESTÄTIGT INVESTMENTGRADE RATING

Am 4. Juni 2020 hat die SAF-HOLLAND SE den zusammengefassten Ratingbericht der Euler Hermes Rating GmbH veröffentlicht. Darin wird das Investmentgrade Rating bestätigt.

Euler Hermes Rating hebt insbesondere die nachhaltigen Wachstumsperspektiven durch die Zunahme des weltweiten Transportvolumens, die führenden Marktpositionen bei Achs- und Federungssystemen für Trailer in der Region EMEA und in Indien sowie bei Sattelkupplungen in der Region Amerika und das strukturell wachsende, konjunkturresistentere und margenstarke Ersatzteilgeschäft hervor. Positiv beurteilt werden ebenfalls die hohen Markteintrittsbarrieren.

Die Bewertung des leicht erhöhten Geschäftsrisikos spiegelt gleichzeitig die hohe Abhängigkeit von der zyklischen Nutzfahrzeugbranche und hohe Wettbewerbsintensität wider, welche derzeit durch die COVID-19-Pandemie verstärkt wird.

Das Finanzrisiko der SAF-HOLLAND schätzt Euler Hermes Rating als gering bis moderat ein und verweist dabei auf die stabile Ertragskraft, das hohe Innenfinanzierungspotenzial sowie die solide Finanzierungsbasis.

SAF-HOLLAND SE SCHLIEßT SITZVERLEGUNG NACH DEUTSCHLAND AB

Die SAF-HOLLAND SE hat am 1. Juli 2020 mit der Eintragung in das Handelsregister des Amtsgerichts Aschaffenburg die Sitzverlegung von Luxemburg nach Bessenbach rechtswirksam vollzogen.

Damit trat auch die von der außerordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2020 beschlossene Neufassung der Satzung in Kraft. Die Organisationsverfassung der Gesellschaft folgt danach dem dualistischen System und umfasst den Vorstand als Leitungsorgan, den Aufsichtsrat als Überwachungsorgan und die Hauptversammlung. Außerdem wurden die Aktien der SAF-HOLLAND SE durch die Neufassung der Satzung von Nennbetragsaktien auf Stückaktien umgestellt. Dabei blieb die Anzahl der Aktien unverändert, der rechnerische Wert wurde jedoch von 0,01 Euro auf 1,00 Euro je Aktie erhöht. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt infolge der beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln nunmehr 45.394.302,00 Euro und ist in 45.394.302 Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von je 1,00 Euro eingeteilt.

Der Vorstand der SAF-HOLLAND SE bestand zum Zeitpunkt der Sitzverlegung aus Alexander Geis (Vorsitzender des Vorstands und kommissarischer Finanzvorstand) und Dr. André Philipp (Mitglied des Vorstands und Chief Operating Officer). Dem Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND SE gehören die bisherigen Mitglieder des Board of Directors Ingrid Jägering, Dr. Martin Kleinschmitt, Martina Merz und Carsten Reinhardt an. Neu in das Aufsichtsgremium wurde der stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Webasto SE, Matthias Arleth, berufen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind für vier Jahre gewählt.

NEUE ISIN DE000SAFH001 MIT HOHEM WIEDERERKENNUNGSWERT

Die Aktien der SAF-HOLLAND SE sind nach Abschluss der Sitzverlegung weiterhin ausschließlich an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Diese werden seit dem 15. Juli 2020 unter der ISIN DE000SAFH001 sowie der WKN SAFH00 geführt.

INKA KOLJONEN SEIT 1. SEPTEMBER 2020 NEUE CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)

Mit Wirkung zum 1. September 2020 wurde Inka Koljonen vom Aufsichtsrat der SAF-HOLLAND SE zum Mitglied des Vorstands und Chief Financial Officer bestellt. In der SAF-HOLLAND Group verantwortet Frau Koljonen die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen und Controlling, IT, Recht und

Compliance, Internal Audit sowie Investor Relations und Corporate Communications.

Inka Koljonen folgt auf Dr. Matthias Heiden, der das Unternehmen zum 30. Juni 2020 verlassen hat.

PROGNOSE FÜR DIE BEREINIGTE EBIT-MARGE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020 ANGEHOHEN

Der Vorstand der SAF-HOLLAND SE hat am 17. November 2020 den Forecast für die bereinigte EBIT-Marge für das Geschäftsjahr 2020 angehoben.

SAF-HOLLAND SE rechnet für das Geschäftsjahr 2020 ab diesem Zeitpunkt mit einer bereinigten EBIT-Marge in einer Bandbreite von 5 bis 6 Prozent (bisherige Erwartung: Bandbreite von 3 bis 5 Prozent).

Der Forecast für den Konzernumsatz (Rückgang von 20 Prozent bis 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr) und die Investitionsquote (Investitionen in einer Größenordnung von um die 2,5 Prozent vom Konzernumsatz) bleibt unverändert.

INVESTOR AND ANALYST DAY 2020

Im November 2020 hat die SAF-HOLLAND SE auf einem virtuellen Investor and Analyst Day die Strategie 2025 vorgestellt.

Das Ziel der Strategie 2025 liegt auf der langfristigen Wertsteigerung des Unternehmens.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

TEUR								
	Q1-Q4/2020	Summe Bereinigungen	Q1-Q4/ 2020 bereinigt	Umsatzanteil in %	Q1-Q4/2019	Summe Bereinigungen	Q1-Q4/2019 bereinigt	Umsatzanteil in %
Umsatzerlöse	959.519	–	959.519	100,0%	1.284.155	–	1.284.155	100,0%
Umsatzkosten	–790.673	9.985	–780.688	–81,4%	–1.082.414	15.857	–1.066.557	–83,1%
Bruttoergebnis	168.846	9.985	178.831	18,6%	201.741	15.857	217.598	16,9%
Sonstige Erträge	2.632	–641	1.991	0,2%	4.010	–2.167	1.843	0,1%
Sonstige Aufwendungen	–2.489	2.489	–	0,0%	–2.971	2.971	–	0,0%
Wertminderung Firmenwert	–	–	–	0,0%	–6.692	6.692	–	0,0%
Vertriebskosten	–56.119	7.549	–48.570	–5,1%	–70.754	7.688	–63.066	–4,9%
Allgemeine Verwaltungskosten	–63.246	7.979	–55.267	–5,8%	–71.289	13.086	–58.203	–4,5%
Forschungs- und Entwicklungskosten	–19.468	336	–19.132	–2,0%	–20.794	490	–20.304	–1,6%
Betriebliches Ergebnis	30.156	27.697	57.853	6,0%	33.251	44.617	77.868	6,1%
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	946	–	946	0,1%	1.948	–	1.948	0,2%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	31.102	27.697	58.799	6,1%	35.199	44.617	79.816	6,2%
Finanzerträge	2.275	–	2.275	0,2%	2.099	–	2.099	0,2%
Finanzaufwendungen	–14.047	–	–14.047	–1,5%	–13.087	–	–13.087	–1,0%
Finanzergebnis	–11.772	–	–11.772	–1,2%	–10.988	–	–10.988	–0,9%
Ergebnis vor Steuern	19.330	27.697	47.027	4,9%	24.211	44.617	68.828	5,4%
Ertragsteuern	–5.154	–7.379	–12.533	–1,3%	–13.914	–5.158	–19.072	–1,5%
Ertragsteuern in %	26,7%		26,7%		57,5%		27,7%	
Periodenergebnis	14.176	20.318	34.494	3,6%	10.297	39.459	49.756	3,9%

SONDEREINFLÜSSE

SAF-HOLLAND bereinigt zur operativen Steuerung der Gesellschaft bestimmte Aufwendungen und Erträge. Die im Folgenden dargestellten bereinigten Ergebnisse entsprechen der Managementsicht.

Die im Bericht erfassten Kennzahlen sind kaufmännisch gerundet. Rundungen können in Einzelfällen dazu führen, dass sich Werte in diesem Bericht nicht exakt zur angegebenen Summe aufaddieren und Prozentangaben sich nicht aus den dargestellten Werten ergeben.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden im Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) Nettoaufwendungen von insgesamt 27,7 Mio. Euro (Vorjahr 44,6 Mio. Euro)

bereinigt. Diese umfassen Restrukturisierungskosten von 15,6 Mio. Euro (Vorjahr 25,3 Mio. Euro), Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 10,2 Mio. Euro (Vorjahr 9,7 Mio. Euro) sowie Bewertungseffekte aus Put-Optionen von 1,9 Mio. Euro (Vorjahr 3,0 Mio. Euro). Im Vorjahreszeitraum wurden zusätzlich noch Aufwendungen im Zusammenhang mit der Wertminderung des Firmenwertes der Region China von 6,7 Mio. Euro bereinigt. Die Restrukturisierungskosten setzen sich insbesondere aus Abfindungszahlungen, Kosten für die Umwandlung der Muttergesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft und die Sitzverlegung nach Deutschland, Kosten für das Restrukturierungsprogramm FORWARD 2.0 sowie Kosten für Standortschließungen zusammen (vgl. Segmentberichterstattung).

Innerhalb der Umsatzkosten wurden im Geschäftsjahr 2020 Nettoaufwendungen von insgesamt 10,0 Mio. Euro (Vorjahr 15,9 Mio. Euro) bereinigt. Diese umfassen Restrukturierungskosten von 7,2 Mio. Euro (Vorjahr 13,6 Mio. Euro) sowie Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 2,8 Mio. Euro (Vorjahr 2,2 Mio. Euro).

Innerhalb der sonstigen Erträge wurden 2020 Nettoerträge von insgesamt 0,6 Mio. Euro (Vorjahr 2,2 Mio. Euro) bereinigt. Diese betreffen Bewertungseffekte aus Put-Optionen. Im Vorjahr waren es Restrukturierungserträge aus dem Verkauf eines Gebäudes im Rahmen der Zusammenlegung der SAF-HOLLAND Australien mit der York Transport Equipment Pty. Ltd. (Australia) von 2,2 Mio. Euro.

In den sonstigen Aufwendungen wurden Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen von 2,5 Mio. Euro (Vorjahr 3,0 Mio. Euro) bereinigt.

Innerhalb der Vertriebskosten wurden im Geschäftsjahr 2020 Nettoaufwendungen von insgesamt 7,5 Mio. Euro (Vorjahr 7,7 Mio. Euro) bereinigt. Diese umfassen Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen von 7,0 Mio. Euro (Vorjahr 7,0 Mio. Euro) sowie Restrukturierungsaufwendungen von 0,6 Mio. Euro (Vorjahr 0,7 Mio. Euro).

Des Weiteren erfolgten innerhalb der Allgemeinen Verwaltungskosten Bereinigungen in Höhe von 8,0 Mio. Euro (Vorjahr 13,1 Mio. Euro) und betreffen fast ausschließlich Restrukturierungsaufwendungen.

Bei den Forschungs- und Entwicklungskosten erfolgte eine Bereinigung in Höhe von 0,3 Mio. Euro (Vorjahr 0,5 Mio. Euro) und betrifft überwiegend Abschreibungen aus den Kaufpreisallokationen.

Der für die Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses zugrunde gelegte durchschnittliche, gewichtete Konzernsteuersatz betrug 26,7 Prozent (Vorjahr 27,7 Prozent).

ERTRAGSLAGE

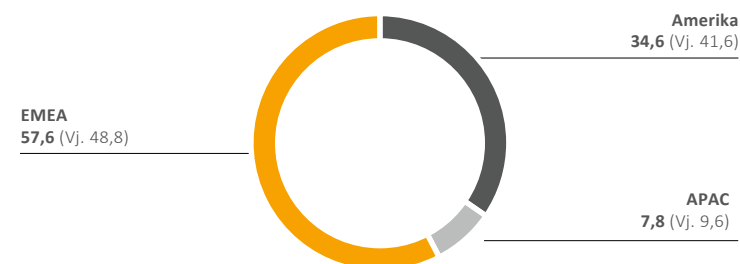
Die im Folgenden dargestellte Entwicklung beschreibt die um die genannten Sondereffekte bereinigten Veränderungen der wesentlichen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung im Berichtsjahr.

KONZERNUMSATZ MARKT- UND COVID-19-BEDINGT UM 25,3 PROZENT UNTER VORJAHR

Der Konzernumsatz lag im Geschäftsjahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt mit 959,5 Mio. Euro um 25,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 1.284,2 Mio. Euro. Die Währungskurseffekte beliefen sich auf -22,6 Mio. Euro und resultierten insbesondere aus Währungsveränderungen des russischen Rubels, des brasilianischen Reals und des US-Dollar gegenüber dem Euro. Die währungskurs- und akquisitionsbereinigten Erlöse fielen um 23,6 Prozent auf 980,6 Mio. Euro.

Anteile der Segmente am Konzernumsatz 2020

in %



UMSATZANTEIL DES ERSTAUSRÜSTUNGSGESCHÄFTS STEIGT UM 4,5 PROZENTPUNKTE

Der Umsatz mit dem Erstausrüstungsgeschäft reduzierte sich im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 markt- und COVID-19-bedingt um 29,8 Prozent bzw. 285,7 Mio. Euro auf 673,4 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Erstausrüstungsgeschäfts verringerte sich von 74,7 Prozent auf 70,2 Prozent.

TEUR				
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Erstausrüstungsgeschäft	673.353	959.090	–285.737	–29,8 %
Ersatzteilgeschäft	286.166	325.065	–38.899	–12,0 %
Konzernumsatz	959.519	1.284.155	–324.636	–25,3 %
Erstausrüstungsgeschäft in % vom Konzernumsatz	70,2 %	74,7 %		
Ersatzteilgeschäft in % vom Konzernumsatz	29,8 %	25,3 %		

Der Umsatz mit dem weniger volatilen, von der Nutzung des Fahrzeugbestands abhängigen Ersatzteilgeschäfts, ermäßigte sich hingegen nur um 12,0 Prozent bzw. 38,9 Mio. Euro auf 286,2 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich dadurch von 25,3 Prozent auf 29,8 Prozent.

BEREINIGTE BRUTTOMARGE AUF 18,6 PROZENT VERBESSERT

Das bereinigte Bruttoergebnis ermäßigte sich im Geschäftsjahr 2020 umsatzbedingt auf 178,8 Mio. Euro (Vorjahr 217,6 Mio. Euro). Darin enthalten sind Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von 8,9 Mio. Euro. Die bereinigte Bruttomarge lag aufgrund des höheren Anteils des margenstarken Ersatzteilgeschäfts, der Einstellung von OE-Produkten mit negativer Marge sowie Einsparungen im Einkauf mit 18,6 Prozent über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums von 16,9 Prozent.

BEREINIGTE EBIT-MARGE TROTZ CORONA-EFFEKTEN BEI 6,1 PROZENT

Trotz des Umsatzrückgangs um 25,3 Prozent erzielte die SAF-HOLLAND im Geschäftsjahr 2020 ein bereinigtes EBIT von 58,8 Mio. Euro (Vorjahr 79,8 Mio. Euro). Dies entspricht einer bereinigten EBIT-Marge von 6,1 Prozent (Vorjahr 6,2 Prozent). Positiv wirkten die nachhaltigen Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten, die margenmäßig durch den Kostenremanenzeffekt überkompensiert wurden.

FINANZERGEBNIS STABIL

Das Finanzergebnis blieb im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 mit –11,8 Mio. Euro (Vorjahr –11,0 Mio. Euro) nahezu unverändert. Dabei verbesserten sich die Finanzerträge insbesondere wegen realisierter Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden um 0,2 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro. Die Finanzaufwendungen erhöhten sich insbesondere

wegen der Amortisation von Transaktionskosten, Zinsaufwendungen durch die frühzeitige Refinanzierung der Wandelschuldarleihe durch das neue Schuldscheindarlehen sowie Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasing um 1,0 Mio. Euro auf 14,0 Mio. Euro.

BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS KNAPP 31 PROZENT UNTER VORJAHRESNIVEAU

Bei der Ermittlung des bereinigten Periodenergebnisses wurde ein durchschnittlicher, gewichteter Konzernsteuersatz von 26,7 Prozent (Vorjahr 27,7 Prozent) zugrunde gelegt. Das bereinigte Periodenergebnis lag im Geschäftsjahr 2020 mit 34,5 Mio. Euro (Vorjahr 49,8 Mio. Euro) um 30,7 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

Auf Basis der unverändert rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,76 Euro (Vorjahr 1,10 Euro).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**EMEA****TEUR**

	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	552.927	626.236	–73.309	–11,7 %
EBIT	45.720	50.486	–4.766	–9,4 %
EBIT-Marge in %	8,3 %	8,1 %		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	4.637	4.611	26	0,6 %
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–613	–	–613	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	2.932	5.043	–2.111	–41,9 %
Bereinigtes EBIT	52.676	60.140	–7.464	–12,4 %
Bereinigte EBIT-Marge in %	9,5 %	9,6 %		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	19.555	17.178	2.377	13,8 %
in % der Umsatzerlöse	3,5 %	2,7 %		
Bereinigtes EBITDA	72.231	77.318	–5.087	–6,6 %
Bereinigte EBITDA-Marge in %	13,1 %	12,3 %		

REGION EMEA: BEREINIGTE EBIT-MARGE TROTZ COVID-19 NAHEZU AUF VORJAHRESNIVEAU

In der Region EMEA fiel der Umsatz im Geschäftsjahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt um 11,7 Prozent auf 552,9 Mio. Euro (Vorjahr 626,2 Mio. Euro). Bereinigt um Währungskurs- und Konsolidierungseffekte sank der Umsatz um 10,5 Prozent auf 560,2 Mio. Euro.

Trotz des Umsatzrückgangs erzielte die Region EMEA im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 ein bereinigtes EBIT von 52,7 Mio. Euro (Vorjahr 60,1 Mio. Euro) und eine bereinigte EBIT-Marge von 9,5 Prozent (Vorjahr 9,6 Prozent). Dabei wirkten sich das Ersatzteilgeschäft positiv und das Erstausrüstungsgeschäft leicht positiv auf die Bruttomarge aus. Darin berücksichtigt sind Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von 3,2 Mio. Euro, die aufgrund gesunkener Umschlagshäufigkeiten in Folge der COVID-19 Pandemie vorgenommen wurden.

Die Restrukturierungsaufwendungen von 2,9 Mio. Euro beinhalten im Wesentlichen Abfindungszahlungen sowie die Kosten für die Umwandlung der Muttergesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft und die Sitzverlegung nach Deutschland.

REGION AMERIKA: EBIT-MARGE VON 4,1 PROZENT TROTZ UMSATZRÜCKGANG VON 38 PROZENT**Amerika****TEUR**

	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	332.294	534.455	–202.161	–37,8 %
EBIT	2.470	15.714	–13.244	–84,3 %
EBIT-Marge in %	0,7 %	2,9 %		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	2.352	2.484	–132	–5,3 %
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	2.489	2.971	–482	–16,2 %
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	6.148	8.031	–1.883	–23,4 %
Bereinigtes EBIT	13.459	29.200	–15.741	–53,9 %
Bereinigte EBIT-Marge in %	4,1 %	5,5 %		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	17.235	13.334	3.901	29,3 %
in % der Umsatzerlöse	5,2 %	2,5 %		
Bereinigtes EBITDA	30.694	42.534	–11.840	–27,8 %
Bereinigte EBITDA-Marge in %	9,2 %	8,0 %		

In der Region Amerika fielen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt um 37,8 Prozent auf 332,3 Mio. Euro (Vorjahr 534,5 Mio. Euro). Die währungskursbereinigten Erlöse reduzierten sich um 35,7 Prozent auf 343,8 Mio. Euro.

Trotz des Umsatzrückgangs um 37,8 Prozent erzielte die Region Amerika im Geschäftsjahr 2020 ein positives bereinigtes EBIT von 13,5 Mio. Euro (Vorjahr 29,2 Mio. Euro) sowie eine bereinigte EBIT-Marge von 4,1 Prozent (Vorjahr

5,5 Prozent). Dabei wirkte sich das Ersatzteilgeschäft positiv und das Erstausrüstungsgeschäft negativ auf die Bruttomarge aus. Darin berücksichtigt sind Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von 4,9 Mio. Euro, die aufgrund gesunkener Umschlagshäufigkeiten in Folge der COVID-19 Pandemie sowie der Produktportfoliobereinigung im Rahmen des Programm FORWARD 2.0 vorgenommen wurden.

Positiv wirkten sich die nachhaltigen Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten aus, die margenmäßig durch den Kostenremanenzeffekt überkompensiert wurden.

Daneben ist zu berücksichtigen, dass der Vorjahreswert von 29,2 Mio. Euro in erheblichem Umfang von der vertragsgemäßen Weitergabe der Stahlpreiserhöhungen des Jahres 2018 sowie niedrigeren Einkaufspreisen für Stahl positiv beeinflusst war.

Die Restrukturierungsaufwendungen von 6,1 Mio. Euro beinhalten im Wesentlichen Abfindungszahlungen im Zusammenhang mit dem tiefgreifenden Personalabbau an den US-Standorten sowie Kosten für das Restrukturierungsprogramm FORWARD 2.0.

REGION APAC: LOCKDOWN UND VERZÖGERTER WERKSANLAUF BELASTEN

APAC

TEUR

	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatzerlöse	74.298	123.464	–49.166	–39,8%
EBIT	–17.088	–31.001	13.913	–44,9%
EBIT-Marge in %	–23,0%	–25,1%		
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	3.195	2.578	617	23,9%
Wertminderungsaufwand	–	6.692	–6.692	–100,0%
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	–	–	–
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	6.557	12.207	–5.650	–46,3%
Bereinigtes EBIT	–7.336	–9.524	2.188	–23,0%
Bereinigte EBIT-Marge in %	–9,9%	–7,7%		
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	2.537	3.801	–1.264	–33,3%
in % der Umsatzerlöse	3,4%	3,1%		
Bereinigtes EBITDA	–4.799	–5.723	924	–16,1%
Bereinigte EBITDA-Marge in %	–6,5%	–4,6%		

Die Region APAC erzielte im Geschäftsjahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt einen Umsatz von 74,3 Mio. Euro (Vorjahr 123,5 Mio. Euro). Die währungskursbereinigten Erlöse fielen im Vorjahresvergleich um 38,0 Prozent auf 76,6 Mio. Euro. Ursache für diesen deutlichen Umsatzrückgang war insbesondere der mehrwöchige Lockdown in China, Australien, Indien und Singapur, das weggefallene Exportgeschäft infolge des Handelsstreits zwischen China und den USA sowie der durch COVID-19 verursachte verzögerte Anlauf des neuen chinesischen Werks in Yangzhou.

Das bereinigte EBIT verbesserte sich um 2,2 Mio. Euro auf –7,3 Mio. Euro. Die bereinigte EBIT-Marge belief sich auf –9,9 Prozent (Vorjahr –7,7 Prozent).

Dabei wirkte sich sowohl das Erstausrüstungsgeschäft als auch das Ersatzteilgeschäft negativ auf die Bruttomarge aus. Positiv wirkten die nachhaltigen Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten.

Die Restrukturierungsaufwendungen von 6,6 Mio. Euro beinhalten im Wesentlichen Kosten im Zusammenhang mit der Schließung der chinesischen Tochtergesellschaft Corpco Beijing Technology and Development Co. sowie der Schließung der Standorte Xiamen und mehrerer Tochtergesellschaften der York-Gruppe im Rahmen der Post-Merger-Integration-Maßnahmen.

VERMÖGENSLAGE

TEUR				
	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Langfristige Vermögenswerte	495.372	520.805	-25.433	-4,9 %
davon immaterielle Vermögenswerte	239.900	257.926	-18.026	-7,0 %
davon Sachanlagen	207.123	216.736	-9.613	-4,4 %
davon sonstige (finanzielle) Vermögenswerte	48.349	46.143	2.206	4,8 %
Kurzfristige Vermögenswerte	425.114	458.439	-33.325	-7,3 %
davon Vorräte	126.424	168.129	-41.705	-24,8 %
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	95.347	126.000	-30.653	-24,3 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	170.982	131.166	39.816	30,4 %
davon sonstige (finanzielle) Vermögenswerte	32.361	33.144	-783	-2,4 %
Bilanzsumme	920.486	979.244	-58.758	-6,0 %

BILANZSUMME UM 6 PROZENT GESUNKEN

Die Bilanzsumme ist zum 31. Dezember 2020 gegenüber dem Geschäftsjahresende 2019 um 58,8 Mio. Euro bzw. 6,0 Prozent auf 920,5 Mio. Euro gesunken. Verantwortlich dafür ist der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen, Vorräte sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Verantwortlich für den Rückgang des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte sind insbesondere die niedrigeren Stichtagskurse des russischen Rubels, des brasilianischen Reals und des US-Dollar gegenüber dem Euro. Durch gezieltes Working Capital Management konnten die Vorräte im Stichtagsvergleich um 41,7 Mio. Euro bzw. 24,8 Prozent abgebaut werden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnten im Vergleich zum Jahresende 2019 stichtagsbedingt um 30,7 Mio. Euro bzw. 24,3 Prozent zurückgeführt werden. Das Cash-is-King Projekt hat dazu maßgeblich beigetragen.

Der Anstieg der liquiden Mittel um 39,8 Mio. Euro ist im Wesentlichen auf die Verbesserung des Operativen Free Cashflow zurückzuführen.

EIGENKAPITALQUOTE BEI 32,6 PROZENT

TEUR				
	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung absolut	Veränderung in %
Eigenkapital	300.463	318.007	-17.544	-5,5 %
Langfristige Schulden	448.896	326.081	122.815	37,7 %
davon verzinsliche Darlehen und Anleihen	322.529	195.793	126.736	64,7 %
davon Leasingverbindlichkeiten	35.766	25.521	10.245	40,1 %
davon sonstige langfristige Schulden	90.601	104.767	-14.166	-13,5 %
Kurzfristige Schulden	171.127	335.156	-164.029	-48,9 %
davon verzinsliche Darlehen und Anleihen	1.539	153.393	-151.854	-99,0 %
davon Leasingverbindlichkeiten	7.849	8.126	-277	-3,4 %
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	107.172	110.366	-3.194	-2,9 %
davon sonstige kurzfristige Schulden	54.567	63.271	-8.704	-13,8 %
Bilanzsumme	920.486	979.244	-58.758	-6,0 %

Im Vergleich zum 31. Dezember 2019 hat sich das Eigenkapital um -17,5 Mio. Euro auf 300,5 Mio. Euro vermindert. Eigenkapitalerhöhend

wirkte sich das Periodenergebnis in Höhe von 14,2 Mio. Euro aus. Gegenläufig wirkten sich die Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe sowie die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen aus. Bei einem Rückgang der Bilanzsumme um 6,0 Prozent führte dies zu einem leichten Anstieg der Eigenkapitalquote auf 32,6 Prozent (31.12.2019: 32,5 Prozent).

Die langfristigen Schulden erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 122,8 Mio. Euro auf 448,9 Mio. Euro. Haupteinflussfaktor war dabei die Emission des Schuldscheindarlehens im März bzw. September 2020.

Der Rückgang der kurzfristigen Schulden ist hauptsächlich auf die Tilgung der Wandelschuldverschreibung am 12. September 2020 und die Rückführung der Ziehung des Konsortialkredits zurückzuführen.

NET WORKING CAPITAL RATIO UM 2,4 PROZENTPUNKTE VERBESSERT

Net Working Capital

TEUR	Veränderung 31.12.2019 zu Veränderung in %			
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	
Vorräte	126.424	168.129	-41.705	-24,8 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	95.347	126.000	-30.653	-24,3 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-107.172	-110.366	3.194	-2,9 %
Net Working Capital	114.599	183.763	-69.164	-37,6 %
Umsatz (letzte 12 Monate)	959.519	1.284.155	-324.636	-25,3 %
Net Working Capital Ratio	11,9 %	14,3 %		

Die Net Working Capital Ratio – Net Working Capital bezogen auf den Konzernumsatz der letzten 12 Monate – hat sich im Vorjahresvergleich von 14,3 Prozent auf 11,9 Prozent verbessert. Dabei standen niedrigeren Vorräten sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen niedrigere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber. Gegenläufig wirkte der

markt- und COVID-19-bedingte Rückgang des Umsatzes der letzten 12-Monate.

FINANZLAGE

Wesentliche Aufgaben des Finanzmanagements des SAF-HOLLAND-Konzerns sind die kontinuierliche Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit, die ständige Optimierung der Kapitalkosten sowie die Reduzierung der Risiken aus Finanzierungsmaßnahmen. Die finanzielle Steuerung für den SAF-HOLLAND-Konzern erfolgt zentral durch die SAF-HOLLAND GmbH.

Im März 2020 platzierte die SAF-HOLLAND GmbH ein Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 250 Mio. Euro. Das Rückzahlungsprofil aus Laufzeiten von 3, 3,5, 5, 7 und 10 Jahren ist mit festen und variablen Zinssätzen ausgestattet. Die Mittel dienen der Rückführung der Ziehung des Konsortialkredits (85 Mio. Euro), der Rückzahlung der fixen 5- und 10-Jahrestanche des 2015 ausgegeben Schuldscheindarlehen (52 Mio. Euro bzw. 32,5 Mio. Euro) und der Rückführung der Wandelschuldanleihe bei der SAF-HOLLAND SE (99,8 Mio. Euro).

Der vereinbarte Kreditrahmen des Konsortialkredits beträgt 200 Mio. Euro, davon waren 0 Euro zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 abgerufen. Der Konsortialkredit ist an die Einhaltung des Financial Covenant Netto-Finanzschulden zu EBITDA gebunden.

Die Emission des Schuldscheindarlehen trägt zur Glättung des Fälligkeitsprofils und der Verbreiterung der Investorenbasis der SAF-HOLLAND Group bei. Das Schuldscheindarlehen wurde bei insgesamt 20 Banken und institutionellen Investoren im In- und Ausland platziert.

Die Ratingagentur Euler Hermes beurteilt die SAF-HOLLAND SE als Unternehmen derzeit mit einem Investment-Grade-Rating der Kategorie BBB mit negativem Ausblick. SAF-HOLLAND beabsichtigt, Finanzierungsstrukturen und Finanzkennzahlen aufrechtzuerhalten, die ein Rating im soliden Investment-Grade-Bereich unterstützen.

Finanzlage

TEUR

	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	137.922	90.546
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit (Sachanlagen/ Immaterielle Vermögenswerte)	–23.675	–47.727
Operativer Free Cashflow	114.247	42.820
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit (Unternehmenserwerbe)	–	–10.852
Total Free Cashflow	114.247	31.967
Sonstiges	–59.281	–70.019
Veränderung der Netto-Finanzschulden (inkl. Leasingverbindlichkeiten)	54.966	–38.052

HOHER OPERATIVER FREE CASHFLOW

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im Geschäftsjahr 2020 mit 137,9 Mio. Euro um 52,4 Prozent über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums von 90,5 Mio. Euro. Der Anstieg ist insbesondere auf den positiven Beitrag aus dem Working Capital Management zurückzuführen. Einen großen Anteil daran hatte das im April 2020 gestartete Cash-is-King-Projekt. Dadurch konnten in sämtlichen Regionen überfällige Forderungen nachhaltig abgebaut und das Management der Vorräte verbessert werden. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass das Factoringvolumen per 31. Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr geringfügig von 39,9 Mio. Euro auf 39,5 Mio. Euro zurückgegangen ist.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lag mit –23,7 Mio. Euro um 24,1 Mio. Euro bzw. 50,4 Prozent unter dem Vorjahresvergleichswert. Investitionsschwerpunkte waren die weitere Automatisierung der Produktionsprozesse an verschiedenen Standorten der Region Amerika und in Deutschland.

Der operative Free Cashflow verbesserte sich von 42,8 Mio. Euro auf 114,2 Mio. Euro. Der Finanzmittelabfluss im Zusammenhang mit dem Kauf der restlichen Anteile an der V.Orlandi in Höhe von 21,2 Mio. Euro und durch die Erhöhung der Beteiligungsquote an der Axscend Group Ltd auf 93,6 Prozent bei einem Kaufpreis von 1,1 Mio. Euro ist in der Position Sonstiges ausgewiesen.

NETTO-FINANZSCHULDEN UM 21,8 PROZENT ZURÜCKGEFÜHRT

Die Netto-Finanzschulden (inkl. Leasingverbindlichkeiten) haben sich per 31. Dezember 2020 gegenüber dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 um 55,0 Mio. Euro auf 196,7 Mio. Euro vermindert. SAF-HOLLAND verfügte per 31. Dezember 2020 über flüssige Mittel in Höhe von 171,0 Mio. Euro (31. Dezember 2019: 131,2 Mio. Euro).

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten. Weitere Einzelheiten können dem Konzernanhang unter Punkt 7.1 in Bezug auf Finanzinstrumente und Finanzrisikomanagement entnommen werden.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf 2020 unter den gegebenen Umständen insgesamt als zufriedenstellend. Der zuletzt am 17. November 2020 aktualisierte Zielkorridor für den Konzernumsatz wurde erreicht. Die bereinigte EBIT-Marge liegt mit 6,1 Prozent leicht über der angepassten Bandbreite von 5,0 Prozent bis 6,0 Prozent.

Das Net Working Capital Management war eine wesentliche Voraussetzung für den Operating Free Cashflow in Höhe von 114,2 Mio. Euro. Das Finanzprofil der SAF-HOLLAND ist zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 mit einer Eigenkapitalquote von 32,6 Prozent und Netto-Finanzschulden (inkl. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing) von 196,7 Mio. Euro nach Einschätzung des Vorstands weiterhin solide.

Der Vorstand sieht das Unternehmen mit seinem innovativen Produktportfolio, den eingeleiteten Maßnahmen im Bereich Operational Excellence und einer konsequenten Kostendisziplin für die nächste Phase der Unternehmensentwicklung gut aufgestellt.

EINZELABSCHLUSS DER SAF-HOLLAND SE

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER SAF-HOLLAND SE

EURO		Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
1.	Umsatzerlöse	256.549	–
2.	Sonstige betriebliche Erträge	28.063	–
	Gesamtleistung	284.612	–
3.	Materialaufwendungen		
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	6.560	
4.	Personalaufwand		
	a) Löhne und Gehälter	1.350.137	38.645
	Soziale Abgaben und Aufwendungen für		
	b) Altersversorgung	92.966	7.040
	davon für Altersvorsorgeaufwendungen EUR		
	14.984 (Vj. TEUR 0)		
5.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.678.298	2.739.919
		4.127.962	2.785.605
6.	Erträge aus Beteiligungen	5.000.000	7.500.000
	davon aus verbundenen Unternehmen		
	EUR 5.000.000 (Vj. TEUR 7.500)		
	Erträge aus Ausleihungen des		
7.	Finanzanlagevermögens	2.932.781	3.496.368
	davon EUR 2.932.781 (Vj. TEUR 3.496) aus		
	verbundenen Unternehmen		
8.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.765.306	996.418
	davon EUR 973.362 (Vj. TEUR 0) an verbundene		
	Unternehmen		
	davon Aufwendungen aus der Abzinsung EUR 1.081		
	(Vj. 0,00)		
		2.324.125	7.214.346
9.	Ergebnis vor sonstigen Steuern	2.324.125	7.214.346
10.	Sonstige Steuern	297.021	329.548
11.	Jahresüberschuss	2.027.104	6.884.798
12.	Gewinnvortrag	17.007.012	10.122.215
13.	Bilanzgewinn	19.034.116	17.007.012

BILANZ DER SAF-HOLLAND SE

EURO			
		31.12.2020	31.12.2019
Aktiva			
A.	Anlagevermögen		
I.	Finanzanlagen		
1.	Anteile an verbundenen Unternehmen	313.238.381	313.238.381
2.	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	42.893.803	74.973.773
		356.132.184	388.212.154
B.	Umlaufvermögen		
I.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	8.802.246	7.500.000
2.	Sonstige Vermögensgegenstände	32.009	3.300
		8.834.255	7.503.300
	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und		
II.	Schecks	2.434.094	443.733
		11.268.350	7.947.033
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	66.576	187.832
Summe Aktiva		367.467.110	396.347.019

EURO			
		31.12.2020	31.12.2019
Passiva			
A.	Eigenkapital		
I.	Gezeichnetes Kapital	45.394.302	453.943
II.	Kapitalrücklage	231.914.541	276.854.899
III.	Gewinnrücklage		
1.	Gesetzliche Rücklage	45.361	45.361
2.	Andere Rücklagen	720.087	720.087
		765.448	765.448
IV.	Bilanzgewinn	19.034.116	17.007.012
		297.108.407	295.081.303
B.	Rückstellungen		
	Rückstellungen für Pensionen und ähnliche		
1.	Verpflichtungen	14.984	–
2.	Sonstige Rückstellungen	2.420.940	648.705
		2.435.924	648.705
C.	Verbindlichkeiten		
1.	Anleihen	–	100.104.335
	davon konvertibel EUR 0 (Vj. TEUR 99.800)		
2.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.877	73.398
	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen		
3.	Unternehmen	67.720.030	25.000
4.	Sonstige Verbindlichkeiten	198.872	414.278
	davon aus Steuern EUR 129.531 (Vj. TEUR 414)		
		67.922.779	100.617.012
Summe Passiva		367.467.110	396.347.019

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

Die SAF-HOLLAND SE hält, verwaltet direkte und indirekte Unternehmensbeteiligungen einschließlich der Ausübung einer Führungs- und Holdingfunktion und erbringt administrative, finanzielle, kaufmännische sowie technische Dienstleistungen für die Beteiligungsgesellschaften.

Die Gesellschaft ist Teil des weltweit operierenden SAF-HOLLAND Konzerns und hat ihren Sitz in Bessenbach.

WIRTSCHAFTSBERICHT

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte die SAF-HOLLAND SE einen Umsatz von TEUR 257 (Vj. EUR 0 Mio.). Der Umsatz wurde vollständig durch das Erbringen von Dienstleistungen an die Tochtergesellschaften erwirtschaftet.

Die sonstigen betrieblichen Erträge von TEUR 28 (Vj. TEUR 0) sind aus der Gewährung von geldwerten Vorteilen entstanden.

In den Materialaufwendungen sind sonstige Aufwendungen für bezogene Leistungen in Höhe von TEUR 7 (Vj. TEUR 0) enthalten, diese sind überwiegend auf Versicherungen zurückzuführen.

Bedingt durch Personalübertritte aus der SAF-HOLLAND GmbH in die SAF-HOLLAND SE stiegen die Personalaufwendungen von TEUR 46 um TEUR 1.397 auf TEUR 1.443.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf TEUR 2.678 und liegen damit etwa auf dem Vorjahresniveau (TEUR 2.740).

In den Erträgen aus Beteiligungen ist die Dividende von der SAF-HOLLAND GmbH in Höhe von TEUR 5.000 (Vj. TEUR 7.500) erfasst.

Die Erträge aus Ausleihungen sind von TEUR 3.496 im Jahr 2019 auf TEUR 2.933 gesunken, ursächlich hierfür ist die Rückzahlung eines Darlehens der SAF-HOLLAND GmbH und die damit verbundenen nicht mehr anfallenden Zinsen.

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind im Geschäftsjahr um TEUR 769 auf TEUR 1.765 angestiegen, der Anstieg ist auf die Refinanzierung der

Wandelschuldanleihe über eine Intercompany Verbindlichkeit zurückzuführen.

Der Jahresüberschuss erreichte im Berichtsjahr TEUR 2.027 (Vj. TEUR 6.885).

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme beträgt zum 31. Dezember 2020 TEUR 367.467 (Vj. TEUR 396.347) und ist damit um TEUR 28.880 gesunken.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich im Geschäftsjahr nicht verändert und liegen weiterhin bei TEUR 313.238. Bei den Anteilen handelt es sich ausschließlich um eine 100% Beteiligung an der SAF-HOLLAND GmbH.

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen reduzierten sich um TEUR 32.080 auf TEUR 42.894 und betreffen nur noch die SAF-HOLLAND Inc. Der Rückgang ist durch die Tilgung der Ausleihung von der SAF-HOLLAND GmbH in Höhe von TEUR 32.080 begründet.

Erstmalig wurden bedingt durch den Übertritt von Personal von der SAF-HOLLAND GmbH in die SAF-HOLLAND SE Rückstellungen für Pensionen in Höhe von TEUR 15 gebildet.

Bei den sonstigen Rückstellungen ist der Anstieg von TEUR 1.772 auf TEUR 2.421 hauptsächlich auf Rückstellungen von Mitarbeiterboni (TEUR 857; Vj. TEUR 0) und die Rückstellung für das langfristige Mitarbeiterintensivierungsprogramm (TEUR 988; Vj. TEUR 0) zurückzuführen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind von TEUR 25 auf TEUR 67.720 gestiegen und bestehen vollständig gegenüber der SAF-HOLLAND GmbH. Der Anstieg ist ausschließlich auf die Rückzahlung der Wandelschuldanleihe mit Finanzmitteln der SAF-HOLLAND GmbH begründet.

FINANZLAGE

Das Eigenkapital ist von TEUR 295.081 auf TEUR 297.108 gestiegen. Grund hierfür ist der Bilanzgewinn von TEUR 19.034 (Vj. TEUR 17.007). Die Eigenkapitalquote ist um 6,4%-Punkte auf 80,85% gestiegen (Vj. 74,45 %).

Weitere Angaben zur Finanzlage der Gesellschaft befinden sich im Wirtschaftsbericht im Abschnitt Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.

Die flüssigen Mittel der Gesellschaft betragen zum 31. Dezember 2020 TEUR 2.434 (Vj. TEUR 444). Der Anstieg ist hauptsächlich durch eine Umsatzsteuererstattung aus der Organschaft mit der SAF-HOLLAND GmbH begründet.

Der vereinfachte Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit im engeren Sinne stellt sich wie folgt dar:

TEUR		
	2020	2019
Jahresüberschuss	2.027	6.885
Veränderung der Rückstellungen	1.772	285
Vereinfachter Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit im engeren Sinne	3.799	7.170

GESAMTAUSSAGE

Insgesamt betrachtet der Vorstand die Lage der Gesellschaft als durchweg positiv. Die Gesellschaft sieht sich gut gerüstet, um in ihrer Funktion den wirtschaftlichen Herausforderungen weiterhin erfolgreich begegnen zu können.

PERSONAL

Zum 31. Dezember 2020 waren bei der Gesellschaft 21 Mitarbeiter (Vj. 0) beschäftigt.

NACHTRAGSBERICHT

Am 1. März 2021 hat die SAF-HOLLAND do Brasil Ltda., einer Tochtergesellschaft der SAF-HOLLAND GmbH, die Kaufpreisverhandlungen mit dem Eigentümer der ausstehenden Anteile von 42,5 Prozent an der KLL Equipamentos para Transporte Ltda. aufgenommen.

PROGNOSEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

WELTWIRTSCHAFT TROTZ CORONAVIRUS AUF WACHSTUMSKURS

Die Volkswirte der Commerzbank AG rechnen trotz weiterer Beeinträchtigungen durch die COVID-19-Pandemie in 2021 mit einem Wachstum der Weltwirtschaft von 5,3 Prozent (Vorjahr -3,5 Prozent).

Laut Commerzbank soll die Eurozone, nach einem Wirtschaftsrückgang von 7,3 Prozent in 2020, in 2021 mit plus 5,0 Prozent wachsen. Ein Risikofaktor bleibt weiterhin die COVID-19-Pandemie. Für Deutschland erwarten die Experten ein Wirtschaftswachstum von 4,5 Prozent (Vorjahr -5,0 Prozent). Gestützt durch Konjunkturprogramme des neuen US-Präsidenten wird für die Vereinigten Staaten ein BIP-Wachstum von 5,0 Prozent (Vorjahr -3,5 Prozent) angenommen.

Während für Russland (+2,3 Prozent) und Brasilien (+3,5 Prozent) im Jahresvergleich mit leicht höheren Wachstumsraten gerechnet wird, soll die Wirtschaft in Indien um 8,5 Prozent wachsen (-7,0 Prozent in 2020).

In China soll sich das Wachstumstempo im laufenden Jahr auf 8,0 Prozent (Vorjahr +1,7 Prozent) beschleunigen.

Konjunkturentwicklung in wichtigen Märkten

in %	2020	2021
Euroraum	-7,3	5,0
Deutschland	-5,0	4,5
Vereinigte Staaten	-3,5	5,0
Brasilien	-5,1	3,5
Russland	-4,0	2,3
China	1,7	8,0
Indien	-7,0	8,5
World	-3,5	5,3

Quelle: Commerzbank, Economic Research Januar 2021 / September 2020

BRANCHENKONJUNKTUR: ERHOLUNG DER GLOBALEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTE

In den für SAF-HOLLAND relevanten Nutzfahrzeugmärkten – Nord- und Südamerika, Europa und Indien – haben sich die Aussichten für 2021 mittlerweile verbessert. Wurden die Trailer- und Truckmärkte in der ersten Jahreshälfte 2020 noch negativ durch COVID-19-Pandemie beeinflusst, setzte in einigen Märkten – zum Beispiel in Nord- und Südamerika, Europa – bereits im vierten Quartal 2020 eine Erholung ein. So wird laut ACT Research aufgrund steigender Auftragseingänge und -bestände zum Ende des Jahres 2020, für Class-8-Trucks und Trailer in Nordamerika in 2021 mit höheren Produktionszahlen gerechnet. Während für China ein Rückgang prognostiziert wird, kann in Europa von einem Wachstum ausgegangen werden.

RELEVANZ DER MÄRKTE FÜR SAF-HOLLAND

Aufgrund der Aufteilung in die Kundengruppen Original Equipment (Truck, Trailer) und Aftermarket haben die für SAF-HOLLAND relevanten Regionen eine unterschiedliche Bedeutung.

Während für die Kundengruppe Truck OE überwiegend die Regionen EMEA (rund 4 Prozent des Konzernumsatzes) und Amerika (zirka 8 Prozent des Konzernumsatzes) relevant sind, ist SAF-HOLLAND in den Kundengruppen Trailer OE und Aftermarket weltweit aktiv.

EUROPÄISCHER LKW-MARKT ERHOLT SICH

Nach einem Rückgang im Vorjahr, wird, laut Analysten der Deutschen Bank für 2021 mit einer Erholung der Produktion von schweren Lkw in Europa gerechnet. So erwarten die Experten eine Erhöhung in der Produktion von schweren Lkw von 15 Prozent. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der europäische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Bedeutung hat.

STEIGENDE NACHFRAGE NACH TRAILERN IN EUROPA

Es wird angenommen, dass in 2021 die Produktion von Trailern auf Ihren Wachstumspfad zurückkehren wird. So erwartet das Marktforschungsunternehmen CLEAR International eine Erhöhung der Trailerproduktion von zirka 16 Prozent auf rund 272,000 Einheiten.

WACHSTUM IM NORDAMERIKANISCHEN TRUCKMARKT

ACT Research erwartet, dass die Produktionszahlen von Class 8 Trucks in Nordamerika in 2021 – nach dem zyklus- und COVID-19-bedingten Rückgang in 2020 – um rund 41 Prozent auf zirka 302,000 Einheiten zunehmen werden. Während für Mexiko und Kanada mit einer Erhöhung von um die 64 Prozent bzw. rund 67 Prozent gerechnet wird, wird für den volumenstärksten Markt USA ein Wachstum von fast 38 Prozent prognostiziert.

TRAILERMARKT IN NORDAMERIKA – AUFTRAGSBESTAND ÜBER VORJAHRESNIVEAU

Die sich seit dem dritten Quartal 2020 abzeichnende Erholung bei den Auftragseingängen im nordamerikanischen Trailermarkt hat sich bereits auf den Auftragsbestand ausgewirkt. So lag der Auftragsbestand am Jahresende 2020 rund 150 Prozent über dem Bestand zu Beginn des zweiten Quartals 2020 und rund 70 Prozent über dem Bestand zum Jahresende 2019. Die SAF-HOLLAND erwartet vor diesem Hintergrund, dass im Jahr 2021 circa 32 Prozent mehr Trailer von den Bändern laufen werden als in dem schwächeren Vorjahr 2020.

POSTIVER AUSBLICK FÜR NUTZFAHRZEUGMÄRKTE IN SÜDAMERIKA

Nach einem Rückgang in der Produktion von schweren Lkw in 2020, erwartet SAF-HOLLAND einen Produktionsanstieg von rund 30 Prozent im laufenden Jahr. Gestützt wird die höhere Produktion von einer konjunkturellen Erholung in Brasilien. So rechnet der internationale Währungsfond (IWF), nach einem Rückgang von 4,5 Prozent in 2020, mit einem Wirtschaftswachstum von 3,6 Prozent in 2021. Für den Trailermarkt rechnet SAF-HOLLAND mit einer Nachfrage über Vorjahresniveau (rund +6 Prozent).

NACHFRAGE NACH TRAILERN IN CHINA LEICHT UNTER VORJAHRESNIVEAU

Die in 2020 begonnene Stagnation der Trailernachfrage sollte sich laut SAF-HOLLAND auch in 2021 fortsetzen. So wird vom Konzern für das laufende Jahr – trotz eines erwarteten Wirtschaftswachstums von 8 Prozent – mit einem Rückgang der Trailerproduktion von rund 5 bis 10 Prozent gerechnet. Es wird erwartet, dass sich das für SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment – trotz der eingeführten Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften für Trailer – der negativen Marktentwicklung nicht vollends entziehen kann. Im Gegensatz zum Trailermarkt, hat der chinesische Lkw-

Markt für SAF-HOLLAND keine Bedeutung. Hier wird in 2021 – nach einer Produktionssteigerung von um die 50 Prozent in 2020 – mit einem Rückgang von rund 15 bis 20 Prozent gerechnet.

Nach dem letztjährigen Rückgang der Neuzulassungen von Trucks und Trailern in Australien, wird von SAF-HOLLAND für den aus Konzernsicht wichtigen APAC-Regionalmarkt, für 2021 mit einer Erholung gerechnet. SAF-HOLLAND prognostiziert ein Wachstum von zirka 10 bis 20 Prozent bei Trailern und von rund 5 bis 15 Prozent bei Trucks.

Aufgrund einer sich abzeichnenden wirtschaftlichen Erholung wird für den indischen Markt mit einer höheren Produktion von Trucks (+30 Prozent) und Trailern (+40 Prozent) gerechnet.

PROGNOSE ZUR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

GRUNDLEGENDE ANNAHMEN

Die Annahmen in diesem Ausblick gehen von einer unveränderten Aufstellung und Zusammensetzung der SAF-HOLLAND SE als Konzern aus.

Weiterhin basieren die folgenden Annahmen auf den im Abschnitt Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenkonjunktur beschriebenen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen. Außerdem werden die Chancen- und Risikopotenziale (inklusive derzeit absehbarer Geschäftsbeeinträchtigungen durch den Coronavirus SARS-CoV-2) berücksichtigt.

In Bezug auf die aktuelle Ausbreitung von COVID-19 ist ferner hinzuzufügen, dass sich die wirtschaftlichen Auswirkungen auf SAF-HOLLAND derzeit weder hinreichend ermitteln noch verlässlich beziffern lassen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

HÖHERER KONZERNUMSATZ ERWARTET

Der Vorstand der SAF-HOLLAND SE erwartet zum Aufstellungszeitpunkt 19. März 2021 für das Geschäftsjahr 2021 einen Konzernumsatz in einer Bandbreite von 1.050 Mio. Euro bis 1.150 Mio. Euro (2020: 959,5 Mio. Euro).

BEREINIGTE EBIT-MARGE UM DIE 7 PROZENT ERWARTET

Unter den zuvor genannten Annahmen erwartet SAF-HOLLAND für das Geschäftsjahr 2021 eine bereinigte EBIT-Marge um die 7 Prozent (2020: 6,1 Prozent).

INVESTITIONSQUOTE UM DIE 2,5 PROZENT ERWARTET

Um die strategischen Ziele zu unterstützen, plant das Unternehmen auch für das Geschäftsjahr 2021 mit Investitionen in einer Größenordnung von um die 2,5 Prozent vom Konzernumsatz. Die Investitionen betreffen schwerpunktmäßig die Fortsetzung der Einführung einer Global-Manufacturing-Plattform, weitere Automatisierungen, das Programm FORWARD 2.0 sowie den IT-Bereich.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

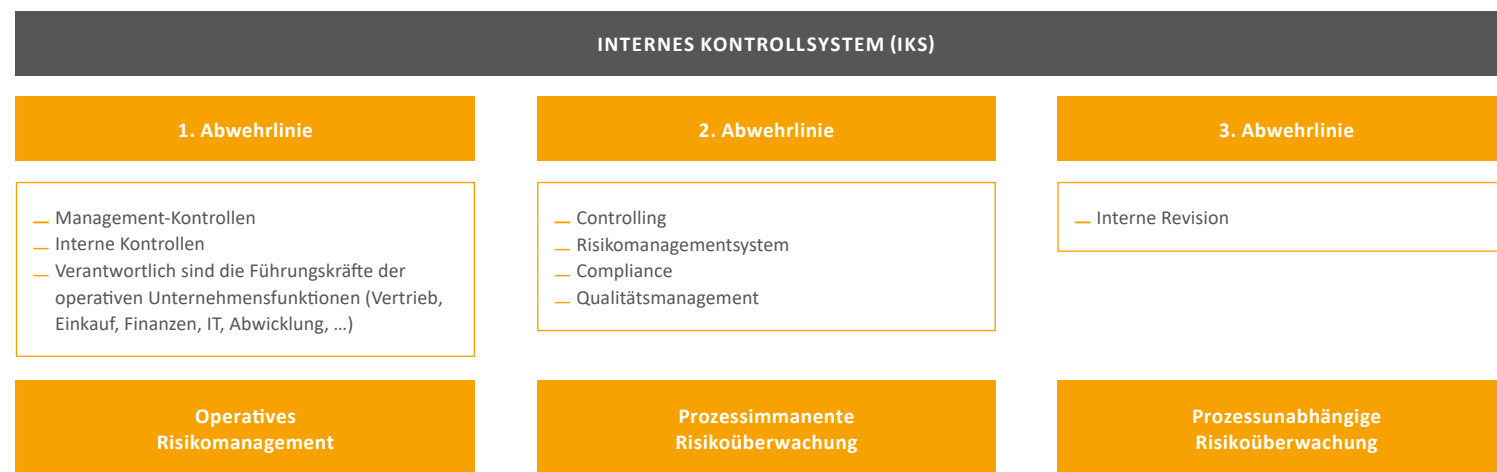
Als internationaler Nutzfahrzeugzulieferer steht SAF-HOLLAND einer Vielzahl von Chancen und Risiken gegenüber, die sich aus dem unternehmerischen Handeln des Konzerns, seiner Geschäftsstrategie und seinem Marktumfeld ergeben. Auf Basis eines systematischen Chancen- und Risikomanagements verfolgt SAF-HOLLAND das Ziel, Chancen und Risiken so früh wie möglich zu identifizieren, durch geeignete Maßnahmen Chancen zu nutzen und Risiken verantwortungsvoll zu steuern.

DAS NEUE RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENTSYSTEM DES SAF-HOLLAND KONZERNS

Die SAF-HOLLAND SE hat den Wechsel des Firmensitzes von Luxemburg nach Deutschland zum 1. Juli 2020 zum Anlass genommen, ein modifiziertes Risiko- und Chancenmanagementsystem aufzusetzen. Dieses ist in das Modell der drei Abwehrlinien eingebettet und hat damit die verschiedenen Verantwortlichkeiten auf der Ebene der entsprechenden Abwehrlinien klar abgegrenzt.

Das »Three Lines of Defense« Modell

Rolle des Risikomanagementsystems im IKS



Im Gegensatz zu dem bisherigen Risikomanagementsystem handelt es sich um ein integriertes System, welches systemgestützt ist, umfassender in der

Organisation integriert ist und ein einheitliches Bewertungsmodell verwendet. Im Rahmen der Einführung wurde der Fokus zunächst auf die Risikoseite gelegt. Die systematische Erfassung und Bewertung von Chancen ist für einen späteren Zeitpunkt vorgesehen.

ORGANISATION DES RISIKOMANAGEMENTS UND DER VERANTWORTLICHKEITEN

Das Risikomanagement der SAF-HOLLAND umfasst die Gesamtheit aller Aktivitäten für einen systematischen Umgang mit Risiken. In diesem Zuge werden Risiken nach einer einheitlichen Systematik frühzeitig identifiziert und analysiert sowie Maßnahmen zur Optimierung des Risikoverhältnisses abgeleitet. Das Risikomanagement ist ein zentrales Element der konzernweiten Corporate Governance.

Der Vorstand der SAF-HOLLAND SE trägt die Verantwortung für ein wirksames Risikomanagementsystem. Die organisatorische Verankerung des Risikomanagements im Group Controlling ermöglicht eine in die Planungs- und Berichtsprozesse integrierte, ganzheitliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems. Das Hauptaugenmerk beim Einsatz der Risikomanagement-Instrumente liegt darauf, mögliche Abweichungen bei der Kernsteuerungsgröße EBITDA (Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen) einzuschätzen.

Die originäre Risikoverantwortung, -erfassung und -steuerung entlang der Wertschöpfungskette liegt dezentral bei den fachlich Verantwortlichen in den operativen Einheiten bzw. den Zentralbereichen. Für die Definition und Weiterentwicklung der Prozesse sowie die Koordination der Prozessdurchführung ist der zentrale Risikomanager zuständig. Dieser erstellt auch die vierteljährlichen Risikoberichte und koordiniert die Feststellung der Risikotragfähigkeit. Er ist auch der Empfänger von Ad-hoc-Mitteilungen und leitet diese unverzüglich an den Vorstand weiter.

Der Aufsichtsrat ist für die Überwachung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems verantwortlich. Zudem ist die Einhaltung der konzerninternen Vorschriften zum Risikomanagement in den Gruppengesellschaften und Funktionsbereichen in die reguläre Prüfungstätigkeit der Internen Revision integriert.

PROZESS DES UNTERNEHMENSWEITEN RISIKOMANAGEMENTS

Der Risikomanagementprozess der SAF-HOLLAND beinhaltet die Kernelemente Risikoidentifikation, Risikobewertung sowie Risikosteuerung und -überwachung. Der Risikomanagementprozess ist vollständig in einer integrierten Software-Lösung abgebildet. Darin erfassen die Risikoverantwortlichen die identifizierten Risiken und bewerten diese. Im Anschluss daran erfolgt mithilfe der Software eine Überprüfung und Genehmigung der Risiken durch die nächste Hierarchiestufe sowie in Abhängigkeit von der Risikokategorie durch die Funktionsverantwortlichen auf Konzernebene. Der Prozess der Risikoidentifikation, -bewertung und -steuerung wird durch eine kontinuierliche Überwachung und Kommunikation der gemeldeten Risiken durch die Risikoverantwortlichen begleitet.

Die Risikoidentifikation erfolgt bei der SAF-HOLLAND durch die Risikoverantwortlichen sowie Risikomanager auf Regionen- bzw. Gruppenebene zum Ende jeden Quartals. Diese sind verpflichtet, regelmäßig zu prüfen, ob alle Risiken erfasst sind. Der Prozess der quartalsmäßigen Risikoerhebung wird vom zentralen Konzernrisikomanager initiiert.

Im Rahmen der Risikobewertung werden die identifizierten Risiken anhand systematischer Bewertungsverfahren beurteilt und sowohl hinsichtlich der finanziellen Auswirkungen als auch hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit quantifiziert.

Im Rahmen der Risikosteuerung werden geeignete risikominimierende Gegenmaßnahmen erarbeitet, eingeleitet und deren Umsetzung verfolgt. Dazu zählt insbesondere die Strategie, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Letzteres beinhaltet die Entwicklung von Maßnahmen, welche die finanziellen Auswirkungen bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken minimieren. Die Risiken werden gemäß den Grundsätzen des Risikomanagements gesteuert, die in der Konzernrichtlinie zum Risikomanagement beschrieben werden.

Die konzernweite Erfassung und Bewertung von Risiken sowie deren nach Hauptrisikokategorien und Regionen gegliederte Berichterstattung an den Vorstand erfolgt quartalsweise. Der Aufsichtsrat wird mindestens einmal pro Jahr über die Risikosituation des Konzerns informiert. Darüber hinaus werden Risiken, die innerhalb eines Quartals identifiziert werden und de-

ren Erwartungswert einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis von Teilbereichen des Konzerns hat, ad-hoc an den Vorstand und gegebenenfalls an den Aufsichtsrat gemeldet.

Um die Gesamtrisikolage der SAF-HOLLAND zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden Einzelrisiken der lokalen Geschäftseinheiten, der Segmente sowie konzernweite Risiken zu einem Risikoportfolio aggregiert. Dabei entspricht der Konsolidierungskreis des Risikomanagements dem Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses. Dies ermöglicht eine Aggregation einzelner Risiken zu Risikogruppen. Durch die Aggregation lassen sich neben der individuellen Risikosteuerung auch Trends identifizieren und steuern, um somit die Risikofaktoren für bestimmte Risikoarten beeinflussen und reduzieren zu können. Sofern nicht anders angegeben ist, gilt die Risikoeinschätzung für alle drei Regionalsegmente.

DAS RISIKOPROFIL DER SAF-HOLLAND SE

Im Rahmen der Erstellung und Überwachung des Risikoprofils bewertet die SAF-HOLLAND die Risiken anhand der finanziellen Auswirkungen und ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten. Die finanziellen Auswirkungen der Risiken werden anhand des Konzernergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (EBITDA) nach Risikosteuerungsmaßnahmen bewertet. Dabei werden die folgenden fünf Kategorien verwendet:

- Weniger als 400 TEUR
- Mehr als 400 TEUR und weniger als 1.500 TEUR
- Mehr als 1.500 TEUR und weniger als 3.000 TEUR
- Mehr als 3.000 TEUR und weniger als 5.000 TEUR
- Mehr als 5.000 TEUR

Die für die Bewertung von Risiken verwendeten Eintrittswahrscheinlichkeiten sind in die folgenden sechs Kategorien unterteilt:

- 0 bis 5 Prozent
- 5 bis 20 Prozent
- 20 bis 35 Prozent
- 35 bis 50 Prozent
- 50 bis 75 Prozent
- 75 bis 100 Prozent

In Abhängigkeit von der Auswirkung und der Eintrittswahrscheinlichkeit werden bei der SAF-HOLLAND Risiken in A, B und C Risiken unterteilt.

Auswirkung	Wahrscheinlichkeit					
	Höchst	Sehr	Wenig	Wahrscheinlich	Eher	Sehr
	unwahrscheinlich 0 % – 5 %	unwahrscheinlich 5 % – 20 %	wahrscheinlich 20 % – 35 %	Wahrscheinlich 35 % – 50 %	wahrscheinlich 50 % – 75 %	wahrscheinlich 75 % – 100 %
Mehr als 5.000.00 Euro						
Bis 5.000.00 Euro						
Bis 3.000.00 Euro						
Bis 1.500.00 Euro						
Bis 400.000 Euro						

— A — B — C

ÜBERSICHT ÜBER WESENTLICHE GESCHÄFTSRISIKEN

Zur Konsolidierung und übersichtlichen Darstellung der Risikoposition werden sämtliche Risiken des Risikoportfolios in Hauptrisikokategorien klassifiziert. Diese orientieren sich an dem weltweit anerkannten Rahmenkonzept des „Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission“ (COSO):

- Strategische Risiken / Elementarrisiken
- Compliance-Risiken
- Prozess- und Projektrisiken
- Finanz- und Berichterstattungsrisiken

Nachfolgend werden die Risiken beschrieben, die bezogen auf den Zeitraum der nächsten vier Jahre, gemessen am relativen Risikoausmaß, die nachteiligsten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation von SAF-HOLLAND haben könnten. Die Reihenfolge der dargestellten Risiken spiegelt die gegenwärtige Einschätzung des relativen Risikoausmaßes für SAF-HOLLAND absteigend wider und bietet daher einen Anhaltspunkt für die derzeitige Bedeutung dieser Risiken für das Unternehmen.

COVID-19 Pandemie – A Risiko – Prozess- und Projektrisiken

Auf den Anstieg der COVID-19-Fallzahlen im Spätherbst 2020 haben Regierungen und lokale Behörden erneut mit Gegenmaßnahmen zur Eindämmung der Pandemie reagiert. Diese reichen von der Empfehlung zur Einschränkung sozialer Kontakte und der Einhaltung hygienischer Mindeststandards bis hin zu erneuten Lockdown-Maßnahmen und Öffnungsbeschränkungen für bestimmte Wirtschaftszweige.

Abhängig von epidemiologischen Trends und der Verfügbarkeit von Impfstoffen wird erwartet, dass Regierungen frühestens im Laufe des Frühjahrs wirtschaftliche Beschränkungen lockern werden. Das Ausmaß und die Dauer einzelner Maßnahmen erschweren die Einschätzung der Auswirkungen auf unser Geschäft und damit einhergehend die Einordnung, ob die bereits eingeleiteten Schadensbegrenzungsmaßnahmen ausreichen. Wir könnten uns erneut mit unerwarteten Schließungen von Standorten, Fabriken oder Bürogebäuden unserer Lieferanten, Kunden oder unserer eigenen Betriebe konfrontiert sehen, wodurch insbesondere unser Erstausrüstungsgeschäft beeinträchtigt werden würde. Aus unserer Sicht sind die

wesentlichen Unsicherheiten der COVID-19-Krise ihre Dauer – dazu gehören beispielsweise mögliche zusätzliche Infektionswellen oder Mutationen des Virus – und die wirtschaftlichen Kosten der Lockdown-Maßnahmen.

Daneben sind mögliche Folgen ein Anstieg der Verschuldung der öffentlichen und privaten Haushalte, der die Erholung nach der Krise behindert, schwerwiegende Störungen im Finanzsystem und Insolvenzen bei unseren Kunden und Lieferanten. Bereits im März 2020 wurde auf Konzernebene eine abteilungsübergreifende Task Force eingerichtet, die den Vorstand bei der Lagebeurteilung berät, Entscheidungsvorlagen vorbereitet und koordiniert sowie die kommunikativen und operativen Maßnahmen überwacht. In diesem Zusammenhang wurden frühzeitig Reiseregularien und eine Regelung zum "Mobilen Arbeiten" beschlossen sowie Maßnahmen bezüglich "Sozialer Distanz" umgesetzt, wobei der Schwerpunkt auf der Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter und der Geschäftskontinuität liegt.

Ungeachtet der von uns bewerteten Szenarien und möglichen Reaktionen in diesem komplexen Risikofeld könnte sich ein Fortdauern der COVID-19-Pandemie nachteilig auf Umsatz- und Margenentwicklung der SAF-HOLLAND auswirken.

Das Geschäftsmodell der SAF-HOLLAND hat sich jedoch zumindest in dem volatilen Marktumfeld des Geschäftsjahres 2020 – insbesondere wegen des margenstarken Ersatzteilgeschäfts – als resilient erwiesen. Darüber hinaus hat das Ende September 2019 gestartete Programm zur nachhaltigen Reduktion der Vertriebs- und Verwaltungskosten einen positiven Beitrag zur Abfederung der Pandemiefolgen geleistet. Das Risiko existierte im Vorjahr nicht.

Mängel der Cybersicherheit – B Risiko – Prozess- und Projektrisiken

Informationstechnologien (IT) sind ein zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Wir sind darauf angewiesen, dass sie unterbrechungsfrei und effizient funktionieren. Ferner sind wir bei IT-Services auf Drittanbieter angewiesen. In der jüngeren Vergangenheit haben wir eine Zunahme von Bedrohungen für die Cybersicherheit und eine stärkere Professionalisierung im Bereich der Computerkriminalität beobachtet. Dies stellt ein Risiko für die Sicherheit von Systemen, Netzwerken und Produkten sowie für die Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität unserer Daten dar. Unsere IT-Umgebung könnte kompromittiert werden, etwa durch Angriffe auf unsere

eigenen Netze oder die unserer IT-Serviceanbieter sowie durch Social Engineering, Datenmanipulationen in kritischen Applikationen oder den Verlust kritischer Ressourcen.

Es kann nicht garantiert werden, dass mit den Maßnahmen, die wir oder unsere IT-Serviceanbieter zum Schutz eines unterbrechungsfreien und effizienten Betriebs ergreifen (z.B. Firewalls, Penetration Testing, etc.), diese Gefahren unter allen Umständen erfolgreich abgewehrt werden können. Solche Angriffe können sich nachteilig auf unseren Geschäftsbetrieb auswirken, insbesondere auf Fabriken, die sich durch einen vergleichsweise hohen Automatisierungsgrad auszeichnen (Smart Factory).

Risiken in Verbindung mit Cyberrisiken, die sich unmittelbar auf unsere Produkte und Services auswirken, können ebenfalls negative Auswirkungen haben. So vertreiben wir Produkte und Systeme mit digitalen und mechatronischen Lösungen und bieten selbst digitale und mechatronische Lösungen an, zum Beispiel das Informationssystem TrailerMaster, Sensoren in unseren Produkten oder elektrische Anhängerachsen. Werden solche Produkte, Systeme und Lösungen kompromittiert oder durch Unterbrechungen beeinträchtigt, unter anderem auch durch beliebige der oben beschriebenen Vorfälle, könnten wir unseren Kunden gegenüber schadenersatzpflichtig werden. Ferner könnte unsere Reputation darunter leiden.

Außerdem besteht das Risiko, dass vertrauliche Daten oder private Daten, auch solche von Dritten, durch Datenlecks offengelegt, gestohlen, manipuliert oder anderweitig kompromittiert werden, gegebenenfalls auch durch beliebige der oben beschriebenen Sicherheitsvorfälle.

Wenn Informationen unserer geistigen Eigentumsrechte durch Datenlecks abfließen oder gestohlen werden, könnte sich dies nachteilig auf unsere Wettbewerbsposition und unsere Ertragslage auswirken.

Sollten vertrauliche oder private Daten kompromittiert werden, müssten wir vielleicht außerdem Vertrags- oder Ordnungsstrafzahlungen leisten oder es würden sonstige Sanktionen im Zusammenhang mit Geheimhaltungsvereinbarungen oder Datenschutzgesetzen und -vorschriften verhängt werden.

Cyberangriffe und andere Unterbrechungen könnten ferner dazu führen, dass vorsätzlich ein unrechtmäßiger Zugang zu unseren Standorten oder

Systemen erfolgt oder diese unrechtmäßig verwendet werden. Ebenso könnten Produktionsausfälle und Versorgungsengpässe entstehen. Dies könnten potenziell nachteilige Auswirkungen auf unsere Reputation, unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Ertragslage haben.

Wir versuchen diese Risiken mit einer Reihe von Maßnahmen zu entschärfen, u.a. durch die Schulung von Mitarbeitern, die Überwachung unserer Netze und Systeme durch Cybersicherheitsteams sowie die Wartung von Back-up- und Sicherheitssystemen wie Firewalls und Virenscannern. Das Risiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Risiken aus der Nichteinhaltung kartellrechtlicher Vorgaben – B Risiko – Compliance Risiken

Als global agierendes Unternehmen unterliegen wir einem Spektrum an rechtlichen und regulatorischen Anforderungen in Jurisdiktionen, die unsere täglichen Geschäftsaktivitäten und Prozesse maßgeblich beeinflussen. Verfahren gegen uns hinsichtlich Kartellvorwürfen könnten zu Strafen, wie beispielsweise straf- oder verwaltungsrechtlichen Bußgeldern, führen. Weitere Folgen könnten unter anderem Sanktionen, Verfügungen bezüglich künftigen Verhaltens, Gewinnabschöpfungen, der Ausschluss von der direkten oder indirekten Teilnahme an bestimmten Geschäften und öffentlichen Ausschreibungen, der Verlust von Gewerbekonzessionen sein oder zu anderen Restriktionen und für uns nachteiligen Rechtsfolgen führen.

SAF-HOLLAND hat sich im Rahmen seines Code of Conduct dazu verpflichtet, gesetzliche Bestimmungen und Regeln des fairen Wettbewerbs einzuhalten. Zusätzlich hat das Unternehmen eine auf Kartellrecht spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei beauftragt, kartellrechtliche Risiken im Detail zu evaluieren und entsprechende Richtlinien zu erarbeiten, um Mitarbeitern der SAF-HOLLAND konkrete Verhaltensregeln an die Hand zu geben und im Rahmen von Mitarbeiterschulungen nahe zu bringen. Das Risiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

IT-Risiken durch Ausfälle einer Komponente der IT-Applikationslandschaft – B Risiko – Prozess- und Projektrisiken

Informationstechnische Risiken, die zu Unterbrechungen der Produktion führen können, können sich aus dem Ausfall einer Komponente der IT-Applikationslandschaft ergeben. Derartige Ausfälle können aus einer heterogenen Applikationslandschaft – als Folge einer fehlenden übergreifenden

Applikationsarchitektur, fehlenden gemeinsamen Richtlinien und unzureichendem Monitoring – entstehen. Daneben könnten bei einzelnen Applikationen fehlendes oder unzureichend qualifiziertes Personal negative Auswirkungen haben.

Wir versuchen diesen Risiken insbesondere durch eine Harmonisierung der IT-Infrastruktur sowie zusätzliches, qualifiziertes Personal zu begegnen. Das Risiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Verschlechterung der wirtschaftlichen, politischen und geopolitischen Rahmenbedingungen – B Risiko – Strategische Risiken / Elementarrisiken

Als global agierendes Unternehmen ist unser Geschäft von der weltweiten konjunkturellen Entwicklung abhängig. Eine weltweite konjunkturelle Abschwächung – insbesondere in den von uns bedienten Märkten – kann dazu führen, dass wir unsere geplanten Umsätze und Ergebnisbeiträge nicht erreichen. Darüber hinaus könnten durch politische und gesellschaftliche Veränderungen vor allem in Ländern, in denen wir unsere Produkte herstellen und/oder vermarkten, Risiken entstehen.

Handels- und Zollstreitigkeiten sowie Handelsbeschränkungen, vor allem auferlegt durch USA und China, können den globalen Handel und damit das Weltwirtschaftswachstum beeinträchtigen. Ursache hierfür können politische Spannungen beziehungsweise Handelskonflikte zwischen einzelnen Ländern oder Regionen sein, die durch deren kurzfristige und auch unvorhersehbare Entscheidungen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragslage haben können.

Darüber hinaus könnte eine Wachstumsverlangsamung der chinesischen Volkswirtschaft die Geschäftsplanung der SAF-HOLLAND für den chinesischen Markt negativ beeinflussen.

Die weltweite Staatsschuldensituation hat sich durch die zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie aufgelegten Konjunkturprogramme nachhaltig verschärft. Auch die Auswirkungen des Brexits lassen sich aktuell nur sehr schwer abschätzen.

Ungeachtet der von uns bewerteten Szenarien und möglichen Reaktionen in diesem komplexen Risikofeld könnten sich diese Entwicklungen nachteilig auf die Umsatz- und Margenentwicklung der SAF-HOLLAND auswirken.

Das Geschäftsmodell der SAF-HOLLAND hat sich jedoch zumindest in dem volatilen Marktumfeld – insbesondere wegen des margenstarken Ersatzteilgeschäfts – als sehr resilient erwiesen. Darüber hinaus hat das Ende September 2019 gestartete Programm zur nachhaltigen Reduktion der Vertriebs- und Verwaltungskosten einen positiven Beitrag zur Abfederung der Pandemiefolgen geleistet. Das Risiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Projektbezogene Risiken durch neues Werk in Russland – B Risiko – Prozess- und Projektrisiken

Als global agierendes Unternehmen sind wir unterschiedlichen produkt- und länderspezifischen Regelungen, Gesetzen und Richtlinien ausgesetzt, die unsere Geschäftsaktivitäten und Prozesse beeinflussen. So sieht eine neue Local-Content-Regelung in Russland vor, dass der Mindestanteil russischer Vorprodukte in der Produktion bis Januar 2026 von 30 Prozent auf 80 Prozent ansteigen soll. Sollten wir dieser Vorgabe nicht nachkommen, bestünde die Gefahr, dass wir einen Großteil unseres Umsatzes in dem russischen Markt an unsere Wettbewerber verlieren würden. Das Unternehmen hat deshalb entschieden, im Norden Moskaus ein neues Werk zu errichten.

Mit dem Bau eines neuen Werkes ist die SAF-HOLLAND projektbezogenen Risiken bei Planung, Kalkulation, Ausführung und Abwicklung ausgesetzt. Dabei besteht die Gefahr, dass es zu Verzögerungen, unerwarteten technischen Problemen, unterschätzten Komplexitätsgraden, Fehleinschätzung bei den Absatzzahlen, Kapazitäts- oder Lieferengpässen, Qualitätsproblemen oder erhöhten Anlaufkosten kommt bzw. die budgetierten Produktionskosten nicht eingehalten werden. Auch können zeitliche Verschiebungen bei Abnahme- und Abrechnungszeitpunkten auftreten.

Um diese Risiken unter Kontrolle zu halten, erfolgt in der Startphase eine Abstimmung zwischen den betroffenen SAF-HOLLAND-Abteilungen (insbesondere, Produktion, Einkauf, Vertrieb, Qualitätssicherung, Entwicklung und IT) und den entsprechenden Abteilungen auf Kunden- und Lieferantenseite. Durch ein professionelles Projektmanagement, Projektmeilensteinen, Überprüfungsstufen für die jeweiligen Projektphasen und umfangreiche Maßnahmen im Qualitätsmanagement sowie eine entsprechende Gestaltung von Verträgen lassen sich diese Risiken begrenzen, jedoch nicht gänzlich ausschließen. Um die Investitionen für den Werksaufbau möglichst gering zu halten, kommen gebrauchte Maschinen

aus Bessenbach und dem internationalen Werksverbund zum Einsatz. Gleichzeitig kann dadurch der Maschinenpark am Standort Bessenbach erneuert werden. Das Risiko existierte im Vorjahr nicht.

IT-Risiken durch Ausfälle von IT-Infrastrukturkomponenten – B Risiko – Prozess- und Projektrisiken

Informationstechnische Risiken, die zu Produktivitätsverlusten führen können, können sich auch aus dem Ausfall von IT-Infrastrukturkomponenten (Netzwerke, Rechenzentren, Hardware-Komponenten, Cloud Operations/Infrastructure as a Service) ergeben. Derartige Ausfälle können aus einer veralteten IT-Infrastruktur und einer Vielfalt von Hardwarekomponenten im Zusammenhang mit in Vorjahren akquirierten Unternehmen entstehen. Daneben könnten fehlendes oder unzureichend qualifiziertes Personal negative Auswirkungen haben.

Wir begegnen derartigen Risiken, indem wir ein mehrjähriges Austauschprogramm für kritische IT-Komponenten aufgelegt haben sowie Verträge mit Lieferanten über erweiterte Wartung abgeschlossen haben. Das Risiko ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS: KEINE BESTANDSGEFÄHRDENDEN RISIKEN BEI SAF-HOLLAND

Aus heutiger Sicht liegen weiterhin keine Risiken vor, die zu einer Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens führen könnten. Die maximale Tragfähigkeit der SAF-HOLLAND wird von der Einhaltung des Financial Covenant „Netto-Finanzschulden zu EBITDA“ des am 2. Oktober 2019 abgeschlossenen Konsortialkreditvertrags bestimmt. Die Einhaltung des Financial Covenant wird kontinuierlich überwacht, um bei Bedarf frühzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen zu können und Verletzungen der Bedingungen zu vermeiden.

ÜBERSICHT ÜBER DIE WESENTLICHEN GESCHÄFTSCHANCEN

Das Chancenmanagementsystem des SAF-HOLLAND-Konzerns ist an das Risikomanagementsystem angelehnt. Ziel des Chancenmanagements ist es, die im Rahmen der Geschäftstätigkeit durch positive Entwicklungen möglichen Chancen frühzeitig zu erkennen und diese durch geeignete Maßnahmen möglichst optimal für das Unternehmen zu nutzen. Durch das Ergreifen von Chancen sollen geplante Ziele abgesichert oder übertroffen

werden. Im Chancenmanagement werden relevante, umsetzbare Chancen betrachtet, die bisher nicht in eine Planung eingeflossen sind.

BESSER ALS ERWARTETE VOLKSWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Sollte sich die allgemeinen Konjunkturbedingungen besser als von uns erwartet entwickeln, gehen wir davon aus, dass sich die weltweite Nachfrage nach Trucks und Trailern ebenfalls besser entwickeln wird als von uns erwartet. Aufgrund der dadurch erwarteten verstärkten Nachfrage nach unseren Produkten durch die Hersteller von Trucks und Trailern könnte der Konzernumsatz stärker als erwartet steigen und positive Ergebniseffekte aus der Fixkostendegression realisiert werden.

GLOBALE MEGATRENDS UND WACHSTUM DES INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHRS UNTERSTÜTZEN

Der weltweite Güterverkehr und damit die Märkte für Trucks und Trailer profitieren langfristig von mehreren globalen Megatrends. Die wachsende Weltbevölkerung, insbesondere in den Entwicklungs- und Schwellenländern, und die Globalisierung der Wirtschaft führen zu einem wachsenden internationalen Warenaustausch. Dafür ist eine globale Verkehrsinfrastruktur eine zwingende Voraussetzung. Die Urbanisierung zieht zudem immer mehr Menschen in die Städte. Zur Versorgung der Metropolen stellen Lkw und Trailer das wichtigste Transportmittel dar.

Ein weiterer Aspekt ist der Anstieg der gesellschaftlichen Mittelschicht, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum. Mit steigendem Einkommen wird die Kaufkraft der weltweiten Mittelklasse in den kommenden Jahren ansteigen, was wiederum zu einer Zunahme des Frachtaufkommens führt. In den entwickelten Volkswirtschaften sind es vor allem Trends wie der stetig steigende Anteil des Online-Handels („Amazon-Economy“), die die Nachfrage nach Transportkapazitäten noch zusätzlich verstärken.

KONTINUIERLICHES WACHSTUM DER NACHFRAGE NACH ERSATZTEILEN

Bedingt durch die Absatzentwicklung in den vergangenen Jahren, insbesondere in den SAF-HOLLAND Kernmärkten Europa und Nordamerika, ist die Flottengröße in diesen Märkten angewachsen. Mit zunehmendem Alter dieser Fahrzeuge steigt auch der Bedarf an Ersatzteilen. Dementsprechend ist für die kommenden Jahre – unabhängig von der Entwicklung des Erstausrüstungsgeschäfts – mit einer steigenden Nachfrage nach Ersatzteilen zu rechnen. Da die Margen im Ersatzteilgeschäft in der Regel höher als

im Erstausrüstungsgeschäft sind, dürfte dies mittelfristig einen positiven Effekt auf die Profitabilität des Konzerns haben.

Mit der Markteinführung der Handelsmarken SAUER QUALITY PARTS und GoldLine hat sich SAF-HOLLAND ein weiteres Segment innerhalb des Ersatzteilmarkts erschlossen. Mit kostengünstigeren Teilen der speziell auf Fahrzeuge mit vergleichsweise hohem Lebensalter zugeschnittenen Marken versorgt SAF-HOLLAND auch Trucks und Trailer im sogenannten „zweiten Leben“. Speziell in den Schwellenländern, auf deren Straßen sich Fahrzeuge mit vergleichsweise hohem Lebensalter bewegen, eröffnen sich so zusätzliche Absatzpotenziale. Denn hier können wir die speziellen Qualitäten liefern, die Trucks und Trailer in diesen Ländern kennzeichnen: Robustheit, Verlässlichkeit und ein günstiger Preis.

CHANCEN DURCH BRANCHENSPEZIFISCHE MEGATRENDS

Autonomes Fahren, Digitalisierung und alternative Antriebskonzepte eröffnen der SAF-HOLLAND mittel- bis langfristig Wachstumschancen. Im Bereich Autonomes Fahren hat das Unternehmen bereits im Jahr 2018 auf der IAA Nutzfahrzeuge die Konzeptstudie SAF-HOLLAND Automated Coupling (SHAC) vorgestellt. In enger Zusammenarbeit mit Entwicklungspartnern arbeiten wir an der Entwicklung eines Pilotfahrzeugs, um es anschließend in Kooperation mit Lkw-Herstellern zu testen. Das ehrgeizige Ziel: Automatisierte Kupplungssysteme sollen auch außerhalb von geschlossenen Logistikgrundstücken im öffentlichen Straßenverkehr zum Einsatz kommen. Da hierfür die höchsten Sicherheitsstandards der Stufe ASIL (Automotive Safety Integrity Level) D gelten, gehen wir von einer intensiven Testphase bis 2025 aus, bevor das System zur Marktreife gelangt.

Über die britische Tochtergesellschaft Axscend bieten wir Digitalisierungslösungen für Fuhrparkmanager an. So stellt das Informationssystem TrailerMaster Betriebsdaten in Echtzeit bereit und ermöglicht es Flotten, ihre Ressourcen auszuschöpfen. Zu den wichtigsten integrierbaren Funktionalitäten zählen aus unserer Sicht: Beleuchtungsfunktionskontrolle, Beladungsprüfung und -optimierung, Wartungszustandsprüfung, Datenauswertung aus Reifendruckkontrollsystem und elektronischen Bremssystemen (EBS), patentierte Performancedaten- und Zustandsauswertung des Bremssystems (die in Großbritannien von der Prüfungspflicht auf dem Bremsprüfstand entbindet) sowie GPS-Datenübermittlung für das Trailer Tracking.

Im Bereich elektrische Antriebe entwickeln wir das Konzept der hydraulisch angetriebenen Achse SAF INTRA CD TRAK mit den zwei Achssystemen TRAKr und TRAKe weiter. Beide Systeme ergänzen die klassische Achse um einen zentral angebrachten Elektromotor. Bei TRAKr fungiert dieser Elektromotor ausschließlich als Generator, der mittels Rekuperation Strom für elektrische Verbraucher im Trailer erzeugt. Bei TRAKe kann der erzeugte Strom auch zum Antrieb des Elektromotors selbst genutzt werden, sodass die Achse zur Bewegung des Trailers beiträgt. Beide Lösungen entlasten den Verbrennungsmotor in der Zugmaschine und tragen so aktiv zur Verringerung von CO₂-Emissionen bei. Gleichzeitig profitieren Logistikunternehmen mit urbanen Einsatzgebieten von den Systemen. TRAKr ermöglicht etwa in Kombination mit einem strombetriebenen Kühlsystem das Abstellen eines Trailers mit Kühlware im Stadtgebiet, denn das System funktioniert unabhängig von einem laufenden Verbrennungsmotor. Mit TRAKe sind Anlieferungen zur Nachtzeit möglich, da der Elektromotor genug Antrieb erzeugt, um den kompletten Lastzug mit geringer Geschwindigkeit geräuschlos zu fahren.

CHANCEN DURCH NEUE REGULATORISCHE ANFORDERUNGEN

Neue Standards für Nutzfahrzeuge in China

In den vergangenen Jahren wurden die Zulassungsvorschriften für Nutzfahrzeuge in China verschärft. Nachdem in den Vorjahren bereits Begrenzungen des Maximalgewichts, des Gesamtgewichts pro Achse und der Maße eines Lastzugs umgesetzt wurden, traten Anfang 2019 verschärfte Sicherheitsbestimmungen in Kraft. Nach Ablauf einer einjährigen Übergangsfrist schreibt der GB 7258-Standard seit dem 1. Januar 2019 den Einbau von Scheibenbremsen für Gefahrguttransporte verpflichtend vor. Danach müssen bei Trucks jeweils die Vorderachsen und bei Trailern sämtliche Achsen mit Scheibenbremsen ausgerüstet werden. Seit dem 1. Januar 2020 müssen bei Gefahrguttransporten zudem die Hinterachsen von Trucks bzw. sämtliche Trailerachsen mit Luftfederungssystemen ausgerüstet werden. Diese Vorschriften gelten zudem für alle Anhänger mit Seitenwänden und Gitteraufbauten.

Obwohl es noch unklar ist, ab wann Altfahrzeuge, die die Vorgaben nicht erfüllen, nicht mehr erlaubt sein werden, dürfte der GB 7258-Standard die Nachfrage im chinesischen Markt beeinflussen. Für diese Anforderungen verfügt SAF-HOLLAND mit ihren Produkten über wettbewerbsfähige Lösungen, wodurch sich das Unternehmen in einer vorteilhaften Position sieht, seinen Marktanteil in China auszubauen.

Strengere Abgasvorschriften in den USA

In den USA wurde im Jahr 2016 eine neue Richtlinie bezüglich des CO₂-Ausstoßes von schweren Nutzfahrzeugen (Regulations for Greenhouse Gas Emissions from Commercial Trucks & Buses) von der amerikanischen Umweltschutzbehörde EPA und der National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) 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 2022 beinhaltet. Für kleinere Trailerhersteller gelten die verschärften Regelungen ab dem Baujahr 2023.

In den kommenden Jahren sind zudem weitere Verschärfungen der Anforderungen vorgesehen. Neben Verbesserungen in der Aerodynamik verlangen die verschärften Regelungen nach Angaben der EPA vor allem den Einsatz von Reifendruckkontrollsystemen und Leichtbaukomponenten, um so die Anforderungen an die verbesserte Kraftstoffeffizienz zu erfüllen. SAF-HOLLAND hat in beiden Produktgebieten nach eigener Einschätzung ein hohes Maß an Expertise und sollte somit mittelfristig von den strengeren Vorschriften profitieren.

Neue Regelungen in Deutschland und der Europäischen Union

Seit Beginn dieses Jahres fördert das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) die Erneuerung der Nutzfahrzeugflotten mit insgesamt 500 Mio. Euro. Im Einzelnen werden Käufer von neuen Nutzfahrzeugen, die ein Altfahrzeug mit schlechterer Emissionsklasse verschrotten lassen und es durch ein Fahrzeug mit neuen Sicherheits- und Emissionsstandards ersetzen, mit 15.000 Euro pro Fahrzeug bezuschusst. Außerdem werden innovative Trailer-Technologien mit bis zu 5.000 Euro pro Fahrzeug bezuschusst. Anträge können vom 26. Januar 2021 bis 15. April 2021 gestellt werden. Als Zulieferer von Sattelkupplungen und Achssystemen sowie Anbieter von innovativen Trailerlösungen könnte SAF-HOLLAND von einer Nachfragebelebung profitieren.

Über eine Absenkung der Trassenentgelte fördert die Bundesregierung im Zeitraum vom 1. Juli 2018 bis 30. Juni 2023 im Rahmen des Masterplans Schienengüterverkehr den Güterverkehr auf dem Schienennetz der Deutschen Bundesbahn mit einem jährlichen Volumen von 350 Mio. Euro. Im Jahr 2021 soll die Maßnahme evaluiert werden. Eine Erhöhung der Fördermittel könnte zu einer Absatzsteigerung von Fahrzeugen führen, die für

den Intermodalverkehr geeignet sind und damit die Nachfrage nach Produkten der SAF-HOLLAND positiv beeinflussen.

Mit der am 5. Januar 2020 in Kraft getretenen Verordnung (EU) 2019/2144 über die Typgenehmigung von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeuganhängern, wird der Verbau eines sog. Tire Pressure Monitoring System (TPMS) vorgeschrieben. Ab dem 6. Juli 2022 kann keine neue Typgenehmigung mehr für Fahrzeuge erlangt werden und ab dem 7. Juli 2024 können keine Neufahrzeuge mehr zugelassen werden, die nicht über eine entsprechende Ausrüstung verfügen. Für SAF-HOLLAND könnten sich daraus Potentiale für Produkte wie TrailerMaster Telematik-Systeme oder den SAF Tire Pilot ergeben.

STEIGENDE NACHFRAGE NACH SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE

Nach Einschätzung von SAF-HOLLAND wird in Europa der überwiegende Anteil der Trailer bereits seit vielen Jahren mit Scheibenbremsen ausgerüstet. Im Gegensatz dazu sieht das Unternehmen die mit Scheibenbremsen ausgestatteten Trailer auf dem US-amerikanischen Markt noch in der Minderheit. Dort dominieren nach wie vor die traditionellen Trommelbremsen, die aber in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Gewicht und Wartungsfreundlichkeit unterlegen sind. Auch unter Sicherheitsgesichtspunkten hat die Scheibenbremse klare Vorteile, da sie eine bessere Bremsleistung hat. So verkürzt sich zum Beispiel bei einer mit Scheibenbremsen ausgestatteten Lkw-Trailer-Kombination bei einer Geschwindigkeit von 75 mph der Bremsweg um 20 Prozent von 129 Meter auf 104 Meter.

Mittlerweile steigt aber auch in den USA und Kanada das Interesse an der Scheibenbremstechnologie. So konnte neben der Firma XTRA Lease, die weitere neue Trailer über einen langfristigen Leasingvertrag ordert, ein Flottenauftrag eines Lebensmittelgroßhändlers sowie eines kanadischen Fuhrparkunternehmens für Achssysteme mit integrierter Scheibenbremstechnologie hinzugewonnen werden. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, werden am Standort Warrenton zusätzliche Kapazitäten geschaffen. Mittelfristig wird damit gerechnet, dass der Anteil der Scheibenbremstechnologie in den USA auf 30 – 35 Prozent ansteigen wird. SAF-HOLLAND nimmt im europäischen Markt schon seit Jahren eine Vorreiterrolle in diesem Segment ein und verfügt über langjähriges Know-how. Mit dem Einsatz der Scheibenbremstechnik in seinen Achssystemen kann der Konzern seinen Wertschöpfungsumfang je Fahrzeug um 50 Prozent und mehr steigern.

CHANCEN DURCH AKQUISITIONEN

SAF-HOLLAND hat in der Vergangenheit ihre Fähigkeit mit den Übernahmen von KLL, York und V.Orlandi unter Beweis gestellt, über Akquisitionen ihre Marktposition zu festigen und ihr Wachstum zu beschleunigen. Sowohl für das Erstausrüstungsgeschäft als auch für das Aftermarket-Geschäft führt SAF-HOLLAND in den relevanten Regionen kontinuierlich Marktbeobachtungen und Potenzialanalysen durch.

Grundsätzlich boten sich in den vergangenen Jahren Optionen seitens potenzieller Verkäufer aus dem Umfeld familiengeführter Unternehmen, jedoch nach unserer Ansicht nicht zu attraktiven Konditionen. Angesichts der Herausforderungen, vor denen viele dieser Anbieter stehen, erwartet SAF-HOLLAND zukünftig interessante Opportunitäten, um ihre Position in selektiven Märkten ausbauen zu können. Ein gutes Beispiel hierfür war die Akquisition von KLL im Geschäftsjahr 2016, mit der SAF-HOLLAND ihr Portfolio um Produkte erweiterte, die sich durch ihre Robustheit und relativ günstigen Preise auszeichnen. Für solche Produkte sieht der Konzern auch in anderen Schwellenländern großes Absatzpotenzial, sodass sich hier Cross-Selling-Chancen eröffnen.

Auch mit der im Jahr 2018 durchgeführten Übernahme der York-Gruppe, dem Marktführer für Trailerachsen in Indien, verfolgt SAF-HOLLAND strategische Zielsetzungen. Bisher überwog auf diesem Markt die Nachfrage nach robusten und zuverlässigen Trucks und Trailern, wobei der Preis eine entscheidende Rolle spielte. Mit Yorks Produktportfolio deckt SAF-HOLLAND in einem ersten Schritt genau den aktuellen Marktbedarf ab. Ähnlich wie in den vergangenen Jahren in China erwarten Marktbeobachter allerdings, dass Beladungs- und Sicherheitsvorschriften auch in Indien und anderen APAC-Märkten in den nächsten Jahren sukzessive verschärft werden. Aus Sicht des Unternehmens ist daher auch in diesen Märkten ein Wandel hin zu technologisch anspruchsvolleren Lösungen absehbar. Entsprechend hat sich SAF-HOLLAND mit der Akquisition von York frühzeitig positioniert und sieht sich mit ihrem Produktportfolio in einer vielversprechenden Position, um das sich bietende Marktpotenzial zu nutzen.

CHANCEN DURCH EINTRITT IN NEUE MÄRKTE

Im Geschäftsjahr 2020 erwirtschaftete SAF-HOLLAND 92,3 Prozent ihres Umsatzes in den angestammten Regionen EMEA und Amerika. Es ist das erklärte Ziel des Unternehmens, den Umsatz außerhalb dieser beiden Kernregionen mittelfristig auszubauen.

Zu diesem Zweck hat SAF-HOLLAND ihre Präsenz außerhalb dieser Kernregionen in den vergangenen Jahren ausgebaut. Neben den bereits erwähnten Akquisitionen von KLL in Brasilien und York in Indien nahm SAF-HOLLAND 2017 ein neues Werk für die Fertigung von Achssystemen in Düzce (Türkei) in Betrieb. Der Standort bringt zum einen Vorteile aufgrund geringerer Transportkosten und bietet zum anderen die Perspektive, anliegende neue Märkte schneller beliefern zu können. Branchenexperten rechnen mit einem Nachholbedarf bei Infrastrukturinvestitionen in diesen Ländern, speziell im Transportsektor.

Darüber hinaus traf der Konzern in 2018 die Entscheidung, seine Fertigungskapazitäten in China auszubauen, um das von SAF-HOLLAND erwartete hohe Wachstum bei modernen Achs- und Federungssystemen für Trailer in den kommenden Jahren zu bewältigen. Mit einem Investitionsvolumen im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich wurde ein neues zentrales Produktionszentrum mit einer Gesamtfläche von rund 46.000 m² im Jangtse-Delta errichtet. Der Betrieb wurde im Laufe des Jahres 2020 aufgenommen. Damit legt SAF-HOLLAND die Grundlage für ein langfristig ausgerichtetes und profitables Wachstum in dieser Region.

INTERNES KONTROLLSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Das übergeordnete Ziel unseres rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems (IKS) für den Konzernrechnungslegungsprozess lautet, die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Sinne einer Übereinstimmung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts des SAF-HOLLAND-Konzerns sowie ergänzend des Jahresabschlusses der SAF-HOLLAND SE als Mutterunternehmen mit allen einschlägigen Vorschriften sicherzustellen. Die Ausgestaltung des IKS nach den spezifischen Anforderungen des Unternehmens fällt in den Verantwortungsbereich des Vorstands. Gemäß der Geschäftsverteilung fallen die für die Rechnungslegung zuständigen Bereiche Bilanzierung und Finanzen unter die Zuständigkeit des Finanzvorstands. Diese Funktionsbereiche definieren und überprüfen die konzernweiten Rechnungslegungsstandards innerhalb des Konzerns und führen die Informationen zur Aufstellung des Konzernabschlusses zusammen. Wesentliche Risiken für den Rechnungslegungsprozess ergeben sich aus der Anforderung, richtige und vollständige Informationen in der vorgegebenen Zeit zu übermitteln. Dies setzt voraus, dass die Anforderungen klar kommuniziert und die betroffenen Einheiten in die

Lage versetzt werden, die Anforderungen zu erfüllen. Risiken, die sich auf den Rechnungslegungsprozess auswirken können, ergeben sich zum Beispiel aus der zu späten oder falschen Erfassung von Geschäftsvorfällen oder der Nichtbeachtung von Bilanzierungsregeln. Auch die Nichterfassung von Geschäftsvorfällen stellt ein potenzielles Risiko dar. Um Fehler zu minimieren, basiert der Rechnungslegungsprozess auf einer Funktionstrennung. Sowohl die Erstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaften als auch die darauf aufbauenden Konsolidierungsmaßnahmen sind durch eine konsistente Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips gekennzeichnet.

Der Rechnungslegungsprozess ist vollständig in das Risikomanagementsystem der SAF-HOLLAND SE einbezogen. Damit ist sichergestellt, dass rechnungslegungsrelevante Risiken frühzeitig erkannt und somit ohne Verzug Maßnahmen zur Risikovorsorge und –abwehr ergriffen werden können.

Zur Sicherstellung der Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems erfolgen regelmäßige Überprüfungen rechnungslegungsrelevanter Prozesse durch die Interne Revision.

Grundlage der Prozesse für die Konzernrechnungslegung und –berichterstattung ist das Bilanzierungshandbuch mit Kontierungsrichtlinie (IFRS Accounting Manual). Alle Konzerngesellschaften müssen die darin beschriebenen Standards dem Rechnungslegungsprozess zugrunde legen. Wesentliche Ansatz- und Bewertungsmaßstäbe, wie zum Beispiel für Ansatz und Bewertung von Anlagevermögen, Vorräten und Forderungen sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten, sind verbindlich definiert.

Darüber hinaus bestehen im Konzern für außergewöhnliche Sachverhalte der Geschäftstätigkeit Meldemechanismen, um die einheitliche Behandlung gleicher Sachverhalte konzernweit zu gewährleisten. Für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gilt ein für alle Gesellschaften vorgegebener Terminplan.

Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden von diesen nach den maßgeblichen lokalen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellt. Konzerninterne Liefer- und Leistungsbeziehungen werden von den Gruppengesellschaften auf gesondert gekennzeichneten Konten erfasst.

Die Salden der konzerninternen Verrechnungskonten werden auf der Basis definierter Richtlinien und Zeitpläne über Saldenbestätigungen abgeglichen. Die Finanzberichterstattung der Konzerngesellschaften erfolgt über das Reporting-System SAP-BPC.

Entsprechend der regionalen Segmentierung der SAF-HOLLAND wird die fachliche Verantwortung für den Finanzbereich sowohl von den Finanzverantwortlichen in der Konzernobergesellschaft als auch von den regionalen CFOs für die jeweilige Region getragen. Sie sind in die Qualitätssicherung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaften eingebunden. Die übergreifende Qualitätssicherung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaften wird durch die Zentralabteilung Group Consolidation & Controlling wahrgenommen, die für die Erstellung des Konzernabschlusses verantwortlich ist. Die Erstellung des Konzernlageberichtes liegt in der Verantwortung der Zentralabteilung Investor Relations, die ebenfalls direkt an den Finanzvorstand der SAF-HOLLAND berichtet.

Die von den Gruppengesellschaften der SAF-HOLLAND verwendeten Finanzbuchhaltungssysteme werden sukzessive vereinheitlicht. In allen Systemen liegen gegliederte Zugriffsberechtigungen vor. Über Art, Ausgestaltung und Vergabepraktiken der Zugriffsberechtigungen entscheiden die lokalen Geschäftsführungen in Abstimmung mit der zentralen IT-Abteilung.

NACHHALTIGKEIT

Bei SAF-HOLLAND ist Nachhaltigkeit ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie und Unternehmensstrategie. Nachhaltigkeit bedeutet nachhaltiges Wirtschaften und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. SAF-HOLLAND ist davon überzeugt, dass dieser Ansatz die eigene Innovations- und Zukunftsfähigkeit erhöht. Mit der Nachhaltigkeitsstrategie stellt das Unternehmen sicher, dass Nachhaltigkeitsthemen konzernweit gesteuert werden und einen Beitrag zur Unternehmensleistung ermöglichen.

VERÖFFENTLICHUNG DER NICHTFINANZIELLEN ERKLÄRUNG

SAF-HOLLAND veröffentlicht den Nachhaltigkeitsbericht 2020 am 25. März 2021. Mit der Veröffentlichung dieses Berichts wird die nichtfinanzielle Konzernklärung abgegeben.

Der Nachhaltigkeitsbericht 2020 wird auf der Unternehmenswebsite unter <https://corporate.safholland.com/de/investor-relations/publikationen/nachhaltigkeitsbericht> öffentlich abrufbar sein.

Der Nachhaltigkeitsbericht enthält auch den UN Global Compact Fortschrittsbericht von SAF-HOLLAND. SAF-HOLLAND ist seit 2018 Mitglied im UN Global Compact, der weltweiten Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung.

NACHHALTIGKEITSREPORTING WEITERENTWICKELT

SAF-HOLLAND konnte auch im Berichtsjahr seine Nachhaltigkeitsberichterstattung weiterentwickeln. Durch die Präzisierung bei der Erhebung von Nachhaltigkeitsdaten wurde das Fundament dafür gelegt, den steigenden Anforderungen an die Berichterstattung gerecht zu werden.

Darüber hinaus sind nunmehr alle Produktionsstandorte in die Berichterstattung einbezogen. Der Nachhaltigkeitsbericht 2020 bildet das weltweite SAF-HOLLAND Produktionsnetzwerk ab und zeigt damit konzernweite Angaben.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert sowohl das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands als auch für den Aufsichtsrat und stellt die Höhe der individuellen Vergütung der einzelnen Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats dar. Er ist entsprechend den Erfordernissen des Handelsgesetzbuchs (HGB) sowie den International Financial Reporting Standards (IFRS) und unter Berücksichtigung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) sowie der Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) erstellt worden.

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND

Zum 1. September 2020 wurde Inka Koljonen zum Mitglied des Vorstands der SAF-HOLLAND SE und zur neuen Chief Financial Officer (CFO) bestellt. Der bisherige CFO, Dr. Matthias Heiden, hat die Gesellschaft zum 30. Juni 2020 verlassen.

Der Vorstand besteht somit aus dem CEO (Alexander Geis), der CFO (Inka Koljonen) und dem COO (Dr. André Philipp). Die Presidents der Regionen gehören dem erweiterten Führungskreis – dem Executive Committee und damit nicht dem Vorstand – an.

VORSTANDSVERGÜTUNG

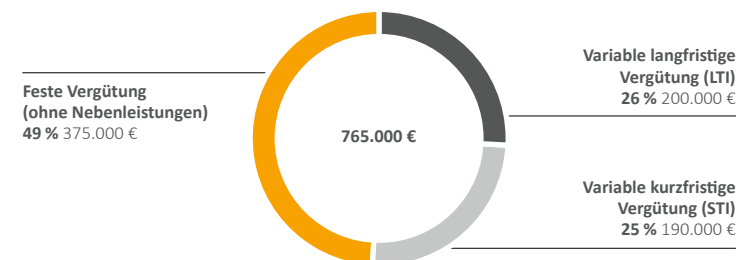
GRUNDLAGEN DER VERGÜTUNG

Der Aufsichtsrat überprüft jährlich die Vergütung jedes einzelnen Mitglieds des Vorstands hinsichtlich deren Höhe und Struktur. Beschlussfassungen über die Vergütung werden in der Regel vom Vergütungs- und Nominierungsausschuss vorbereitet.

Das Vergütungssystem für den Vorstand ist auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtet. Die Vergütung trägt zudem zur Förderung der Geschäftsstrategie und zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft bei. Gemäß der Empfehlung des DCGK achtet der Aufsichtsrat bei der Festlegung der variablen Vergütung auf eine mehrjährige Ausgestaltung, das heißt, die langfristigen variablen Vergütungskomponenten übersteigen die kurzfristigen in der Regel geringfügig. Gleichzeitig wird im Rahmen der kurzfristigen variablen Vergütung auch ein hinreichend großer Schwerpunkt auf die operativen jährlichen Ziele gelegt, die als Grundlage für die zukünftige Unternehmensentwicklung dienen.

Die Zielgesamtvergütungsstruktur am Beispiel eines Vorstandsmitgliedes mit einer Grundvergütung von 375.000 Euro gestaltet sich wie folgt:

Zielgesamtvergütungsstruktur



Die Angemessenheit der Vergütung wird durch den Aufsichtsrat regelmäßig überprüft. Hierzu wird der Aufsichtsrat von einem unabhängigen externen Vergütungsexperten unterstützt. Die Kriterien für die Beurteilung der Angemessenheit der Vergütung sind die individuellen Aufgaben und Leistungen der Mitglieder des Vorstands sowie die Lage des Unternehmens. Zudem wird die Üblichkeit der Vergütung auch innerhalb des Unternehmens überprüft (vertikaler Vergütungsvergleich).

VERGLEICHBARKEIT DER VERGÜTUNG

Die durchschnittliche Jahresgesamtvergütung eines Vorstandsmitglieds besteht aus dem Festgehalt, sowie der kurz- und langfristigen variablen Vergütung. Die Auszahlungen im Berichtsjahr entsprechen dem 11-fachen der durchschnittlichen Gesamtjahresvergütung eines Mitarbeiters der deutschen Gesellschaften und dem rund 3-fachen Gesamtjahresgehaltes der Mitglieder des oberen Führungskreises (Vice-President-Ebene). Der vertikale Vergütungsvergleich belegt damit eine angemessene Üblichkeit der Vergütung des Vorstandes.

VERGÜTUNGSSYSTEM

Die Vergütung setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

Vergütungssystem

VERGÜTUNGSBESTANDTEIL		KURZZUSAMMENFASSUNG		ZWECK UND ANBINDUNG AN DIE STRATEGIE
1. Festes Jahresgrundgehalt		<ul style="list-style-type: none"> — Fixe vertraglich vereinbarte Vergütung, die monatlich ausgezahlt wird 		<ul style="list-style-type: none"> — Sichert ein angemessenes, nicht variables Einkommen, um sicherzustellen, dass keine unangemessenen Risiken eingegangen werden
2. Nebenleistungen	>	<ul style="list-style-type: none"> — Insbesondere Firmenwagennutzung, Zuschüsse zur Kranken- und Pflegeversicherung 	>	<ul style="list-style-type: none"> — Gewinnt und bindet Vorstandsmitglieder, die aufgrund ihrer Erfahrung und Kompetenz die Strategie entwickeln und erfolgreich umsetzen können
3. Kurzfristige Vergütung	>	<ul style="list-style-type: none"> — In der Regel 75 % finanzielle und 25 % nichtfinanzielle Erfolgsziele — Höchstbetrag (Cap): 125 % des jeweiligen Zielwertes — Auszahlung im Folgejahr 	>	<ul style="list-style-type: none"> — Setzt Anreize für Vorstandsmitglieder, sich auf die erfolgreiche Umsetzung der jährlichen Geschäftsprioritäten zu konzentrieren
4. Langfristige Vergütung	>	<ul style="list-style-type: none"> — Gewährungen von virtuellen Share Units — Erfolgsziele: <ul style="list-style-type: none"> — Aktienkursentwicklung — Unternehmensperformance — Höchstbetrag (Cap): 200 % des Gewährungswertes — Auszahlung: im fünften Jahr nach Gewährung 	>	<ul style="list-style-type: none"> — Verknüpft die Entwicklung der Vorstandsvergütung unmittelbar mit der Aktienkursentwicklung und damit mit dem Investoreninteresse — Setzt Anreize für Vorstandsmitglieder, den Unternehmenswert langfristig zu steigern

Für die einzelnen Komponenten der Vergütung des Vorstandes des Geschäftsjahres 2020 gelten folgende Kriterien:

1. Festes Jahresgrundgehalt

Das Grundgehalt ist ein fixes, auf das Gesamtjahr bezogenes und monatlich gewährtes Entgelt. Die Mitglieder des Vorstands erhalten für ihre Tätigkeit - anders als bei vielen anderen Unternehmen - keine Altersversorgungsleistungen vom Unternehmen. Die Festvergütung enthält hierfür seit dem Geschäftsjahr 2018 eine Ausgleichskomponente.

2. Nebenleistungen

Die steuerpflichtigen Nebenleistungen des Vorstands bestehen insbesondere aus der Bereitstellung von Dienstwagen und der Übernahme von Kosten für eine Berufsunfallversicherung sowie eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung). Zudem erfolgen - in entsprechender Anwendung der sozialversicherungsrechtlichen Vorschriften - Zuschüsse zur Kranken- und Rentenversicherung.

3. Die variable kurzfristige Vergütung (STI)

Der Jahresbonus ist eine variable Barvergütung, die sich nach dem messbaren Erfolg des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie der Erreichung individueller Ziele richtet. Mithilfe der individuellen Ziele werden die individuellen Leistungen des einzelnen Vorstandsmitglieds in der Vergütung berücksichtigt. Als Unternehmensziele wurden die drei Zielgrößen Konzernumsatz, das Net Working Capital Ratio sowie die bereinigte EBIT-Marge definiert. Für die Zielerreichung gilt in der Regel eine Untergrenze von 75 Prozent und eine Obergrenze von 125 Prozent. Wenn die Summe der gewichteten individuellen Zielerreichung unter 75 Prozent (Schwellenwert) liegt, wird keine anteilige Auszahlung des Zielbonus gewährt. In außergewöhnlichen Fällen kann der Aufsichtsrat eine Untergrenze von 50 Prozent festlegen. Die Höhe der zu zahlenden Vergütung errechnet sich durch Multiplikation des Prozentsatzes der Zielerreichung mit dem Zielbonusbetrag. Im Jahr des Eintritts und des Ausscheidens aus der Gesellschaft hat das Vorstandsmitglied Anspruch auf einen zeitanteiligen Bonus. Die Auszahlung der kurzfristigen variablen Vergütung erfolgt im Folgejahr des betreffenden Geschäftsjahres.

Aufgrund der durch die COVID-19-Pandemie hervorgerufenen besonderen Herausforderungen und überdurchschnittlichen hohen Arbeitsbelastung

hat der Aufsichtsrat beschlossen, den Vorstandsmitgliedern für das abgelaufene Geschäftsjahr einen Sonderbonus zu gewähren, falls die quantitativen Unternehmensziele des Jahresbonus (STI) nicht erreicht werden. Der Sonderbonus ist abhängig von der Erreichung bestimmter Ziele - insbesondere mit dem speziellen Fokus auf Networking Capital Optimierung bzw. Cash Generierung - und entspricht bei 100 Prozent Zielerreichung dem bisherigen Anteil der quantitativen Unternehmensziele. Die vereinbarten persönlichen Ziele des Jahresbonus (STI) bleiben erhalten bzw. werden vom Sonderbonus nicht berührt.

Für das Geschäftsjahr 2021 wurden für CEO, CFO und COO zudem nicht-finanzielle Performance-Ziele festgelegt, die sich an der Energieeinsparung und damit nachhaltigen Ausrichtung des Unternehmens orientieren.

4. Die variable langfristige Vergütung (LTI)

Der LTI ist ein variabler Vergütungsbestandteil, dessen Ziel die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes ist und der die Interessen der Unternehmensführung sowie der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND SE nachhaltig verknüpft. Es handelt sich hierbei um einen seit 2013 eingeführten Performance-Share-Unit-Plan (PSUP), der sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung berücksichtigt und eine Performanceperiode von vier Jahren vorsieht.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des jeweiligen Dotierungswerts durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, welches der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Zielerreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge während der Performanceperiode) zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde. Die Auszahlung der langfristigen variablen Vergütung erfolgt über die Entgeltabrechnung anhand des testierten Konzernabschlusses.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt.

Anzahl der Share Units	X	Zielerreichungsfaktor	X	Wert der Aktie	=	PSUP-Auszahlung
Performance-Share-Unit-Plan (PSUP): Dotierung		Multiplikator gemäß Zielerreichungskurve		Durchschnittlicher Aktienkurs im November und Dezember des vierten Jahres		Cap: 200 % des Wertes der Zuteilung

Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND SE oder eine Eigeninvestmentverpflichtung für Aktien besteht für die Vorstandsmitglieder nicht.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum eine durchschnittliche operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „bereinigtes EBIT“ erreicht hat. Bei einer Zielerreichung unter 70 Prozent ist der Zielerreichungsfaktor 0 bzw. es erfolgt keine Auszahlung.

Falls ein Vorstandsmitglied aufgrund von Tod, Invalidität, Berufsunfähigkeit oder Ruhestand entsprechend dem vertraglich vereinbarten Alter vor Ablauf der Performanceperioden aus dem Unternehmen ausscheidet, erhält das Mitglied bzw. die Hinterbliebenen den möglichen Auszahlungsbetrag zum Auszahlungszeitpunkt pro rata temporis.

Eine mögliche Auszahlung kann durch den Aufsichtsrat vorübergehend ausgesetzt werden, sollten imminente und dringende finanzielle Faktoren, denen die SAF-HOLLAND SE und/oder eine Gruppengesellschaft ausgesetzt ist/sind, eine Auszahlung nicht möglich machen. Grundsätzlich kann der Aufsichtsrat jederzeit auch eine Aussetzung oder Beendigung des LTI-Plans beschließen. Rechte aus bereits gewährten Plänen können nicht ohne Zustimmung des Teilnehmers nachträglich geändert werden.

Der maximale Auszahlungswert des Performance-Share-Unit-Plans (PSUP) beträgt jeweils 200 Prozent des Wertes der Zuteilung (Höchstwert). Diese Deckelung in Verbindung mit dem Fixgehalt sowie der Obergrenze von 125 Prozent der kurzfristigen variablen Vergütung bilden somit eine Höchstgrenze für die Vergütung der Mitglieder des Vorstands.

Der Verlust aller Rechte aus dem Plan ist auf den Fall der außerordentlichen Kündigung durch die Gesellschaft beschränkt. Im Falle einer anderweitigen Beendigung des Dienstvertrages erfolgt eine Auszahlung zum Auszahlungszeitpunkt in der Höhe, die dem Vorstandsmitglied zum Auszahlungszeitpunkt zugestanden hätte, unter Berücksichtigung einer zeitanteiligen Kürzung. Abweichend von vorstehender Regelung werden die für die Jahre 2019, 2020 und 2021 zugeteilten Phantom Shares unverfallbar gestellt, d.h., dass sie im Falle einer Beendigung des Dienstvertrages vor Ablauf des jeweiligen Bemessungszeitraums nicht zeitanteilig gekürzt werden.

Die Gesellschaft ist berechtigt, bereits zugeteilte Phantom Shares im Rahmen des LTI innerhalb des Bemessungszeitraums trotz Erreichung der vereinbarten Ziele zurückzufordern oder zuzuteilende Phantom Shares einzubehalten. Dies setzt voraus, dass das Vorstandsmitglied in schwerwiegender, nachweislich pflichtwidriger Form gegen seine gesetzlichen und/oder vertraglichen Pflichten und/oder gegen unternehmensinterne Richtlinien der Gesellschaft verstoßen hat, wobei der Nachweis eines durch das pflichtwidrige Verhalten entstandenen Schadens der Gesellschaft nicht erforderlich ist („Rückforderungsanspruch“ oder „Einbehaltungsanspruch“).

Die Geltendmachung des Rückforderungsanspruchs oder Einbehaltungsanspruchs sowie deren Höhe liegt im pflichtgemäßen Ermessen der Gesellschafterversammlung. Der Rückforderungsanspruch oder Einbehaltungsanspruch besteht auch dann, wenn das Amt des Vorstandsmitglieds bzw. dessen Anstellungsverhältnis zum Zeitpunkt der Geltendmachung des Rückforderungsanspruchs bereits beendet ist. Eine Rückforderung oder Einbehaltung soll in der Regel unterbleiben, wenn kein Vermögens- oder

Reputationsschaden in Betracht kommt. Eine Rückforderung oder Einbehaltung ist ausgeschlossen, wenn seit dem Zeitpunkt des Verstoßes mehr als 2,5 Jahre vergangen sind.

Sollte eine Rückforderung oder Einbehaltung eines Betrages von maximal 50 Prozent der zugeteilten Phantom Shares im Rahmen des LTI nicht oder nicht im erforderlichen Umfang möglich sein, kann die Gesellschaft subsidiär auch STI-Zahlungen einbehalten. Eine Rückforderung bereits gewährter STI-Zahlungen ist ausgeschlossen.

ÜBERPRÜFUNG BZW. ANPASSUNG DER BEZÜGE

Eine Überprüfung der Gehaltsbestandteile erfolgt jährlich durch den Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat hat die Möglichkeit, dem Vorstand bei Übernahme besonderer Aufgabenstellungen oder Leistungen eine Sondervergütung zu gewähren. Im Geschäftsjahr 2020 erhielt Dr. André Philipp einen Sonderbonus für seinen außerordentlich hohen Arbeitseinsatz, vor allem im Rahmen der Chinaaktivitäten.

Als Zeichen der Solidarität mit der Belegschaft, die aufgrund der COVID-19-Pandemie kurzarbeitsbedingte Einkommensverluste hinnehmen musste, haben die Mitglieder des Vorstands in den Monaten April bis Juli 2020 einen freiwilligen Gehaltsverzicht von 15 Prozent des jeweiligen monatlichen Grundgehalts geübt.

ABFINDUNGEN

Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder haben eine Laufzeit von drei Jahren. Die Gewährung einer Abfindung bei vorzeitiger Beendigung des Dienstvertrags aufgrund von Widerruf der Bestellung oder durch eine sonstige vorzeitige Beendigung liegt im Ermessen der Gesellschaft. Eine etwaige Abfindung ist auf maximal zwei Jahresgesamtvergütungen (d. h. Jahresgrundgehalt, variable kurzfristige Vergütung (STI) sowie variable langfristige Vergütung (LTI)) begrenzt. Für die Berechnung der festen Jahresvergütung erfolgt eine Orientierung an dem Vorjahr bzw. dem laufenden Jahr. Bei der Berücksichtigung der variablen Vergütung (STI und LTI) ist der Betrag der zugeteilten variablen Vergütung des letzten Geschäftsjahres anzusetzen.

Bei Beendigung des Vertrags mit einem Mitglied des Vorstands aus einem von diesem Mitglied zu vertretendem wichtigem Grunde oder durch Vertragsauflösung auf Wunsch des Mitglieds wird keine Abfindung gezahlt.

Im Falle eines Kontrollwechsels hat jedes Vorstandsmitglied einmalig das Recht, das Amt mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende niederzulegen und den Dienstvertrag zu demselben Termin zu kündigen. Dieses Sonderkündigungsrecht besteht nur innerhalb eines Monats ab dem Zeitpunkt, zu dem einem Vorstandsmitglied der tatsächlich stattgefundenen Kontrollwechsel bekannt geworden ist. Im Falle der vorzeitigen Beendigung des Dienstvertrages infolge eines Kontrollwechsels besteht kein Anspruch auf eine Abfindung.

Ein Kontrollwechsel liegt vor,

- wenn ein Dritter oder mehrere gemeinsam handelnde Dritte durch den Erwerb von Aktien oder auf sonstige Weise mindestens 30 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft oder an der Gesellschafterin der Gesellschaft erwerben, unabhängig davon, ob dadurch die Pflicht zu einem Übernahmeangebot entsteht.
- bei der Verschmelzung (§ 2 UmwG), der Übertragung der Gesellschaft gemäß § 174 Abs. 1 bzw. 2 Nr. 1 UmwG oder einer rechtsgeschäftlichen Übertragung des wesentlichen Vermögens auf dritte Rechtsträger, die nicht zum SAF-HOLLAND Konzern gehören, oder
- bei Abschluss eines Beherrschungsvertrages durch die Gesellschaft als abhängige Untergesellschaft.

Die Verträge von Alexander Geis und Dr. André Philipp beinhalten ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, welches diesen Vorstandsmitgliedern untersagt, während der Dauer von einem Jahr nach Ausscheiden, Leistungen an oder für einen Wettbewerber zu erbringen. Hierfür erhalten Sie eine Karenzentschädigung gemäß § 74 Absatz 2 HGB in Höhe von 50 Prozent der zuletzt bezogenen vertragsmäßigen Leistungen. Abfindungszahlungen werden auf die Karenzentschädigung angerechnet.

DARLEHEN AN MITGLIEDER DES VORSTANDS

In 2020 wurden, wie in den Jahren zuvor, keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Vorstands gezahlt.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Die Gesamtbezüge für die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2020 lagen bei insgesamt 1.791.000,00 Euro (Vorjahr: 1.860.000,00 Euro bezogen auf CEO, CFO und COO).

Der Einzelausweis der Managementvergütung für das Geschäftsjahr 2020 ergibt sich aus den nachfolgenden Tabellen:

Nach DRS 17

IN TEUR

	Alexander Geis		Inka Koljonen		Dr. André Philipp		Dr. Matthias Heiden		Summe	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
erfolgsunabhängige Komponenten	645	550	139	0	421	341	180	373	1.385	1.264
erfolgsabhängige Komponenten	70	140	0	0	46	0	107	100	223	240
langfristige Anreizwirkung	73	178	0	0	37	0	73	178	183	356
Gesamtvergütung	788	868	139	0	504	341	360	651	1.791	1.860

Die oben dargestellten Beträge stellen die zugeflossene Vergütung dar.

Die Gesamtbezüge des Managements bzw. der Geschäftsführer nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB sind in der folgenden Übersicht dargestellt. Die Bezüge von Dr. Matthias Heiden beziehen sich auf den Zeitraum bis zu Beendigung seiner Tätigkeit am 30. Juni 2020. Die Bezüge von Inka Koljonen beziehen sich auf ihren Eintritt ab dem 1. September 2020.

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen

IN TEUR

	Alexander Geis				Inka Koljonen				Dr. André Philipp			
	2020 (Ziel)	2020 (Min)	2020 (Max)	2019	2020 (Ziel)	2020 (Min)	2020 (Max)	2019	2020 (Ziel)	2020 (Min)	2020 (Max)	2019
Festvergütung	650	650	650	459	125	125	125	0	359	359	359	325
Sondervergütung	0	0	0	75	0	0	0	0	50	50	50	0
Nebenleistungen	27	27	27	16	14	14	14	0	30	30	30	16
Summe	677	677	677	550	139	139	139	0	439	439	439	341
Einjährige variable Vergütung	293	0	366	220	63	0	79	0	160	0	200	160
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2016 - 2019	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	43
LTI-Programm 2017 - 2020	0	0	0	0	75	0	150	0	0	0	0	85
LTI-Programm 2018 - 2021	0	0	0	0	100	0	200	0	0	0	0	128
LTI-Programm 2019 - 2022	0	0	0	340	125	0	250	0	0	0	0	170
LTI-Programm 2020 - 2023	357	0	714	0	175	0	350	0	170	0	340	0
Summe	650	0	1.080	560	538	0	1.029	0	330	0	540	586
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	1.327	677	1.757	1.110	677	139	1.168	0	769	439	979	927

Deutscher Corporate Governance Kodex: Gewährte Zuwendungen**IN TEUR**

	Dr. Matthias Heiden				Summe			
	2020 (Ziel)	2020 (Min)	2020 (Max)	2019	2020 (Ziel)	2020 (Min)	2020 (Max)	2019
Festvergütung	179	179	179	359	1.313	1.313	1.313	1.143
Sondervergütung	0	0	0	0	50	50	50	75
Nebenleistungen	14	14	14	14	85	85	85	46
Summe	193	193	193	373	1.448	1.448	1.448	1.264
Einjährige variable Vergütung	100	0	125	200	616	0	770	580
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2016 - 2019	0	0	0	0	0	0	0	43
LTI-Programm 2017 - 2020	0	0	0	0	75	0	150	85
LTI-Programm 2018 - 2021	0	0	0	0	100	0	200	128
LTI-Programm 2019 - 2022	0	0	0	170	125	0	250	680
LTI-Programm 2020 - 2023	0	0	0	0	702	0	1.404	0
Summe	100	0	125	370	1.618	0	2.774	1.516
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	293	193	318	743	3.066	1.448	4.222	2.780

Relative Anteile der einzelnen Bestandteile an der Gesamtvergütung**IN PROZENT**

	Alexander Geis		Inka Koljonen		Dr. André Philipp		Dr. Matthias Heiden	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Festvergütung	50	45	34	0	52	50	64	49
Einjährige variable Vergütung	23	22	28	0	23	24	36	28
Mehrjährige variable Vergütung	27	33	48	0	25	26	0	23

Zufluss gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex

IN TEUR

	Alexander Geis		Inka Koljonen		Dr. André Philipp		Dr. Matthias Heiden		Summe	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Festvergütung	618 ¹	459	125	0	341 ¹	325	166 ¹	359	1.250 ¹	1.143
Sondervergütung	0	75	0	0	50	0	0	0	50	75
Nebenleistungen	27	16	14	0	30	16	14	14	85	46
Summe	645	550	139	0	421	341	180	373	1.385	1.264
Einjährige variable Vergütung	70	140	0	0	46	0	107	100	223	240
Mehrjährige variable Vergütung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTI-Programm 2015 - 2018	0	178	0	0	0	0	0	178	0	356
LTI-Programm 2016 - 2019	73	0	0	0	37	0	73	0	183	0
Summe	143	318	0	0	83	0	180	278	406	596
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	788	868	139	0	504	341	360	651	1.791	1.860

¹ inklusive abgezogenem freiwilligem Gehaltsverzicht**VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS**

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird in § 16 der Satzung der SAF-HOLLAND SE geregelt. Sie steht in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Aufsichtsrats und zur Lage der Gesellschaft.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nach dem aktuellen Vergütungssystem eine feste jährliche Vergütung, die nach Ablauf des Geschäftsjahres, das heißt für das Geschäftsjahr 2020 im Jahr 2021, gezahlt wird. Erfolgsabhängige oder aktienbasierte Vergütungskomponenten werden nicht gewährt.

- Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 40.000,00 Euro.
- Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 100.000,00 Euro.
- Die stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60.000,00 Euro.

Somit wird der höhere zeitliche Aufwand des Vorsitzenden und seiner Stellvertreterin berücksichtigt.

Für die Tätigkeiten in Ausschüssen des Aufsichtsrats wird jedem Vorsitzenden eines Ausschusses zudem eine Fixvergütung in Höhe von 20.000,00 Euro gewährt, wodurch ebenfalls der höhere zeitliche Aufwand angemessen berücksichtigt wird. Eine Fixvergütung für die Mitgliedschaft in Ausschüssen wird nicht gewährt.

Für die Teilnahme an einer Sitzung des Aufsichtsrats oder eines Ausschusses erhält das jeweilige Mitglied ein Sitzungsgeld von 1.000,00 Euro pro Sitzungstag und von 500,00 Euro pro Telefonkonferenz. Vorsitzende eines Ausschusses erhalten kein Sitzungsgeld für Sitzungen oder Telefonkonferenzen des betreffenden Ausschusses.

Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder seiner Ausschüsse angehören oder das Amt eines Vorsitzenden oder stellvertretenden Vorsitzenden ausüben, erhalten eine entsprechende zeitanteilige Vergütung.

Die D&O-Gruppenversicherung schließt die Mitglieder des Aufsichtsrats mit ein. 2020 wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Aufsichtsrats bzw. ehemalige Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlt.

Aufgrund der COVID-19-Krise hat auch der Aufsichtsrat freiwillig auf 15 Prozent der Fixvergütung für das zweite Quartal 2020 verzichtet.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats für 2020 – einschließlich der Vergütung der ehemaligen Mitglieder des Board of Directors,

welches vor Sitzwechsel von Luxemburg nach Deutschland mit Wirkung vom 1. Juli 2020 bestand – beträgt 371.900,00 Euro (Vorjahr: 413.700,00 Euro).

Die Aufsichtsratsvergütung 2020 verteilt sich auf die einzelnen Mitglieder wie folgt:

IN TEUR

	Aufsichtsrat	Prüfungsausschuss	Nominierungs- und Vergütungsausschuss	Verzicht auf Fixvergütung Q2 2020	Gesamt 2020
Dr. Martin Kleinschmitt	107,0	3,5	2,0	-4,1	108,5
Martina Merz	67,0	0,0	10,5	-3,3	74,2
Carsten Reinhardt	47,0	3,5	1,5	-1,8	50,2
Ingrid Jägering	47,0	20,0	0,0	-2,6	64,5
Matthias Arleth ¹	24,5	0,0	10,0	-0,1	34,4
Anja Kleybold ²	22,5	0,0	0,0	-1,7	20,8
Jack Gisinger ³	19,2	0,0	1,5	-1,3	19,4
Gesamt	334,2	27,0	25,5	-14,8	371,9
davon Fixvergütung	296,7	20,0	20,0	-14,8	321,9
davon Sitzungsgeld	32,0	6,0	0,0	0,0	38,0
davon Sitzungsgeld (Telefonkonferenzen)	5,5	1,0	5,5	0,0	12,0

¹ Mitglied des Aufsichtsrats ab Juli 2020

² Mitglied des Board of Directors bis Juni 2020

³ Mitglied des Board of Directors bis Mai 2020

Anmerkung: Der Ersatz von Auslagen wie Reisekosten ist nicht in der Übersicht enthalten.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Corporate Governance steht bei SAF-HOLLAND für eine verantwortungsbewusste, auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -überwachung, die sämtliche Bereiche des SAF-HOLLAND-Konzerns einbezieht. Transparente Berichterstattung und Unternehmenskommunikation, eine an den Interessen aller Stakeholder ausgerichtete Unternehmensführung, die vertrauensvolle Zusammenarbeit von Vorstand, Aufsichtsrat und Mitarbeitern sowie die Einhaltung geltenden Rechts sind wesentliche Eckpfeiler dieser Unternehmenskultur.

Mit der Abschaffung des Corporate Governance Berichts durch den neuen Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 16. Dezember 2019 wurde die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB zum zentralen Instrument der Corporate Governance Berichterstattung.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten in dieser Erklärung über die Corporate Governance von SAF-HOLLAND.

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Unternehmenswebsite unter <https://corporate.safholland.com/de/unternehmen/ueber-uns/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung> öffentlich abrufbar.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) ii) SE-VO i.V.m. §§ 289a, 315a HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2020 dargestellt.

I. ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Grundkapital der SAF-HOLLAND SE belief sich zum 31. Dezember 2020 auf 45.394.302,00 Euro und war eingeteilt in 45.394.302 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Aktien ohne Nennbetrag) mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 Euro je Stückaktie. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden.

II. BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEN

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Das Stimmrecht kann gesetzlichen Beschränkungen unterliegen, z. B. aus § 136 Abs. 1 AktG. Sonstige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, etwa aus Vereinbarungen zwischen einzelnen Aktionären, sind uns nicht bekannt.

III. 10 PROZENT DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITENDE BETEILIGUNGEN

Zum Zeitpunkt der Berichterstattung liegen der Gesellschaft keine Meldungen über die Beteiligung am Grundkapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreitet, vor.

IV. AKTIEN MIT SONDERRECHTEN, DIE KONTROLLBEFUGNISSE VERLEIHEN

Es gibt keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

V. BETEILIGTE ARBEITNEHMER

Arbeitnehmer, die SAF-HOLLAND-Aktien halten, üben ihre Kontrollrechte aus Aktien wie andere Aktionäre unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung aus.

VI. GESETZLICHE VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN DER SATZUNG ÜBER DIE ERNENNUNG UND ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND DIE ÄNDERUNG DER SATZUNG

Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den jeweiligen Bestimmungen des geltenden europäischen und deutschen Rechts, einschließlich der SE-Verordnung und des Aktiengesetzes, und der Satzung.

Der Vorstand besteht aus mindestens zwei Personen; der Aufsichtsrat kann eine höhere Zahl an Vorstandsmitgliedern bestimmen (§ 8 Abs. 1 der Satzung). Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren bestellt; Wiederbestellungen sind zulässig (§ 8 Abs. 3 der Satzung). Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen (§ 8 Abs. 2 Satz 2 der Satzung). Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) ii) SE-VO i.V.m. § 84 AktG durch den Aufsichtsrat widerrufen werden, wenn in Bezug auf das Vorstandsmitglied ein wichtiger Grund, etwa eine grobe Pflichtverletzung, vorliegt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so kann gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) ii) SE-VO i.V.m. § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen.

Änderungen der Satzung richten sich nach Art. 59 SE-VO, § 179 AktG und der Satzung. Gemäß § 21 Abs. 3 Satz 2 der Satzung bedürfen Satzungsänderungen, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen gültigen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen. Sofern das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen (§ 179 Abs. 1 Satz 2 AktG und § 13 Abs. 3 der Satzung).

VII. BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AUSGABE VON AKTIEN

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 19. Mai 2025 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 22.697.151,00 Euro durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2020).

Die neuen Aktien sind den Aktionären der Gesellschaft grundsätzlich zum Bezug anzubieten; sie können auch von einem oder mehreren Kreditinstitut(en) oder Unternehmen im Sinne von Art. 5 SE-VO in Verbindung mit § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (sog. mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des Genehmigten Kapitals 2020 auszuschließen,

- a) soweit dies zum Ausgleich von Spitzenbeträgen erforderlich ist;
- b) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern und/oder Gläubigern von Wandlungs- und/oder Optionsrechten bzw. den Schuldern von Wandlungs- und/oder Optionspflichten aus Schuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einem Konzernunternehmen ausgegeben worden sind, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung der Wandlungs- und/oder Optionsrechte bzw. nach Erfüllung der Wandlungs- und/oder Optionspflichten zustünde;
- c) um in geeigneten Fällen Unternehmen, Unternehmensteile oder Beteiligungen an Unternehmen oder sonstige Wirtschaftsgüter, einschließlich Forderungen, gegen Überlassung von Aktien zu erwerben;
- d) soweit bei einer Barkapitalerhöhung der Anteil des Grundkapitals, der auf die neuen Aktien entfällt, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, sowohl im Zeitpunkt des Wirksamwerdens als auch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet; auf diese 10 Prozent-Grenze ist anzurechnen (i) der Anteil des Grundkapitals, der auf

Aktien entfällt, die ab dem 20. Mai 2020 in unmittelbarer bzw. sinngemäßer Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden, sowie (ii) derjenige Anteil des Grundkapitals, der auf Aktien entfällt, auf den sich Wandlungs- und/oder Optionsrechte bzw. Wandlungspflichtigen aus Schuldverschreibungen und anderen von § 221 AktG erfassten Instrumenten beziehen, die ab dem 20. Mai 2020 unter Ausschluss des Bezugsrechts nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG begeben werden.

Der Anteil des Grundkapitals, der auf die neuen Aktien entfällt, für die das Bezugsrecht nach den vorstehenden Buchstaben a) bis d) ausgeschlossen wird, darf sowohl im Zeitpunkt des Wirksamwerdens als auch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung insgesamt 20 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft nicht übersteigen. Auf die vorstehende 20 Prozent-Grenze bezüglich aller Möglichkeiten zum Ausschluss des Bezugsrechts nach den vorstehenden Buchstaben a) bis d) sind Aktien anzurechnen, die (i) ab dem 20. Mai 2020 aufgrund einer Ermächtigung zur Verwendung eigener Aktien gemäß §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss eines Bezugsrechts, das heißt anders als durch Veräußerung über die Börse oder durch ein an alle Aktionäre gerichtetes Angebot, verwendet werden, oder (ii) sich auf Wandlungs- und/oder Optionsrechte bzw. Wandlungspflichtigen aus Schuldverschreibungen und anderen von § 221 AktG erfassten Instrumenten beziehen, die ab dem 20. Mai 2020 unter Ausschluss des Bezugsrechts begeben werden.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Einzelheiten der Durchführung der Kapitalerhöhung festzulegen.

VIII. WESENTLICHE VEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS STEHEN

Die Gesellschaft hat zwei Schuldscheindarlehen, im Jahr 2015 und im Jahr 2020, in mehreren Tranchen in Höhen von 200 Mio. Euro und 250 Mio. Euro ausgegeben, welche zu unterschiedlichen Zeitpunkten fällig werden. Für das im Jahr 2015 ausgegebene Schuldscheindarlehen sind noch Tranchen in Höhe von 14 Mio. Euro ausstehend. Sowohl für das in 2015 als auch für das in 2020 ausgegebene Darlehen sehen die Vertragsbedingungen der jeweiligen Darlehen 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 (Konsortialkredite) enthalten ebenfalls Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels. Dies betrifft gezogene und nicht gezogene Linien im Gesamtumfang von 200 Mio. Euro. Die Gesellschaft hat die Zahlstelle 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 die Zahlstelle fällig zu stellen, sofern sie dies innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen der Zahlstelle anzeigen. Die Zahlstelle ist verpflichtet, dies der Gesellschaft binnen zehn Tagen anzuzeigen.

Die SAF-HOLLAND SE dient außerdem für zwei Darlehensverträge vom 13. Juni 2016 zusammen mit der SAF-HOLLAND Inc. als Garantgeberin für die SAF-HOLLAND GmbH als Darlehensnehmerin gegenüber der IKB Deutsche Industriebank AG. Die Darlehen in Höhe von 25 Mio. Euro und 20 Mio. Euro sind spätestens bis zum 26. Juni 2026 zu tilgen. Die Vertragsbedingungen der jeweiligen Darlehen sehen im Falle eines Kontrollwechsels, wie in § 11 der jeweiligen Vertragsbedingungen im Einzelnen beschrieben, vor, dass die Bank das Darlehen innerhalb einer Frist von 15 Tagen ab Zugang der Kontrollwechselmitteilung im Ganzen fällig stellen und die sofortige Rückzahlung verlangen kann.

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.

Im Falle eines Kontrollwechsels hat jedes Vorstandsmitglied einmalig das Recht, das Amt mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende niederzulegen und den Dienstvertrag zu demselben Termin zu kündigen. Dieses Sonderkündigungsrecht besteht nur innerhalb eines Monats ab dem Zeitpunkt, zu welchem dem Vorstandsmitglied der tatsächlich stattgefundene Kontrollwechsel bekannt geworden ist.

Für weitere Details wird auf die entsprechenden Angaben im Konzernanhang (Ziffer 6.13) verwiesen.

IX. ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Vorstands, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Mitglieder des Vorstands vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund oder aufgrund eines Übernahmeangebots beendet wird.

Es bestehen allerdings Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und einzelnen Angestellten in entsprechenden Fachabteilungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots Entschädigungsvereinbarungen für die Angestellten vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis in der jeweiligen Tätigkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, mittelbar bedingt durch eine Übernahme endet. Diese Vereinbarungen sind, nach Einschätzung der Gesellschaft, von finanziell untergeordneter Bedeutung für die Gesellschaft und beinhalten eine Verlängerung der gesetzlichen Kündigungsfrist um weitere drei Monate oder / sowie die Zusicherung einer Abfindung in Höhe eines durchschnittlichen Bruttomonatsgehaltes je Beschäftigungsjahr.

_Konzernabschluss

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019 ¹
Umsatzerlöse	(5.1)	959.519	1.284.155
Umsatzkosten	(5.2)	–790.673	–1.082.414
Bruttoergebnis vom Umsatz		168.846	201.741
Sonstige Erträge	(5.3.1)	2.632	4.010
Sonstige Aufwendungen	(5.3.5)	–2.489	–2.971
Wertminderung Firmenwert		–	–6.692
Vertriebskosten	(5.3.2)	–56.119	–70.754
Allgemeine Verwaltungskosten	(5.3.3)	–63.246	–71.289
Forschungs- und Entwicklungskosten	(5.3.4)	–19.468	–20.794
Betriebliches Ergebnis		30.156	33.251
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	946	1.948
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		31.102	35.199
Finanzerträge	(5.3.6)	2.275	2.099
Finanzaufwendungen	(5.3.6)	–14.047	–13.087
Finanzergebnis		–11.772	–10.988
Ergebnis vor Steuern		19.330	24.211
Ertragsteuern	(5.4)	–5.154	–13.914
Periodenergebnis		14.176	10.297
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		13.795	8.979
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		381	1.318
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs			
Posten, die in den Folgeperioden nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(6.10)	–1.594	–126
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	(6.10)	355	21
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(6.10)	–30.485	9.950
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		–31.724	9.845
Gesamtperiodenerfolg		–17.548	20.142
davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		–17.122	18.859
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–426	1.283
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	(7.2)	0,30	0,20
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro¹	(7.2)	0,30	0,19

¹ Die Wandelschuldverschreibung wurde unterjährig zurückgezahlt.

KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte		495.372	520.805
Firmenwert	(6.1)	77.119	78.826
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(6.1)	162.781	179.100
Sachanlagen	(6.2)	207.123	216.736
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	15.400	16.522
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	1.289	1.147
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(6.5)	2.483	2.868
Latente Steueransprüche	(5.4)	29.177	25.606
Kurzfristige Vermögenswerte		425.114	458.439
Vorräte	(6.6)	126.424	168.129
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6.7)	95.347	126.000
Forderungen aus Ertragsteuern		3.449	4.066
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.8)	26.743	25.741
Finanzielle Vermögenswerte	(7.1)	2.169	3.337
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	(6.9)	170.982	131.166
Bilanzsumme		920.486	979.244

TEUR	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Passiva			
Summe Eigenkapital	(6.10)	300.463	318.007
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		297.819	304.981
Grundkapital		45.394	454
Kapitalrücklage		224.104	269.044
Gesetzliche Rücklage		–	45
Sonstige Rücklage		–	720
Bilanzgewinn		84.423	59.903
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		–56.102	–25.185
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		2.644	13.026
Langfristige Schulden		448.896	326.081
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(6.11)	31.415	30.894
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	8.713	7.637
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	322.529	195.793
Leasingverbindlichkeiten	(6.3)	35.766	25.521
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	905	13.031
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	1.551	691
Latente Steuerschulden	(5.4)	48.017	52.514
Kurzfristige Schulden		171.127	335.156
Sonstige Rückstellungen	(6.12)	11.945	12.552
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(6.13)	1.539	153.393
Leasingverbindlichkeiten	(6.3)	7.849	8.126
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(6.14)	107.172	110.366
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		4.022	244
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(6.15)	9.950	21.719
Sonstige Verbindlichkeiten	(6.16)	28.650	28.756
Bilanzsumme		920.486	979.244

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR

Q1–Q4/2020

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 01.01.2020	454	269.044	45	720	59.903	–25.185	304.981	13.026	318.007
Periodenergebnis	–	–	–	–	13.795	–	13.795	381	14.176
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	–	–	–	–	–	–30.917	–30.917	–807	–31.724
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	–	13.795	–30.917	–17.122	–426	–17.548
Umgliederungen	44.940	–44.940	–45	–720	765	–	–	–	–
Transaktionen mit Minderheiten	–	–	–	–	9.960	–	9.960	–9.956	4
31.12.2020	45.394	224.104	–	–	84.423	–56.102	297.819	2.644	300.463

TEUR

Q1–Q4/2019

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 6.10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 01.01.2019	454	269.044	45	720	86.282	–35.065	321.480	11.070	332.550
Effekte aus Anpassung nach IAS 8.42 ¹	–	–	–	–	–14.478	–	–14.478	–	–14.478
Stand 01.01.2019	454	269.044	45	720	71.804	–35.065	307.002	11.070	318.072
Periodenergebnis	–	–	–	–	8.979	–	8.979	1.318	10.297
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	–	–	–	–	–	9.880	9.880	–35	9.845
Gesamtperiodenerfolg	–	–	–	–	8.979	9.880	18.859	1.283	20.142
Dividende	–	–	–	–	–20.427	–	–20.427	–	–20.427
Put-Option für die restlichen Anteile an PressureGuard LLC	–	–	–	–	–453	–	–453	–	–453
Transaktion mit Minderheiten	–	–	–	–	–	–	–	214	214
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	–	–	–	–	–	–	–	459	459
31.12.2019	454	269.044	45	720	59.903	–25.185	304.981	13.026	318.007

¹ Angepasst gemäß IAS 8.42 (Vgl. Abschnitt 2.4.2 im Konzernanhang).

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		19.330	24.211
– Finanzerträge	(5.3.6)	–2.275	–2.099
+ Finanzaufwendungen	(5.3.6)	14.047	13.087
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	–946	–1.948
+/- sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(7.3)	1.876	2.970
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5.3.8)	45.381	42.742
+ Wertberichtigung von Firmenwerten	(5.3.8)	–	6.692
+ Wertberichtigung von Sachanlagen und sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen		5.609	3.580
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	(6.6)/ (6.7)	11.353	8.602
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		230	–695
+ erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	(6.4)	2.021	2.297
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital		96.626	99.439
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		928	1.307
+/- Veränderung der Vorräte		23.055	14.019
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte ¹		20.866	14.305
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		3.632	–19.962
Veränderung des Net Working Capital		48.481	9.669
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		145.107	109.108
– gezahlte Ertragsteuern	(5.4)	–7.185	–18.562
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		137.922	90.546
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition		–	–1.797
– Erwerb von Sachanlagevermögen	(6.2)	–20.500	–45.591
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6.1)	–3.963	–7.390

TEUR	Anhang	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		788	5.254
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(3)	–	–10.852
+ Erlöse aus dem Verkauf von Finanzanlagen		1.075	–
+ erhaltene Zinsen		651	684
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		–21.949	–59.692
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
an die Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) gezahlte			
– Dividende	(6.10)	–	–20.427
+ Einzahlungen aus Schuldscheindarlehen	(6.13)	250.000	–
– Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden		–84.500	–101.500
– Zahlung für die Ablösung von Anleihen		–99.800	–
– gezahlte Transaktionskosten im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen		–3.024	–
– Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten		–604	–41
– Zahlungen für Leasingverbindlichkeiten		–8.647	–8.872
– gezahlte Zinsen		–5.637	–7.484
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(6.13)	–90.543	81.224
+/- Transaktionen mit Minderheiten		–22.141	–
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		–64.896	–57.100
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		51.077	–26.246
+/- wechsellkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–11.261	2.403
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	(6.9)	131.166	155.009
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	(6.9)	170.982	131.166

¹ Zum 31. Dezember 2020 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft (vgl. Abschnitt 6,7 im Konzernanhang).

KONZERNANHANG

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

1. INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.; kurz: „Gesellschaft“) wurde am 21. Dezember 2005 in Form einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme) nach luxemburgischem Recht gegründet und mit dem Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung am 14. Februar 2020 sowie der nachfolgenden Eintragung in das Luxemburgische Handels- und Gesellschaftsregister am 24. Februar 2020 in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) umgewandelt. Der Sitz der Gesellschaft befand sich bis zum 30. Juni 2020 in Luxemburg, Boulevard de la Pétrusse 68–70 und war im Handelsregister beim Bezirksgericht Luxemburg unter der Registernummer B 113.090 eingetragen. Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2020 wurde die Sitzverlegung von Luxemburg nach Deutschland beschlossen. Mit Eintragung in das Handelsregister beim Amtsgericht Aschaffenburg unter der Registernummer HRB 15646 befindet sich der Sitz der Gesellschaft seit 1. Juli 2020 in Deutschland, Hauptstraße 26, 63856 Bessenbach. Die Aktien des Unternehmens sind im SDAX der Frankfurter Börse notiert.

Der zum 31. Dezember 2020 aufgestellte Konzernabschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und ihrer Tochtergesellschaften (kurz: „Konzern“ oder „Gruppe“) wurde vom Vorstand am 19. März 2021 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

2. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

2.1 GRUNDLAGEN DER ERSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

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

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

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

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte in tausend Euro (TEUR) angegeben. Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses hat das Management Annahmen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen und Eventualschulden auswirken. Aufgrund der derzeit unabsehbaren Folgen der COVID-19 Pandemie unterliegen Schätzungen und Ermessensentscheidungen einer erhöhten Unsicherheit. Dies gilt insbesondere für die Annahmen über die zukünftige Entwicklung der Cashflows im Rahmen der durchgeführten Firmenwert Werthaltigkeitstests. Die tatsächlichen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen, was sich dann auf den Ansatz und die Höhe bilanzierter Vermögenswerte und Schulden – insbesondere den Firmenwert – auswirken kann. Die im Rahmen des Firmenwert Werthaltigkeitstests durchgeführten Sensitivitätsanalysen zeigen jedoch – insbesondere für die beiden großen Regionen EMEA und Amerika – ausreichend Spielraum. Für weitere Erläuterungen zu den getroffenen Annahmen und Sensitivitäten verweisen wir auf Abschnitt 6.1.

Veränderungen von Ermessensentscheidungen und Schätzungen werden grundsätzlich ergebniswirksam erfasst, sobald sie bekannt werden. Nachstehend werden die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, erläutert.

Wertminderung der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte, ob Firmenwerte und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einer Wertminderung unterliegen. Die Werthaltigkeitstests des Konzerns zum 1. Oktober 2020 basieren auf Berechnungen des erzielbaren Betrages, in deren Rahmen eine Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird. Die zukünftigen Cashflows werden aus dem vom Aufsichtsrat genehmigten Finanzplan für die nächsten fünf Jahre abgeleitet. Cashflows jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Der erzielbare Betrag ist stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz, von den erwarteten künftigen Mittelzu- und -abflüssen und der für Zwecke der Extrapolation verwendeten Wachstumsrate.

Den Annahmen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere werden bezüglich der erwarteten Geschäftsentwicklung die vorliegenden Gegebenheiten ebenso wie die als realistisch eingeschätzte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von Marktforschungsunternehmen kommunizierten erwarteten Stückzahlen für den Truck- und Trailermarkt und auf Planungsgesprächen mit den wesentlichen Kunden der Gruppe. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die zur Berechnung des erzielbaren Betrages verwendeten Annahmen angemessen sind, könnten etwaige unvorhersehbare Veränderungen dieser Annahmen zu einem Wertminderungsaufwand führen, der die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachteilig beeinflussen könnte. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrages für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in Anhangsangabe 6.1 genauer erläutert. Zum 31. Dezember 2020 betrugen die Buchwerte der Firmenwerte 77,1 Mio. Euro (Vj. 78,8) und die der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer 38,9 Mio. Euro (Vj. 40,6).

Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer erfordert die Verwendung von Schätzungen für

die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Nutzungsdauer sowie die Werthaltigkeitstests bei Vorliegen von Anzeichen für eine Wertminderung basieren auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2020 betrugen die Buchwerte der Sachanlagen 207,1 Mio. Euro (Vj. 216,7) und die der immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer 123,8 Mio. Euro (Vj. 138,5). Weitere Einzelheiten hierzu sind in den Anhangsangaben 6.1 und 6.2 enthalten.

Ertragsteuern

Steuerpositionen werden unter Berücksichtigung der jeweiligen lokalen Steuergesetze sowie der einschlägigen Verwaltungsauffassungen ermittelt und unterliegen wegen ihrer Komplexität möglicherweise einer abweichenden Interpretation durch Steuerpflichtige einerseits und lokale Finanzbehörden andererseits. Unterschiedliche Auslegungen von bestehenden oder neuen Steuergesetzen aufgrund von Steuerreformen oder anderen Steuergesetzgebungsverfahren können zu nachträglichen Steuerzahlungen für vergangene Jahre führen (z. B. Verrechnungspreise); sie werden basierend auf der Einschätzung der Unternehmensleitung in die Betrachtung einbezogen.

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

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge

tatsächlich genutzt werden können. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten Zinsvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass diese in der Zukunft zur Minderung des zu versteuernden Einkommens genutzt werden können. Zum 31. Dezember 2020 betrug der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge 11,0 Mio. Euro (Vj. 4,4). Der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge belief sich auf 53,4 Mio. Euro (Vj. 67,2). Darüber hinaus betrug zum 31. Dezember 2020 der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Zinsvorträge 6,2 Mio. Euro (Vj. 10,6). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 5.4 dargestellt.

Leasingverbindlichkeiten

Die Schätzung der Laufzeiten von Leasingverhältnissen nach IFRS 16 basiert auf der unkündbaren Grundmietzeit des Leasingverhältnisses sowie der Einschätzung der Ausübung bestehender Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Die Festlegung der Laufzeiten sowie der verwendeten Diskontierungszinssätze hat Einfluss auf die Höhe der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Entsprechend der langfristigen Ausrichtung der Pensionspläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Zum 31. Dezember 2020 betrug der Buchwert der Pensionen und ähnlicher Verpflichtungen 31,4 Mio. Euro (Vj. 30,9). Weitere Einzelheiten hierzu, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, sind in Anhangsangabe 6.11 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

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

Zum 31. Dezember 2020 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf 20,7 Mio. Euro (Vj. 20,2). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Garantien und Gewährleistungen

Die Rückstellung für Garantien und Gewährleistungen wird auf der Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit sowie unter Berücksichtigung der Verhältnisse am Bilanzstichtag für die in Umlauf gebrachten Produkte gebildet. Aus diesem Grund können die tatsächlichen Zahlungsmittelabflüsse von den als Rückstellung für Garantie und Gewährleistung erfassten Beträgen abweichen. Die Rückstellung für Garantien und Gewährleistungen ist in den sonstigen Rückstellungen enthalten und beträgt zum Stichtag 11,0 Mio. Euro (Vj. 11,3).

Anteilsbasierte Vergütung

Die Kosten aus der Gewährung von Share Units (Wertsteigerungsrechten) an Mitglieder des Vorstands und bestimmte Führungskräfte werden im Konzern zunächst mit dem beizulegenden Zeitwert der Wertsteigerungsrechte zum Zeitpunkt der Gewährung angesetzt und nachfolgend an jedem Bilanzstichtag sowie zum Erfüllungstag neu bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwertes anteilsbasierter Vergütungen muss ein geeignetes Bewertungsverfahren bestimmt werden, wobei die Auswahl des Modells von der Ausgestaltung der Bedingungen der Verträge abhängt. In dieses Modell fließen im Rahmen der Schätzung des beizulegenden Zeitwertes verschiedene Inputparameter ein, für die Annahmen getroffen wer-

den müssen. Hierbei handelt es sich insbesondere um die erwartete Optionslaufzeit, die Volatilität des Aktienkurses und die erwartete Dividendenrendite. Die Laufzeit der Volatilität basiert auf der Restlaufzeit des Performance-Share-Unit-Plans. Zum 31. Dezember 2020 betrug der Buchwert der Verpflichtungen 1,7 Mio. Euro (Vj. 1,1). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 6.12 dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Sofern der beizulegende Zeitwert von in der Bilanz erfassten finanziellen Vermögenswerten und Schulden nicht mithilfe von Daten eines aktiven Marktes bestimmt werden kann, wird er unter der Verwendung von Bewertungsverfahren ermittelt. Die in das Modell eingehenden Größen stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Ist dies nicht möglich, stellt die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte in gewissem Maße eine Ermessensentscheidung dar. Die Ermessensentscheidungen betreffen Parameter wie Liquiditätsrisiko, Kreditrisiko und Volatilität. Änderungen der Annahmen bezüglich dieser Faktoren könnten sich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert der Finanzinstrumente auswirken. Zum 31. Dezember 2020 betrug der Buchwert der derivativen Finanzinstrumente –0,5 Mio. Euro (Vj. –0,5). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7.1 dargestellt.

2.3 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Abschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und der Gemeinschaftsunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse und Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung in voller Höhe eliminiert.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert.

Beherrschung eines Beteiligungsunternehmens liegt vor, wenn die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) unmittelbar oder mittelbar die Verfügungsmacht über das Beteiligungsunternehmen besitzt, den variablen Rückflüssen aus dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt, die variablen Rückflüsse des Beteiligungsunternehmens mittels ihrer Verfügungsmacht zu beeinflussen. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Unternehmenszusammenschlüsse

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

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,

- Ausbuchung des Buchwertes der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwertes der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- und Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von den IFRS gefordert wird.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Die Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern durch Mitwirkung an der Finanz- und Geschäftspolitik maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung oder gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil zwischen 20 % und 50 % hält.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien die gemeinschaftliche Führung über die Vereinbarung ausüben und Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Partnerunternehmen erfordern.

Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind. Die Einbeziehung der Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen in den Konzernabschluss im Wege der Equity-Methode endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der Konzern nicht mehr maßgeblichen Einfluss ausübt bzw. nicht mehr die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse ausüben kann. Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert.

Die vollständige Aufstellung über den Anteilsbesitz des Konzerns ist unter Anhangsangabe 7.6 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst am Tag des Geschäftsvorfalles mit dem gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Jegliche im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehenden Firmenwerte und jegliche am beizulegenden Zeitwert ausgerichteten Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs bilanziert und zum Stichtagskurs umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Geschäftsbetriebe zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Ge-

schäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als Bestandteil des Eigenkapitals erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst. Umrechnungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, die Teil einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb sind, werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang ergebniswirksam erfasst.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
	31.12.2020	31.12.2019	2020	2019
US-Dollar	0,81417	0,89296	0,87777	0,89334
Kanadischer Dollar	0,63700	0,68343	0,65464	0,67338
Chinesischer Renminbi	0,12479	0,12782	0,12718	0,12938
Indische Rupie	0,01112	0,01252	0,01188	0,01271
Brasilianischer Real	0,17235	0,22167	0,15664	0,22691
Russischer Rubel	0,01097	0,01441	0,01223	0,01381
Australischer Dollar	0,62389	0,62460	0,60472	0,62121
Polnischer Zloty	0,21982	0,23487	0,22539	0,23292

Firmenwert

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Kundenbeziehung	Technologie	Aktiviert Entwicklungskosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer oder über den Zeitraum des Rechts
Nutzungsdauer	25 – 40 Jahre	8 – 13 Jahre	8 – 10 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3 – 10 Jahre

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

Herstellungskosten für selbst erstellte Sachanlagen umfassen neben Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie durch die Fertigung bedingte Abschreibungen. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug besteht.

Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst.

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

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

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

Den planmäßigen Abschreibungen liegen grundsätzlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

	Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Angewendete Abschreibungs- methode	Lineare Abschreibung über die Nutzungs- dauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungs- dauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungs- dauer
Nutzungsdauer	5 – 50 Jahre	3 – 15 Jahre	3 – 10 Jahre

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

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswertes zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Leasingverhältnisse

Bei Vertragsabschluss beurteilt der Konzern, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis darstellt oder enthält. Für alle Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, erfasst der Konzern ein Nutzungsrecht und eine entsprechende Leasingverbindlichkeit. Ausgenommen davon sind kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von höchstens 12 Monaten sowie Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte. Bei diesen Leasingverhältnissen erfasst der Konzern die Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Miet- und Leasingaufwendungen.

Zum Bereitstellungsdatum (d. h. zu dem Zeitpunkt, an dem der zugrundeliegende Leasinggegenstand zur Nutzung bereitsteht) erfasst der Konzern die Nutzungsrechte. Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Abschreibungen und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet und um jede Neubewertung der Leasingverbindlichkeiten berichtigt. Die Kosten von Nutzungsrechten beinhalten die erfassten Leasingverbindlichkeiten, die entstandenen anfänglichen direkten Kosten sowie die bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen abzüglich aller etwaigen erhaltenen Leasinganreize. Nutzungsrechte werden planmäßig linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit und erwarteter Nutzungsdauer der Leasingverhältnisse abgeschrieben.

Die Leasingverbindlichkeit wird am Bereitstellungsdatum mit dem Barwert der zu Beginn des Leasingverhältnisses noch nicht gezahlten Leasingzahlungen bewertet und mit dem Leasingverhältnis zugrundeliegenden Zinssatz diskontiert. Soweit dieser Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann, verwendet der Konzern seinen Grenzfremdkapitalzinssatz.

Die Leasingzahlungen beinhalten feste Zahlungen abzüglich etwaiger zu erhaltender Leasinganreize, variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind und Beträge, die voraussichtlich im Rahmen von Restwertgarantien entrichtet werden müssen. Die Leasingzahlungen umfassen ferner den Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn hinreichend sicher ist, dass der Konzern sie auch tatsächlich wahrnehmen wird, und Strafzahlungen für eine Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Konzern die Kündigungsoption wahrnehmen wird.

Variable Leasingzahlungen, die nicht von einem Index oder Kurs abhängen, werden nicht in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit und des Nutzungsrechts einbezogen. Diese Zahlungen werden in der Periode, in der das auslösende Ereignis oder die auslösende Bedingung eintritt, als Aufwand erfasst.

Nach dem Bereitstellungsdatum wird der Betrag der Leasingverbindlichkeiten erhöht, um dem höheren Zinsaufwand Rechnung zu tragen, und verringert, um den geleisteten Leasingzahlungen Rechnung zu tragen. Zudem wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeiten bei Änderungen des Lea-

singverhältnisses, wie etwa bei einer Änderung der Laufzeit des Leasingverhältnisses, Änderungen der Leasingzahlungen (z. B. Änderungen künftiger Leasingzahlungen infolge einer Veränderung des zur Bestimmung dieser Zahlungen verwendeten Index oder Zinssatzes) oder bei einer Änderung der Beurteilung einer Kaufoption für den zugrunde liegenden Vermögenswert neu bewertet.

Im Rahmen von Leasingverträgen tritt der Konzern nicht als Leasinggeber auf.

Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen

Nach der Equity-Methode werden Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmens erfasst. Im Periodenergebnis wird der Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens gesondert ausgewiesen. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen dargestellt. Firmenwerte, die aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens entstehen, sind in den fortgeführten Beteiligungsbuchwerten der assoziierten bzw. gemeinschaftlich geführten Unternehmen enthalten und werden weder planmäßig abgeschrieben noch separat auf Werthaltigkeit getestet. Nach Anwendung der Equity-Methode stellt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung für die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnten. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Eine Überprüfung der Werthaltigkeit erfolgt bei Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich zum 1. Oktober eines jeden Geschäftsjahres. Wann immer

darüber hinaus konkrete Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine zusätzliche Überprüfung der Werthaltigkeit. Bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer sowie bei Sachanlagen und sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerten erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit nur bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte.

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

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

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und beim anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Finanzielle Vermögenswerte – erstmaliger Ansatz und Bewertung

Beim erstmaligen Ansatz werden finanzielle Vermögenswerte für die Folgebewertung entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Cashflows der finanziellen Vermögenswerte und vom Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bewertet der Konzern einen finanziellen Vermögenswert zu seinem beizulegenden Zeitwert sowie im Falle eines finanziellen Vermögenswertes, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, zuzüglich der Transaktionskosten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem gemäß IFRS 15 ermittelten Transaktionspreis bewertet.

Damit ein finanzieller Vermögenswert als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis klassifiziert und bewertet werden kann, dürfen die Cashflows ausschließlich aus Tilgungs- und Zinszahlungen (solely payments of principal and interest – SPPI) auf den ausstehenden Kapitalbetrag bestehen.

Folgebewertung

Für die Folgebewertung werden finanzielle Vermögenswerte in vier Kategorien klassifiziert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte (Schuldinstrumente),
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte mit Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste (Schuldinstrumente),
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte ohne Umgliederung kumulierter Gewinne und Verluste bei Ausbuchung (Eigenkapitalinstrumente),
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte

Diese Kategorie hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Der Konzern bewertet finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswertes führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Cashflows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird. Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte des Konzerns enthalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte

Der Konzern bewertet finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Cashflows als auch in dem Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswertes führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Cashflows, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitalinstrumente)

Beim erstmaligen Ansatz kann der Konzern unwiderruflich die Wahl treffen, seine Eigenkapitalinstrumente als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren, wenn sie die Definition von Eigenkapital nach IAS 32 erfüllen und nicht zu Handelszwecken gehalten werden. Die Klassifizierung erfolgt einzeln für jedes Instrument.

Gewinne und Verluste aus diesen finanziellen Vermögenswerten werden niemals in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Dividenden werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstiger Ertrag erfasst, wenn der Rechtsanspruch auf Zahlung besteht, es sei denn, durch die Dividenden wird ein Teil der Anschaffungskosten des finanziellen Vermögenswertes zurückerlangt. In diesem Fall werden die Gewinne im sonstigen Ergebnis erfasst. Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Eigenkapitalinstrumente werden nicht auf Wertminderung überprüft.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden, oder finanzielle Vermögenswerte, die zwingend zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung oder des Rückkaufs in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind. Finanzielle Vermögenswerte mit Cashflows, die nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen, werden unabhängig vom Geschäftsmodell als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und entsprechend bewertet.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes saldiert in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Diese Kategorie umfasst vor allem derivative Finanzinstrumente wie Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, die der Konzern zur Absicherung von Transaktionen abgeschlossen und nicht als Sicherungsinstrumente zur Absicherung von Cashflows designiert hat.

Ausbuchung

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswertes oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird hauptsächlich dann ausgebucht (d.h. aus der Konzernbilanz entfernt), wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer sogenannten Durchleitungsvereinbarung übernommen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

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

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

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern erfasst bei allen Schuldinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, eine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste (Expected Credit Loss, ECL). Erwartete Kreditverluste basieren auf der Differenz zwischen den vertraglichen Cashflows, die vertragsgemäß zu zahlen sind, und der Summe der Cashflows, deren Erhalt der Konzern erwartet, abgezinst mit einem Näherungswert des ursprünglichen Effektivzinssatzes. Die erwarteten Cashflows beinhalten die Cashflows aus dem Verkauf der gehaltenen Sicherheiten oder anderer Kreditbesicherungen, die wesentlicher Bestandteil der Vertragsbedingungen sind. Erwartete Kreditverluste werden in zwei Schritten erfasst. Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, wird eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Kreditverluste erfasst, die auf einem Ausfallereignis innerhalb der nächsten zwölf Monate beruhen (12-Monats-ECL). Für Finanzinstrumente, deren Ausfallrisiko sich seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, hat ein Unternehmen eine Risikovorsorge in Höhe der über die Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste zu erfassen, unabhängig davon, wann das Ausfallereignis eintritt (Gesamtlaufzeit-ECL).

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten wendet der Konzern den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 an, um die erwarteten Kreditverluste zu bemessen; demzufolge werden für alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste herangezogen.

Der Konzern geht bei einem finanziellen Vermögenswert von einem Ausfall aus, wenn interne oder externe Informationen darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Konzern die ausstehenden vertraglichen Beträge vollständig erhält, obwohl alle von ihm gehaltenen Kreditbesicherungen berücksichtigt werden. Ein finanzieller Vermögenswert wird abgeschrieben, wenn keine begründete Erwartung besteht, dass die vertraglichen Cashflows realisiert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten – erstmaliger Ansatz und Bewertung

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen, als Verbindlichkeiten oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen und Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Darlehen einschließlich Kontokorrentkrediten und derivative Finanzinstrumente.

Folgebewertung

Die Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten hängt von deren Klassifizierung ab:

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke des Rückkaufs in der nahen Zukunft eingegangen wurden. Diese Kategorie umfasst auch vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente in Sicherungsbeziehungen gemäß IFRS 9 designiert sind. Getrennt erfasste eingebettete Derivate werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind.

Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Die Einstufung finanzieller Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet erfolgt zum Zeitpunkt ihrer erstmaligen Erfassung, sofern die Kriterien gemäß IFRS 9 erfüllt sind. Der Konzern hat

keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

Darlehen

Die Kategorie „Darlehen“ hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

In diese Kategorie fallen in der Regel verzinsliche Darlehen. Weitere Informationen sind in Anhangsangabe 6.13 enthalten.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die ihr zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

Saldierung von Finanzinstrumenten

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

Bemessung des beizulegenden Zeitwertes

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswertes oder die Übertragung der Schuld erfolgt, entweder:

- auf dem Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld oder
- auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist,

vonstattengeht.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld bemisst sich anhand von Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines nichtfinanziellen Vermögenswertes wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswertes oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichende Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und die nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Fair-Value-Hierarchie eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1: in aktiven Märkten für die identischen Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- Stufe 2: Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- Stufe 3: Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten oder Schulden, die auf wiederkehrender Basis im Abschluss erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft.

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

Derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

Zu Beginn der Sicherungsbeziehung legt der Konzern im Rahmen der Zielsetzungen des Risikomanagements sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Strategie im Hinblick auf die Absicherung fest. Dabei klassifiziert der Konzern die einzelnen Sicherungsinstrumente in Abhängigkeit von der jeweiligen Art des Sicherungszusammenhangs als Absicherung von beizulegenden Zeitwerten (Fair-Value-Hedge), von Zahlungsströmen (Cash-flow-Hedge) oder von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Des Weiteren wird sowohl beim Eingehen der Sicherungsbeziehung als auch in deren Verlauf regelmäßig zu jeder neuen Berichtsperiode überprüft, ob das für die Sicherungsbeziehung designierte Sicherungsinstrument hinsichtlich der Kompensation der Änderungen des beizulegenden Zeitwertes bzw. der Zahlungsströme des Grundgeschäfts gemäß dem abgesicherten Risiko in hohem Maße effektiv ist.

Put-Optionen auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss werden in Übereinstimmung mit IAS 32.23 beim erstmaligen Ansatz zum Barwert der geschätzten Rückkaufpreise bewertet und als sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Da IAS 32 keine Vorgaben macht, wie Verbindlichkeiten aus Put-Optionen mit unbekannten Ausübungszeitpunkten zu bewerten sind, wird für die Bewertung dieser sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten der frühestmögliche Ausübungszeitpunkt unterstellt.

Vorräte

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

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

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	– Anschaffungskosten auf Basis eines gewogenen Durchschnitts
Fertige und unfertige Erzeugnisse	– direkt zuordenbare Material- und Fertigungskosten bzw. Leistungen sowie angemessene Teile der Fertigungs- und Materialgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen (ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten) sowie produktionsbezogene Verwaltungs- und Verbringungskosten

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütung

Als Gegenleistung für die erbrachte Arbeit erhalten Mitglieder des Vorstands und bestimmte Führungskräfte des Konzerns eine anteilsbasierte Vergütung in Form von Share Units (Wertsteigerungsrechten), die nur in bar ausgeglichen werden können (sogenannte Transaktionen mit Barausgleich). Die Kosten, die aufgrund von Transaktionen mit Barausgleich entstehen, werden zunächst unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation

mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden den Kosten der Funktionsbereiche zugeordnet. Für Wertsteigerungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Werden die Bedingungen einer Transaktion mit Barausgleich geändert, so werden diese Änderungen im Rahmen der Neubewertung am jeweiligen Bilanzstichtag berücksichtigt. Wird eine Transaktion mit Barausgleich annulliert, wird die entsprechende Verbindlichkeit erfolgswirksam ausgebucht.

Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

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

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort ergebniswirksam erfasst.

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

noch zu leistenden Mindestdotierungen ergebenden Finanzierungsüberhangs für das Unternehmen begrenzt ist.

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

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

Beitragsorientierte Pensionspläne

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

Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern gewährt seinen Mitarbeitern in Deutschland die Möglichkeit zum Abschluss eines Altersteilzeitvertrages. Es wird das sogenannte Blockmodell verwendet. Die Verpflichtungen aus dem Altersteilzeitmodell werden als langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer bilanziert.

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern gewährt einer Anzahl von Mitarbeitern Jubiläumsleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mithilfe der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern

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

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

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

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht im Periodenergebnis, sondern im sonstigen Ergebnis erfasst.

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Verfügungsgewalt über die Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übertragen wird. Die Erfassung erfolgt in Höhe der Gegenleistung, die der Konzern im Austausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird. Der Konzern ist grundsätzlich zu dem Schluss gekommen, dass er bei seinen Umsatztransaktionen als Prinzipal auftritt, da er üblicherweise die Verfügungsgewalt über die Güter oder Dienstleistungen innehat, bevor diese auf den Kunden übergehen. Erlöse aus dem Verkauf von Gütern und Waren im OEM- und Aftermarket-Bereich werden zu dem Zeitpunkt erfasst, zu dem die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert auf den Kunden übergeht. Dies ist im Allgemeinen bei Lieferung der Fall. Die übliche Zahlungsfrist beträgt 30 bis 120 Tage ab Lieferung. Der Konzern prüft, ob in dem Vertrag andere Zusagen enthalten sind, die separate Leistungsverpflichtungen darstellen, denen ein Teil des Transaktionspreises zugeordnet werden muss.

Bei der Bestimmung des Transaktionspreises für erfolgte Lieferungen berücksichtigt der Konzern die Auswirkungen von variablen Gegenleistungen, dem Bestehen signifikanter Finanzierungskomponenten, nicht zahlungswirksamen Gegenleistungen und gegebenenfalls an Kunden zu zahlenden Gegenleistungen. Enthält eine vertragliche Gegenleistung eine variable Komponente, bestimmt der Konzern die Höhe der Gegenleistung, die ihm im Austausch für die Übertragung der Güter auf den Kunden zusteht. Die variable Gegenleistung wird zu Vertragsbeginn geschätzt und nur dann in den Transaktionspreis einbezogen, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass es bei den erfassten kumulierten Erlösen nicht zu einer signifikanten Stornierung kommt, sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht. Einige Verträge über den Verkauf von Gütern und Waren räumen Kunden einen Mengenrabatt ein. Diese Mengenrabatte führen zu einer variablen Gegenleistung.

Der Konzern bietet üblicherweise gesetzlich vorgeschriebene Gewährleistungen für die Behebung von Mängeln, die zum Zeitpunkt des Verkaufs vorlagen. Diese sog. *assurance-type warranties* werden als Gewährleistungsrückstellungen erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das

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

2.4 ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODENSTANDARDS

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

Änderungen an IFRS 3: Definition eines Geschäftsbetriebs

Durch die Änderung an IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse wird präzisiert, dass eine integrierte Gruppe von Tätigkeiten und Vermögenswerten mindestens einen Ressourceneinsatz und ein substanzielles Verfahren umfassen muss, die zusammengekommen wesentlich zur Leistungserzeugung beitragen, um als Geschäftsbetrieb gelten zu können. Des Weiteren wird klargestellt, dass es sich auch dann um einen Geschäftsbetrieb handeln kann, wenn der Zusammenschluss nicht alle zur Leistungserzeugung erforderlichen Ressourceneinsätze und Verfahren umfasst. Diese Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, könnten sich jedoch in zukünftigen Perioden auswirken, falls der Konzern Unternehmenszusammenschlüsse durchführt.

Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7: Reform der Referenzzinssätze

Die Änderungen an IFRS 9 und IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung sehen verschiedene Erleichterungsregelungen vor, die auf alle Sicherungsbeziehungen Anwendung finden, die von der Reform der Referenzzinssätze unmittelbar betroffen sind. Solche Sicherungsbeziehungen sind daran zu erkennen, dass die Reform zu Unsicherheiten hinsichtlich des Eintrittszeitpunkts und/oder der Höhe der referenzzinssatzbasierten Zahlungsströme aus dem gesicherten Grundgeschäft oder dem Sicherungsinstrument führt. Diese Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, da der Konzern keine Sicherungsbeziehungen zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken abgeschlossen hat.

Änderungen an IAS 1 und IAS 8: Definition von Wesentlichkeit

Die Änderungen enthalten eine neue Definition des Begriffs „wesentlich“. Die Änderungen präzisieren, dass die Wesentlichkeit von der Art oder vom Umfang der Informationen, entweder für sich allein genommen oder in Verbindung mit anderen Informationen, vor dem Hintergrund des gesamten Abschlusses abhängt. Eine falsche Information ist wesentlich, wenn unter normalen Umständen davon auszugehen ist, dass sie die von den Hauptadressaten getroffenen Entscheidungen beeinflusst. Diese Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss und werden sich voraussichtlich auch nicht in Zukunft auf den Konzern auswirken.

Änderungen an IFRS 16: Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19

Am 28. Mai 2020 hat das IASB „Änderungen an IFRS 16: Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19“ veröffentlicht. Die Änderungen gewähren Leasingnehmern Erleichterungen bei der Anwendung der Regelungen in IFRS 16 zur Bilanzierung von Änderungen des Leasingvertrages (*lease modifications*) aufgrund von Mietzugeständnissen infolge der Corona-Pandemie. Als praktischen Behelf kann sich ein Leasingnehmer dafür entscheiden, die Beurteilung, ob ein pandemiebedingtes Mietzugeständnis eines Leasinggebers eine Änderung des Leasingvertrages darstellt, auszusetzen. Ein Leasingnehmer, der diese Wahl trifft, bilanziert jede qualifizierte Änderung der Leasingzahlungen, die sich aus dem Mietzugeständnis im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ergibt, auf dieselbe Weise, wie er die Änderung nach IFRS 16 bilanzieren würde, wenn sie keine *lease modification* wäre. Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist jedoch zulässig. Diese Änderungen hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

2.5 VERÖFFENTLICHTE, JEDOCH NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDENDE STANDARDS

Die folgenden neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen, welche für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant sind, wurden vom International Accounting Standards Board (IASB) bereits verabschiedet, sind aber in der aktuellen Berichtsperiode noch nicht verpflichtend anzuwenden beziehungsweise wurden von der Europäischen Union noch nicht anerkannt. Der Konzern hat beschlossen, die folgenden Standards, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden.

Die Umsetzung erfolgt spätestens im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung.

Änderungen an IAS 1: Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig

Im Januar 2020 hat das IASB Änderungen an den Paragraphen 69 bis 76 des IAS 1 Darstellung des Abschlusses veröffentlicht, um die Vorschriften für die Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig zu präzisieren.

Die Änderungen stellen Folgendes klar:

- Es wird das Recht, die Erfüllung einer Schuld zu verschieben, erläutert.
- Das Recht auf Verschiebung der Erfüllung einer Schuld muss zum Abschlussstichtag bestehen.
- Für die Klassifizierung ist es unerheblich, ob das Unternehmen erwartet, dass es dieses Recht auch tatsächlich ausüben wird.
- Nur wenn es sich bei einem Derivat, das in ein wandelbares Schuldinstrument eingebettet ist, um ein separat zu bilanzierendes Eigenkapitalinstrument handelt, müssen die Bedingungen des Schuldinstruments bei dessen Klassifizierung nicht berücksichtigt werden.

Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2023 beginnen, und sind rückwirkend anzuwenden. Der Konzern prüft derzeit, welche Auswirkungen die Änderungen auf die aktuelle Bilanzierungspraxis haben werden und ob bestehende Kreditvereinbarungen gegebenenfalls neu verhandelt werden müssen.

Änderungen an IAS 37: Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags

Im Mai 2020 hat das IASB „Änderungen an IAS 37 Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen: Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags“ veröffentlicht, um zu konkretisieren, welche Kosten ein Unternehmen bei der Beurteilung, ob ein Vertrag belastend oder verlustbringend ist, zu berücksichtigen hat.

Die Änderung stellt auf Kosten ab, die sich direkt auf den Vertrag beziehen (directly related cost approach). Die Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung von Verträgen über die Lieferung von Gütern oder die Erbringung von Dienstleistungen umfassen sowohl die direkt zurechenbaren (inkrementellen) Kosten der Vertragserfüllung als auch Gemeinkosten, die sich unmittelbar auf Tätigkeiten zur Vertragserfüllung beziehen. Allgemeine Verwaltungskosten stehen in keinem direkten Zusammenhang mit dem Vertrag und fallen somit nicht unter die Vertragserfüllungskosten, es sei denn, eine Weiterbelastung an den Kunden ist im Vertrag ausdrücklich vorgesehen.

Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2022 beginnen. Der Konzern wird diese Änderungen auf Verträge anwenden, bei denen zu Beginn des Geschäftsjahres, in dem er die Änderungen erstmals anwendet, noch nicht alle Verpflichtungen erfüllt sind.

Änderung an IFRS 9: Gebühren beim 10 %-Barwerttest vor Ausbuchung finanzieller Schulden

Im Rahmen seines jährlichen Verbesserungsverfahrens an den IFRS für den Zyklus 2018–2020 hat das IASB eine Änderung an IFRS 9 Finanzinstrumente veröffentlicht. Durch die Änderung wird klargestellt, welche Gebühren ein Unternehmen bei der Beurteilung, ob die Bedingungen einer neuen oder modifizierten finanziellen Verbindlichkeit wesentlich von denjenigen der ursprünglichen finanziellen Verbindlichkeit abweichen, zu berücksichtigen hat. Dazu zählen nur solche Gebühren, die zwischen dem Kreditnehmer und dem Kreditgeber gezahlt oder erhalten wurden, einschließlich solcher, die entweder vom Kreditnehmer oder vom Kreditgeber im Namen des jeweils anderen gezahlt oder erhalten wurden. Ein Unternehmen hat die Änderung auf finanzielle Verbindlichkeiten anzuwenden, die am oder nach Beginn des Geschäftsjahres, in dem das Unternehmen die Änderung erstmals anwendet, modifiziert oder ausgetauscht werden. Die Änderung ist wirksam für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2022 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Der Konzern wird die Änderung auf finanzielle Verbindlichkeiten anwenden, die am oder nach Beginn des Geschäftsjahres, in dem er die Änderung erstmals anwendet, modifiziert oder ausgetauscht werden.

Der Konzern geht davon aus, dass die Änderungen keine signifikanten Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben werden.

3. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 wie folgt verändert:

UNTERNEHMENSERWERBE

Unternehmenserwerbe im Jahr 2020

Im Berichtsjahr haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

Unternehmenserwerbe im Jahr 2019

Erwerb der PressureGuard LLC

Am 9. Januar 2019 hat die SAF-HOLLAND Inc. 51 % der Anteile an dem amerikanischen Hersteller von Reifendruck-Management-Systemen PressureGuard LLC mit Sitz in Nashville, Tennessee, USA, erworben. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 49 % der Anteile eingeräumt.

Die Call-Option ist im Zeitraum vom 1. Juli 2022 bis zum 1. Juli 2025 ausübbar. Der Ausübungszeitraum der Put-Option beginnt ein Jahr später am 1. Juli 2023 und endet ebenfalls am 1. Juli 2025. Die aus der Put-Option resultierende sonstige finanzielle Verbindlichkeit wird entsprechend den Regelungen in IAS 32 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND Inc. die Kontrolle über PressureGuard LLC zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der PressureGuard LLC erfolgt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode.

Der Kaufpreis in Höhe von circa 0,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommener Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	655
Sachanlagen	33
Vorräte	325
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	72
Sonstige Vermögenswerte	10
	1.095
Latente Steuerschulden	145
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14
	159
Summe des identifizierten Nettovermögens	936
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	–459
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	406
Übertragene Gesamtleistung	883

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 72 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 406 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie beispielsweise Umsatzsynergien, die hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios resultieren, sowie Kostensynergien insbesondere im Bereich des Einkaufs.

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert des entsprechenden Anteils am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet und betragen zum Erwerbszeitpunkt 459 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	883
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	883

Die PressureGuard LLC wurde der Region Amerika zugeordnet.

Der Wert der Call-/Put-Option für die restlichen 49% der Anteile an PressureGuard LLC ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 453 TEUR.

Die PressureGuard LLC hat im Vorjahr seit dem Erwerbszeitpunkt 682 TEUR zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 142 TEUR zum Konzernergebnis vor Steuern beigetragen.

Die Transaktionskosten in Höhe von 80 TEUR wurden als Aufwand verbucht und sind im Vorjahr als Verwaltungskosten ausgewiesen.

Erwerb des Geschäftsbetriebs der Stara Gruppe

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat die SAF-HOLLAND GmbH den Geschäftsbetrieb der finnischen Stara Gruppe von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen. Die Stara Gruppe war bereits der Vertriebspartner der SAF-HOLLAND GmbH und fokussierte sich im Wesentlichen auf den Vertrieb von Achs- und Federungssystemen für Trailer in Finnland und Schweden.

Die Transaktion wurde in zwei Schritten vollzogen. Im ersten Schritt hat die SAF-HOLLAND GmbH sämtliche Anteile an der Stara Parts Oy mit Sitz in Finnland und der Trailax AB mit Sitz in Schweden von der finnischen Gesellschaft Oy Arne Stara AB übernommen. In einem zweiten zusammenhängenden Schritt hat die Stara Parts Oy den Geschäftsbetrieb der Oy Arne Stara AB erworben.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über die Stara Parts Oy und die Trailax AB zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Der Gesamtkaufpreis in Höhe von circa 10,9 Mio. Euro wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommener Verbindlichkeiten:

TEUR	
	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.344
Sachanlagen	4.678
Vorräte	4.983
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.015
Sonstige Vermögenswerte	104
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	959
	16.083
Latente Steuerschulden	678
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	69
Sonstige Verbindlichkeiten	233
Leasingverbindlichkeiten	4.475
	5.455
Summe des identifizierten Nettovermögens	10.628
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	300
Übertragene Gesamtleistung	10.928

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 2.045 TEUR.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 300 TEUR basiert im Wesentlichen auf Synergien wie beispielsweise Umsatzsynergien, hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios, sowie Kostensynergien in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Einkauf, allgemeine Verwaltung und Produktion.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	10.928
Übernommene Zahlungsmittel	959
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss	9.969

Die Stara Gruppe wurde der Region EMEA zugeordnet.

In der Zeit zwischen der Akquisition und dem 31. Dezember 2019 hat das erworbene Geschäft Umsatzerlöse von 12.212 TEUR und unter Berücksichtigung von Ergebniseffekten aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten ein Ergebnis vor Steuern von 125 TEUR zum Konzernergebnis beigetragen.

Die im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 144 TEUR und wurden erfolgswirksam in den Verwaltungskosten des Vorjahres erfasst.

Wären die beiden Akquisitionen seit dem 1. Januar 2019 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Steuern im Vorjahr 1.285,5 Mio. Euro beziehungsweise 24,2 Mio. Euro betragen.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Im Vorjahr wurde die Gesellschaft SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd., Thailand, gegründet.

ENTKONSOLIDIERUNGEN

Im Rahmen der Integration der 2018 erworbenen York Gruppe wurden Standorte zusammengelegt. Im Zuge dessen wurden die Gesellschaften YTE Transport Equipment (SA) (Pty) Ltd., Südafrika, York Transport Equipment PTY. Ltd., Australien, sowie die York Transport Equipment (Shanghai) Co Ltd., China, im Berichtsjahr liquidiert und entkonsolidiert.

Ferner wurde im Berichtsjahr die Orlandi Australia PTY Ltd., Australien, mit ihrer Liquidation am 23. April 2020 entkonsolidiert. Vor der Liquidation

wurden der Geschäftsbetrieb sowie sämtliche Vermögenswerte und Schulden im Rahmen eines Asset Deals auf die SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd. übertragen.

Aus den Entkonsolidierungsvorgängen ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, und Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Vorjahr wurde die Rednet Pte. Ltd., Singapur, mit ihrer Liquidation am 4. April 2019 entkonsolidiert. Aus der Entkonsolidierung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

SONSTIGE VERÄNDERUNGEN

Im Januar 2020 hat die SAF-HOLLAND GmbH die ausstehenden 30 Prozent der Anteile am Kupplungsspezialisten V.Orlandi S.p.A. zu einem Kaufpreis von 21.193 TEUR übernommen. Damit hält SAF-HOLLAND nun sämtliche Anteile an V.Orlandi S.p.A., nachdem das Unternehmen im ersten Quartal 2018 70 Prozent der Anteile erworben hatte.

Darüber hinaus hat die SAF-HOLLAND GmbH Ihre Beteiligung an der Axcend Group Ltd. von 69,9 % auf 93,6 % erhöht. Der Kaufpreis für die übernommenen Anteile betrug 1.114 TEUR.

Im Vorjahr wurden die York Sales (Thailand) Co. Ltd. und die SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd. auf die gleichnamige neugegründete SAF-HOLLAND (Thailand) Co. Ltd. verschmolzen.

Ferner wurden im Vorjahr die Stara Parts Oy und die Trailax AB in SAF-HOLLAND Suomi Oy und SAF-HOLLAND Sverige AB im Anschluss an den Erwerbsvorgang umfirmiert.

4. SEGMENTINFORMATION

Zum 1. Januar 2020 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung eingeführt, welche die relative Bedeutung der einzelnen Regionen widerspiegelt. Die Regionen APAC und China wurden zur Region APAC zusammengefasst. Seit dem 1. Januar 2020 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“ sowie „APAC“. Die drei Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungsgeschäft als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

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

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

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Betriebliches Ergebnis	30.156	33.251
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	946	1.948
EBIT	31.102	35.199
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	10.184 ¹	9.673
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	1.876	2.971
Wertminderungsaufwand Firmenwert	–	6.692
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	15.637 ²	25.281 ²
Bereinigtes EBIT	58.799	79.816

¹ Beinhaltet eine außerplanmäßige Abschreibung auf Sachanlagen i.H.v. 636 TEUR.

² Die Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 15,6 Mio. EUR (Vj. 25,3) enthalten außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 1,5 Mio. EUR (Vj. 2,3).

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

TEUR	EMEA ¹		Amerika ²		APAC ³		Gesamt	
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Umsatzerlöse	552.927	626.236	332.294	534.455	74.298	123.464	959.519	1.284.155
Umsatzkosten	–431.306	–500.291	–283.192	–458.449	–76.175	–123.674	–790.673	–1.082.414
Bruttoergebnis vom Umsatz	121.621	125.945	49.102	76.006	–1.877	–210	168.846	201.741
Bruttomarge in %	22,0	20,1	14,8	14,2	–2,5	–0,2	17,6	15,7
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, sonstige Erträge, sonstige Aufwendungen, Wertminderung Firmenwert und Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–75.901	–75.459	–46.632	–60.292	–15.211	–30.791	–137.744	–166.542
Bereinigungen	6.956	9.654	10.989	13.486	9.752	21.477	27.697	44.617
Bereinigtes EBIT	52.676	60.140	13.459	29.200	–7.336	–9.524	58.799	79.816
Bereinigte EBIT-Marge in %	9,5	9,6	4,1	5,5	–9,9	–7,7	6,1	6,2
Abschreibungen und Wertminderungen	–24.192	–21.789	–19.587	–15.818	–7.211	–15.407	–50.990	–53.014

¹ Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.² Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.³ Umfasst Asien/Pazifik, Indien und China.

Finanzerträge und -aufwendungen werden nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, weil die zugrunde liegenden Finanzinstrumente auf Konzernebene gesteuert werden.

Das Geschäft in der Region EMEA umfasst die Herstellung und den Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger sowie Sattelkupplungen für schwere Lkw. Der Konzern bietet in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an.

In Nordamerika ist der Konzern Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. Der Konzern bietet in dieser Region Achs- und Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen an. In Nordamerika liefert der Konzern ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie.

In den Regionen APAC liegt der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf der Herstellung und dem Verkauf von Achs- und Federungssystemen für Busse, Anhänger und Auflieger. Darüber hinaus bietet der Konzern in dieser Region ebenfalls Ersatzteile für die Trailer- und Nutzfahrzeugindustrie an.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geografischen Regionen:

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Langfristige Vermögenswerte		
Amerika	159.092	187.493
EMEA	249.142	253.970
APAC	56.672	52.589
Gesamt	464.906	494.052

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

5. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

5.1 UMSATZERLÖSE

Die folgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Erlöse nach Geschäftsfeldern, die der Konzern aus Verträgen mit Kunden erzielt hat:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
OEM	673.353	959.090
Aftermarket	286.166	325.065
Gesamt	959.519	1.284.155

Die Leistungsverpflichtung wird mit Lieferung der Achs- und Federungssysteme, Sattelpkupplungen, Königszapfen, Stützwinden, Anhängerkupplungen (OEM-Produkte) sowie der Ersatzteile erfüllt. Die Zahlungsfrist endet in der Regel 30 bis 120 Tage nach Lieferung.

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

5.2 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Materialaufwendungen	618.305	861.863
Personalaufwendungen	111.278	144.451
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	25.549	23.899
Aufwendungen für Mieten und Leasing	1.646	2.371
Aufwendungen für Leiharbeiter	2.725	6.243
Reparatur- und Wartungsaufwendungen	9.560	12.059
FX-Effekte	862	219
Rechts- und Beratungskosten	2.452	3.021
Reisekosten	724	1.442
Garantieaufwendungen	6.705	7.885
Versicherungen	1.048	951
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	7.174	13.642
Sonstige	2.645	4.368
Gesamt	790.673	1.082.414

Die Umsatzkosten enthielten im Geschäftsjahr 2020 einen Verbrauch an Vorräten in Höhe von 769.063 TEUR (Vj. 1.050.886).

5.3 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

5.3.1 Sonstige Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Gewinne aus Anlagenabgängen	359	–
Erträge aus Optionsbewertung	613	–
Erträge aus Versicherungen	193	28
Restrukturierungs- und Transaktionserträge	28	2.167
Sonstige	1.439	1.815
Gesamt	2.632	4.010

Die Restrukturierungs- und Transaktionserträge des Vorjahres resultieren im Wesentlichen aus einem Grundstücksverkauf im Zuge der Integration der im Vorjahr erworbenen York-Gruppe.

5.3.2 Vertriebskosten

Die Zusammensetzung der Vertriebskosten ergibt sich aus der folgenden Übersicht:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Personalaufwendungen	26.599	34.461
Werbe- und Verkaufsförderungskosten	3.596	8.836
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	11.552	10.779
Aufwendungen für Mieten und Leasing	149	547
Aufwendungen für Distribution	4.167	4.923
Wertberichtigung und Abschreibungen von Forderungen	1.793	3.738
Provisionen	613	503
Versicherungen	648	743
Rechts- und Beratungskosten	1.274	1.241
FX-Effekte	1.073	236
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	589	661
Sonstige	4.066	4.086
Gesamt	56.119	70.754

5.3.3 Allgemeine Verwaltungskosten

In der folgenden Tabelle sind die allgemeinen Verwaltungskosten dargestellt:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Personalaufwendungen	27.063	28.669
Büro- und Betriebsbedarf	8.521	8.147
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	6.186	5.784
Aufwendungen für Mieten und Leasing	333	383
Rechts- und Beratungskosten	4.648	5.372
Versicherungen	1.969	2.127
Reisekosten	546	1.802
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	7.899	12.996
Sonstige	6.081	6.009
Gesamt	63.246	71.289

5.3.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Personalaufwendungen	8.880	10.766
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2.094	2.280
Aufwendungen für Mieten und Leasing	41	158
Testkosten	1.444	2.361
Servicekosten	1.465	2.407
Wertminderung R&D-Projekte	4.130	1.244
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	3	149
Sonstige	1.411	1.429
Gesamt	19.468	20.794

Im Geschäftsjahr wurden Entwicklungskosten in Höhe von 2.789 TEUR (Vj. 4.943) aktiviert.

5.3.5 Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen den Bewertungseffekt der Put-Option für den Erwerb der ausstehenden Anteile an der KLL Equipamentos para Transporte Ltda.

5.3.6 Finanzergebnis

Die Finanzerträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	324	402
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	632	227
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	367	460
Finanzerträge im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	6	12
Zinserträge	651	850
Sonstige	295	148
Gesamt	2.275	2.099

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–8.038 ¹	–7.935 ¹
Amortisation von Transaktionskosten	–1.144	–508
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–566	–866
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–1.013	–471
Realisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–440	–553
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–1.170	–1.183
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasing	–1.296	–707
Sonstige	–380	–864
Gesamt	–14.047	–13.087

¹ Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 474 TEUR (Vj. 673).

Die Amortisation von Transaktionskosten in Höhe von –1.144 TEUR (Vj. –508) stellt die nach der Effektivzinsmethode als Aufwand der Periode erfassten Vertragsabschlussgebühren dar.

Die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhalten im Wesentlichen den Effekt aus der Bewertung von Zinsswaps und Fremdwährungsderivaten zum beizulegenden Zeitwert zum Jahresende.

Weitere Erläuterungen hierzu sind in den Anhangangaben 6.13 und 7.1 enthalten.

5.3.7 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

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

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Löhne und Gehälter	–148.135	–179.327
Sozialversicherungsbeiträge	–21.979	–28.758
Aufwendungen und Erträge für Pensionen	–395	–505
Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–3.311	–9.757
Gesamt	–173.820	–218.347

Der Rückgang der Löhne und Gehälter sowie der Sozialversicherungsbeiträge ist vor allem auf Personalmaßnahmen zurückzuführen, die im Zuge der COVID-19 Pandemie ergriffen wurden.

Gegenüber dem Vorjahresstand hat sich die Mitarbeiterzahl (inkl. Leiharbeiter) um 14,1 % reduziert. Der Abbau erfolgte in sämtlichen Regionen, um der veränderten Marktlage Rechnung zu tragen.

SAF-HOLLAND hat zudem an verschiedenen Standorten Kurzarbeit für ihre Mitarbeiter beantragt. Die Zahlungen der SAF-HOLLAND an die Arbeitnehmer für das gesetzliche Kurzarbeitergeld über die Gehaltsabrechnung stellen einen durchlaufenden Posten dar und werden mit den Zuflüssen aus Erstattungen saldiert. Dagegen werden die Erstattungen für vom Arbeitgeber zu tragende Aufwendungen zur Sozialversicherung in Höhe von

1.384 TEUR als Zuwendung der öffentlichen Hand klassifiziert und werden mit den Sozialversicherungsaufwendungen verrechnet.

Die Sozialversicherungsbeiträge enthalten Aufwendungen aus beitragsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 7.524 TEUR (Vj. 9.113).

5.3.8 Abschreibungen und Wertminderungen

Abschreibungen nach Funktionsbereichen:

TEUR	Abschreibungen auf Sachanlagen		Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		Gesamt	
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Umsatzkosten	–23.035	–21.460	–2.514	–2.439	–25.549	–23.899
Vertriebskosten	–4.856	–4.010	–6.696	–6.769	–11.552	–10.779
Allgemeine Verwaltungskosten	–2.146	–2.566	–4.040	–3.218	–6.186	–5.784
Forschungs- und Entwicklungskosten	–1.165	–1.118	–929	–1.162	–2.094	–2.280
Wertminderung R&D-Projekte	–	–	–4.130	–1.244	–4.130	–1.244
Wertminderung Firmenwert	–	–	–	–6.692	–	–6.692
Wertminderung Sachanlagevermögen	–1.479 ¹	–2.336 ¹	–	–	–1.479 ¹	–2.336 ¹
Gesamt	–32.681	–31.490	–18.309	–21.524	–50.990	–53.014

¹ Ausweis innerhalb der Restrukturierungs- und Transaktionskosten.

Der Anstieg der Abschreibungen auf Sachanlagen sowie auf immaterielle Vermögenswerte resultiert aus einem erhöhten Investitionsvolumen in den vorherigen Geschäftsjahren. Dagegen hat sich der Wertminderungsaufwand im Jahr 2020 um 4,7 Mio. Euro verringert. Der Wertminderungsaufwand des Vorjahres war insbesondere von der Abschreibung des Firmenwertes in China geprägt.

Im Zusammenhang mit Kaufpreisallokationen entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 10.184 TEUR (Vj. 9.673).

5.4 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

TEUR	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Tatsächliche Ertragsteuern	–11.459	–16.085
Latente Ertragsteuern	6.305	2.171
Im Periodenergebnis ausgewiesene Ertragsteuern	–5.154	–13.914

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr beträgt 26,67 % (Vj. 57,47%). Die nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen den ausgewiesenen und den erwarteten Ertragsteuern des Konzerns unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 26,65 % (Vj. 27,71 %) dar. Der Konzernsteuersatz ergibt sich aus der Gewichtung der Steuersätze der Regionen EMEA, Amerika und APAC mit dem Vorsteuerergebnis. Für die Region EMEA kam der deutsche Unternehmensteuersatz in Höhe von 27,39 %, bestehend aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,83 % (inklusive Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer in Höhe von 11,57 %, zur Anwendung. Der Steuersatz für die Region Amerika entspricht dem US-Steuersatz in Höhe von 25,00 %, der sich aus einem Bundessteuersatz von 21,00 % und einem Steuersatz auf Ebene der Bundesstaaten von 4,00 % zusammensetzt. Für die Region APAC kam der durchschnittliche gewichtete Steuersatz der Konzerngesellschaften dieser Region in Höhe von 25,11 % zum Ansatz.

Die auf Basis des Konzernsteuersatzes von 26,65 % erwarteten Ertragsteueraufwendungen (laufende und latente) weichen von den ausgewiesenen wie folgt ab:

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Ergebnis vor Steuern	19.330	24.211
Ertragsteuern auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 26,65 % (Vj. 27,71 %)	–5.151	–6.709
Nicht angesetzte Zinsvorträge	169	–374
Nicht angesetzte Verlustvorträge	–2.157	–6.047
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	85	2.029
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	–3.415	–3.473
Steuerfreie Erträge	1.133	247
Steuersatzunterschiede	1.639	961
Periodenfremde Ertragsteuern	2.635	–199
Sonstiges	–92	–284
Effekte aus der Änderung ausländischer Steuergesetze	–	–64
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von 26,67 % (Vj. 57,47 %)	–5.154	–13.914

Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern in der Position steuerlicher Verlustvortrag ist geprägt durch wertberichtigungsbedingte Verluste in überwiegend chinesischen Tochtergesellschaften, auf die keine aktiven latenten Steuern gebildet wurden.

Die Entwicklung der latenten Ertragsteuern setzt sich insgesamt zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Vorräte	2.722	2.343
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.724	6.399
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	115	167
Sonstige Rückstellungen	3.071	2.622
Steuerlicher Verlustvortrag	10.957	4.377
Steuerlicher Zinsvortrag	6.220	10.580
Sonstige	4.504	4.182
Latente Ertragsteueransprüche	34.313	30.670
Immaterielle Vermögenswerte	-33.653	-37.059
Sachanlagen	-14.612	-12.919
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	-282	-375
Sonstige Vermögenswerte	-274	-353
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-1.598	-3.185
Sonstige	-2.734	-3.687
Latente Ertragsteuerschulden	-53.153	-57.578

Zum 31.12.2019 kam das Group Management Board zu dem Schluss, dass es ausreichende Hinweise gibt, dass aktive latente Steuern auf die Nutzung der Verlustvorträge der SAF-HOLLAND South Africa Ltd. und der KLL Equipamentos para Transportes Ltda. (KLL) realisiert werden können. Die Gruppe hat deshalb die Wertberichtigung der Vorjahre rückgängig gemacht. Zum 31.12.2020 bestehen steuerliche Verlustvorträge in der KLL in Höhe von 2.890 TEUR (Vj. 4.190) und in der SAF-HOLLAND South Africa in Höhe von 1.495 TEUR (Vj. 3.059), die unbeschränkt vortragsfähig sind. Die Gruppe hat aktive latente Steuern auf die Verlustvorträge der KLL in Höhe von 893 TEUR (Vj. 1.431) und auf die Verlustvorträge der SAF-HOLLAND South Africa Ltd. in Höhe von 434 TEUR (Vj. 857) gebucht.

Der Ausweis der aktiven latenten Steuern ist für die KLL in erster Linie durch einen Aufschwung der brasilianischen Wirtschaft in den Jahren 2018 und 2019 sowie durch gesteigertes Umsatzpotenzial durch eine Ausweitung des Marktes über ganz Südamerika begründet. Darüber hinaus sorgen neue Kunden insbesondere im OEM Geschäft sowie die Nachfrage nach mechanischen Federsystemen für zusätzliches Geschäft im lokalen Trailer Markt. Für SAF-HOLLAND South Africa wird die Verlustnutzung insbesondere durch einen erwarteten Wechsel der Kundennachfrage hin zu gewichtsreduzierten Fahrwerkskomponenten und internen Maßnahmen zur Kostensenkung und Prozesseffizienz begründet. Diese Entwicklung hat sich über das Jahr 2020 fortgesetzt.

Zusätzlich hat die Gruppe zum 31.12.2020 aktive latente Steuern in Höhe von 2.403 TEUR (Vj. 1.072) auf Verlustvorträge von 9.797 TEUR (Vj. 4.289) der SAF-HOLLAND Yangzhou Vehicle Parts Ltd., China gebildet. Zum 31.12.2020 hält es der Vorstand für wahrscheinlich, dass aktive latente Steuern auf Verlustvorträge der SAF-HOLLAND Yangzhou Vehicle Parts Ltd. innerhalb der Vortragsperiode bis 2023 realisiert werden können. Diese Annahme des Vorstands wird in erster Linie durch gesetzliche Änderungen gestützt, die Trailerhersteller veranlassen werden, gewichtsreduzierte Fahrwerkskomponenten sowie Scheibenbremsen zum Einsatz zu bringen, die beide zu den Kernkompetenzen von SAF-HOLLAND gehören.

Zum Abschlussstichtag wurden latente Steueransprüche und -schulden in Höhe von 5.136 TEUR (Vj. 5.064) saldiert, bei denen die Voraussetzungen zur Verrechnung erfüllt waren. In der Bilanz sind somit latente Steueransprüche in Höhe von 29.177 TEUR (Vj. 25.606) sowie latente Steuerschulden in Höhe von 48.017 TEUR (Vj. 52.514) dargestellt.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von 104.050 TEUR (Vj. 84.391), welche begrenzt oder unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge in Höhe von 53.433 TEUR (Vj. 67.178) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge verfällt wie folgt:

TEUR		
	31.12.2020	31.12.2019
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	21.141	33.997
Innerhalb von 5 Jahren	29.179	31.461
Innerhalb von 10 Jahren	3.113	1.720
Gesamt	53.433	67.178

Neben steuerlichen Verlustvorträgen existieren im Konzern Zinsvorträge von 23.378 TEUR (Vj. 42.282), welche unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort in der Zukunft zum steuerlichen Abzug bei der jeweiligen Gesellschaft genutzt werden können. Sie resultieren aus der Zinsschrankenregelung in Deutschland und einer vergleichbaren Regelung in den USA.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von – 357 TEUR (Vj. –21) im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ferner wurden auf temporäre Differenzen in Höhe von –32,8 Mio. Euro (Vj. –14,4) im Zusammenhang mit Anteilen an Unternehmen keine latenten Steuern gebildet.

6. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

6.1 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR

	Kunden- beziehung	Technologie	Entwicklungs- kosten	Marke	Servicenet	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand 31.12.2018	137.620	29.522	23.334	41.276	3.494	40.828	276.075	114.433
Zugänge zum Konsolidierungskreis	3.872	132	37	158	–	–	4.199	556
Zugänge	–	12	4.943	–	–	2.435	7.390	–
Abgänge	–	–	398	–	–	387	785	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	–435	–435	–
Umrechnungsdifferenzen	1.303	307	296	350	–	311	2.567	685
Stand 31.12.2019	142.795	29.973	28.212	41.784	3.494	42.752	289.011	115.674
Zugänge	–	2	2.789	–	–	1.172	3.963	–
Abgänge	–	–	14	–	–	34	48	–
Umbuchungen	–	4	–	–	–	5.172	5.176	–
Umrechnungsdifferenzen	–5.274	–1.008	–1.703	–1.665	–	–2.046	–11.696	–2.558
Stand 31.12.2020	137.521	28.971	29.284	40.119	3.494	47.016	286.406	113.116
Kumulierte Abschreibungen								
Stand 31.12.2018	41.504	20.224	5.215	1.059	2.228	24.560	94.790	29.953
Wertminderung	–	–	1.244	–	–	–	1.244	6.692
Zugänge	6.608	1.187	2.009	119	175	3.490	13.588	–
Abgänge	–	–	100	–	–	386	486	–
Umbuchungen	–	–	–	–	–	107	107	–
Umrechnungsdifferenzen	351	104	79	–3	–	137	668	203
Stand 31.12.2019	48.463	21.515	8.447	1.175	2.403	27.908	109.911	36.848
Wertminderung	–	12	4.118	–	–	–	4.130	–
Zugänge	6.676	1.098	1.837	103	175	4.290	14.179	–
Abgänge	–	–	–	–	–	34	34	–
Umrechnungsdifferenzen	–2.083	–533	–726	–91	–	–1.128	–4.561	–851
Stand 31.12.2020	53.056	22.092	13.676	1.187	2.578	31.036	123.625	35.997
Buchwert zum 31.12.2019	94.332	8.458	19.765	40.609	1.091	14.844	179.100	78.826
Buchwert zum 31.12.2020	84.465	6.879	15.608	38.932	916	15.980	162.781	77.119

Aufgrund einer geänderten Ressourcenallokation wurden verschiedene Entwicklungsprojekte eingestellt. Die während der Entwicklungsphase für diese Projekte kapitalisierten Entwicklungskosten wurden in Höhe von 4.130 TEUR wertberichtigt. Der Wertberichtigungsaufwand wurde in Höhe von 1.765 TEUR der Region EMEA sowie in Höhe von 2.365 TEUR der Region Amerika zugeordnet.

Die aus Konzernsicht bedeutsamen immateriellen Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

	2020		2019	
	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren	Buchwert	Restnutzungsdauer in Jahren
Kundenstamm „OEM“	25.265	26	26.266	27
Kundenstamm „5th-Wheel“	9.952	18	10.512	19

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

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

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag einer Zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Basis des Nutzungswertes ermittelt.

Bei der Bestimmung des erzielbaren Betrages kam ein Discounted-Cash-flow-Verfahren zur Anwendung. Als Grundlage für die Ableitung der Cash-flows diente eine Fünf-Jahres-Detailplanung, die auf Erfahrungen der Vergangenheit, aktuellen operativen Ergebnissen und der bestmöglichen Einschätzung künftiger Entwicklungen durch die Unternehmensleitung sowie auf Marktannahmen basiert. Für den Wertebeitrag ab 2025 wird sie ergänzt durch die ewige Rente. Basis für die Ermittlung der ewigen Rente ist das angenommene langfristig nachhaltig erzielbare Ergebnis unter Berücksichtigung der Zyklizität des Marktumfelds.

Für die Berechnung des Abzinsungssatzes wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen. Hierbei wurden Renditen von Staatsanleihen zu Beginn des Budgetzeitraums als risikoloser Zinssatz berücksichtigt. In der ewigen Rente wurde wie im Vorjahr ein Wachstumsabschlag von 1,0% angesetzt.

Die folgende Tabelle zeigt die Abzinsungsfaktoren vor Steuern, die bei dem Wertminderungstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer herangezogen worden sind:

	Abzinsungsfaktor vor Steuern	
	2020	2019
Amerika	9,82 %	9,49 %
EMEA	9,51 %	8,28 %
APAC	13,42 %	13,84 %

Darüber hinaus werden spezifische Peer Group Informationen für Beta-Faktoren und Verschuldungsgrad berücksichtigt.

Im Zuge der Einführung der neuen Segmentierung zum 1. Januar 2020 wurden die Regionen „China“ und „APAC“ zur Region „APAC“ zusammengefasst und ist neben den bisherigen Regionen „EMEA“ und „Amerika“ als zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert. Die Zuordnung der Marken „SAF“, „Holland“, „York“ und „V.ORLANDI“ zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgte auf Grundlage der überwiegenden geografischen Nutzung dieser Marken. Der Werthaltigkeitstest der Marken „SAF“ und „V.ORLANDI“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA und der Werthaltigkeitstest der Marke „Holland“ auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika durchgeführt. Die Marke „York“ wurde auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit APAC auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Buchwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Amerika		EMEA		APAC		Gesamt	
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
Firmenwert	24.425	26.385	45.451	45.336	7.243	7.105	77.119	78.826
Marke	11.625	12.959	24.590	24.671	2.717	2.979	38.932	40.609

Darüber hinaus besitzt der Konzern noch weitere Marken, die auf Basis der verfolgten Markenstrategie über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Amerika wurde im fünfjährigen Planungszeitraum eine durchschnittliche Umsatzwachstumsrate von 9,2 % zugrunde gelegt. Nach einem Einbruch des nordamerikanischen Truck- und Trailer-Marktes von fast 39% im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr, rechnet der Konzern mit Nachholinvestitionen in den Folgejahren. Der Konzern geht davon aus das Vorpandemieumsatzniveau bis spätestens 2023 wieder erreicht zu haben.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit EMEA wird im fünfjährigen Planungszeitraum eine durchschnittliche Umsatzwachstumsrate von 3,2 % erwartet. Das Umsatzniveau vor der COVID-19 Pandemie wird bis Ende 2021 angestrebt.

Mit 30,8% verzeichnet die zahlungsmittelgenerierende Einheit APAC die höchste durchschnittliche Umsatzwachstumsrate unter den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die vergleichsweise hohe durchschnittliche

Wachstumsrate ist zum einen darauf zurückzuführen, dass durch den pandemiebedingten verzögerten Anlauf des neuen Werks in Yangzhou, China die Umsatzerlöse in dem für die Region wichtigen chinesischen Markt im Jahr 2020 unter den ursprünglichen Erwartungen geblieben sind. Mit dem Abschluss der Anlaufphase für das neue Werk in Yangzhou, China Ende 2020 wird eine deutliche Steigerung der Umsatzerlöse in China erwartet. Die Umsatzsteigerung wird unter anderem durch gesetzliche Änderungen gestützt, die Trailerhersteller veranlassen werden, gewichtsreduzierte Fahrwerkskomponenten sowie Scheibenbremsen zum Einsatz zu bringen, die beide zu den Kernkompetenzen von SAF-HOLLAND gehören. Zum anderen resultiert die vergleichsweise hohe durchschnittliche Wachstumsrate aus der erwarteten Erholung des indischen Trailer Marktes. Nach dem Einbruch der Trailerproduktionszahlen in Indien von 65% im Jahr 2019, brachen die Trailerproduktionszahlen infolge der COVID-19 Pandemie erneut um 60% im Jahr 2020 ein. Infolge des massiven Einbruchs der Produktionszahlen in den letzten zwei Jahren wird für das Jahr 2021 sowie für die Folgejahre mit einem deutlichen Anstieg der Trailerproduktionszahlen gerechnet. Der Konzern erwartet, dass das Vorpandemieumsatzniveau bis Ende 2021 wieder erreicht wird.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen wesentliche Geschäfts- oder Firmenwerte oder immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer zugeordnet worden sind, wurde ein Anstieg der durchschnittlichen Kapitalkosten (nach Steuern) um 100 Basispunkte oder ein Rückgang der zukünftigen Zahlungsströme (nach Steuern) um 10 % oder eine Senkung der langfristigen Wachstumsrate um 1 % angenommen. Auf dieser Basis kommt SAF-HOLLAND zu der Feststellung, dass sich für keine der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ein Wertminderungsbedarf ergeben würde. Während sich für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten EMEA und Amerika deutliche Überdeckungen des erzielbaren Betrags über den Buchwert ergeben, fällt die Überdeckung für die zahlungsmittelgenerierende Einheit APAC mit einem einstelligen Millionenbereich vergleichsweise geringer aus. Bei einer Kombination von zwei der drei genannten Szenarien würde sich für die zahlungsmittelgenerierende Einheit APAC ein Wertminderungsbedarf im einstelligen Millionenbereich ergeben.

6.2 SACHANLAGEN

TEUR	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 31.12.2018	96.126	168.405	31.790	18.355	314.676
Zugänge zum Konsolidierungskreis	4.475	33	203	–	4.711
Zugänge	36.035	23.993	9.080	13.644	82.752
Abgänge	2.756	9.787	1.329	303	14.175
Umbuchungen	3.588	2.765	510	–7.107	–244
Umrechnungsdifferenzen	652	1.607	371	86	2.716
Stand 31.12.2019	138.120	187.016	40.625	24.675	390.436
Zugänge	18.724	4.136	3.278	13.986	40.124 ¹
Abgänge	3.233	7.274	1.809	47	12.363 ²
Umbuchungen	2.075	18.912	97	–26.260	–5.176
Umrechnungsdifferenzen	–5.876	–10.646	–1.313	–476	–18.311
Stand 31.12.2020	149.810	192.144	40.878	11.878	394.710
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 31.12.2018	28.472	99.200	23.741	–	151.413
Wertminderung	220	2.116	–	–	2.336
Zugänge	9.956	14.443	4.755	–	29.154
Abgänge	1.667	6.740	1.229	–	9.636
Umbuchungen	41	–767	–60	–	–786
Umrechnungsdifferenzen	172	761	286	–	1.219
Stand 31.12.2019	37.194	109.013	27.493	–	173.700
Wertminderung	674	805	–	–	1.479
Zugänge	11.592	14.608	5.002	–	31.202
Abgänge	2.044	6.577	1.643	–	10.264 ³
Umrechnungsdifferenzen	–1.742	–5.821	–967	–	–8.530
Stand 31.12.2020	45.674	112.028	29.885	–	187.587
Buchwert zum 31.12.2019	100.926	78.003	13.132	24.675	216.736
Buchwert zum 31.12.2020	104.136	80.116	10.993	11.878	207.123

¹ Die Zugänge des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhalten Zugänge von Nutzungsrechten in Höhe von 19.624 TEUR.² Beinhaltet Abgänge für Nutzungsrechte in Höhe von 2.968 TEUR.³ Beinhaltet Abgänge für Nutzungsrechte in Höhe von 1.874 TEUR.

Der Wertminderungsaufwand in Höhe von 1.479 TEUR resultiert im Wesentlichen aus den Standortschließungen in China im Zuge der Standortzusammenführung am neuen Standort in Yangzhou.

6.3 LEASINGVERHÄLTNISSE

Der Konzern hat Leasingverträge für verschiedene Büro-, Lager- und Produktionsgebäude sowie für technische Anlagen, Maschinen, Kraftfahrzeuge und Betriebs- und Geschäftsausstattung, die er in seinem Betrieb einsetzt, abgeschlossen. Leasingverhältnisse für Gebäude haben in der Regel eine Laufzeit von 5 bis 15 Jahren. Bei technischen Anlagen und Maschinen sowie Kraftfahrzeugen und Betriebs- und Geschäftsausstattung liegt die Laufzeit üblicherweise zwischen 3 und 5 Jahren. Eine Reihe von Immobilien-Leasingverträgen des Konzerns enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen werden dazu verwendet, der Gruppe die maximale betriebliche Flexibilität in Bezug auf die vom Konzern genutzten Vermögenswerte zu erhalten. Die Mehrheit der bestehenden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen kann nur durch den Konzern und nicht durch den jeweiligen Leasinggeber ausgeübt werden.

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse von technischen Anlagen und Maschinen sowie Fahrzeugen und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden linear als Aufwand erfolgswirksam erfasst. Als kurzfristige Leasingverhältnisse gelten solche mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten. Vermögenswerte mit geringem Wert beinhalten IT-Ausstattung und kleinere Büromöbel.

In der Bilanz werden nachfolgende Posten im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen ausgewiesen:

Nutzungsrechte

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Grundstücke und Gebäude	38.105	29.533
Technische Anlagen und Maschinen	70	96
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.436	3.864
Gesamt	41.611	33.493

Die Zugänge zu den Nutzungsrechten während des Geschäftsjahres 2020 waren insbesondere durch die Anmietung des neuen Werks in Yangzhou, China sowie durch die Anmietung neuer Lagerflächen am Standort Aschaffenburg, Deutschland geprägt und betrugen 19.624 TEUR (Vj. 23.455).

Die Altersstruktur der Leasingverbindlichkeiten gliedert sich wie folgt:

Altersstruktur der Leasingverbindlichkeiten 2020

TEUR							
	Bis zu 1 Jahr	Bis zu 2 Jahre	Bis zu 3 Jahre	Bis zu 4 Jahre	Bis zu 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
Grundstücke und Gebäude	6.091	5.224	4.771	4.611	4.568	14.831	40.096
Technische Anlagen und Maschinen	419	164	35	27	7	3	655
Fahrzeuge	1.179	782	367	187	134	3	2.652
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	160	34	14	3	1	–	212
Gesamt	7.849	6.204	5.187	4.828	4.710	14.837	43.615

Altersstruktur der Leasingverbindlichkeiten 2019

TEUR							
	Bis zu 1 Jahr	Bis zu 2 Jahre	Bis zu 3 Jahre	Bis zu 4 Jahre	Bis zu 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
Grundstücke und Gebäude	6.330	5.224	4.853	3.099	2.918	7.263	29.687
Technische Anlagen und Maschinen	51	4	4	4	4	7	74
Fahrzeuge	1.590	1.095	512	192	111	57	3.557
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	155	140	23	11	–	–	329
Gesamt	8.126	6.463	5.392	3.306	3.033	7.327	33.647

Für die Gesamtperiodenerfolgsrechnung ergaben sich die folgenden Auswirkungen:

Gewinn- und Verlustrechnung

TEUR		
	2020	2019
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	–9.364	–8.225
Zinsaufwendungen	–1.296	–707
Aufwendungen i. Z. m. kurzfristigen Leasingverhältnissen	–1.846	–2.906
Aufwendungen i. Z. m. geringwertigen Leasingverhältnissen	–323	–553

Die Abschreibungen auf Nutzungsrechte unterteilen sich wie folgt auf die unterschiedlichen Anlageklassen:

Abschreibungen auf Nutzungsrechte

TEUR		
	2020	2019
Grundstücke und Gebäude	–7.304	–6.299
Technische Anlagen und Maschinen	–33	–86
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	–2.027	–1.840
Gesamt	–9.364	–8.225

Die gesamten Auszahlungen für Leasing im Jahr 2020 betrugen 10.816 TEUR (Vj.12.331).

Der Konzern tritt nicht als Leasinggeber auf.

6.4 BETEILIGUNGEN AN NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,09
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0

Einzelheiten zu dem assoziierten Unternehmen des Konzerns sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Name des assoziierten Unternehmens	Castmetal FWI S.A.
Art der Beziehung zum Konzern	Lieferant für Stahlgusskomponenten
Hauptsitz der Geschäftstätigkeit	Luxemburg
Eigentumsanteil	34,09 %

Die zusammenfassenden Finanzinformationen hinsichtlich der Castmetal FWI S.A. sind nachfolgend angegeben. Sie entsprechen den Beträgen des in Übereinstimmung mit den IFRS aufgestellten Abschlusses des assoziierten Unternehmens (für Zwecke der Bilanzierung nach der Equity-Methode zum Konzern entsprechend angepasst).

TEUR	Castmetal FWI S.A.	
	31.12.2020	31.12.2019
Kurzfristige Vermögenswerte	50.534	44.686
Langfristige Vermögenswerte	9.910	10.624
Kurzfristige Schulden	–14.818	–15.810
Langfristige Schulden	–6.953	–2.840
Umsatzerlöse	27.662	42.989
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	2.619	5.507
Gesamtergebnis	2.619	5.507
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	893	1.877
Fremde Anteilseigner	1.726	3.630

Überleitungsrechnung von den dargestellten zusammenfassenden Finanzinformationen zum Buchwert der Beteiligung an der Castmetal FWI S.A. im Konzernabschluss:

TEUR		
	31.12.2020	31.12.2019
Nettoreinvermögen des assoziierten Unternehmens	38.673	36.660
Beteiligungsquote des Konzerns	34,09 %	34,09 %
Sonstige Anpassungen	960	2.754
Buchwert der Konzernbeteiligung an der Castmetal FWI S.A.	14.144	15.251

Der Überleitungsposten „Sonstige Anpassungen“ resultiert im Wesentlichen aus der Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen der Akquisition der Beteiligung und von deren Amortisation.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine Dividende in Höhe von 2.000 TEUR (Vj. 2.277) von Castmetal FWI S.A. ausgeschüttet.

Finanzinformationen zu dem Joint Venture SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. werden im Folgenden dargestellt:

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust	53	71
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	53	71
Summe der Buchwerte der Konzernanteile an diesem Unternehmen	1.256	1.271

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine Dividende in Höhe von 21 TEUR von SAF-HOLLAND Nippon, Ltd. ausgeschüttet.

6.5 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Vorsteuererstattungsansprüche	938	1.283
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	893	847
Versicherungsprämien	88	118
Sonstige	564	620
Gesamt	2.483	2.868

6.6 VORRÄTE

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Rohmaterial	46.255	60.701
Unfertige Erzeugnisse	29.992	42.573
Fertige Erzeugnisse und Waren	38.758	51.441
Unterwegs befindliche Waren	11.419	13.414
Gesamt	126.424	168.129

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 9.595 TEUR (Vj. 5.758) und ist in den Umsatzkosten erfasst. Die Wertberichtigungen auf Vorräte werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Vorräte verrechnet. Der Anstieg des Wertminderungsbetrags von Vorräten resultiert vor allem aus der Neuausrichtung des Produktportfolios im China

und den USA im Zuge der Standortkonsolidierung sowie im Rahmen des Projekts „Forward 2.0“.

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2018	8.663
Aufwandswirksame Zuführung	6.096
Inanspruchnahme	1.323
Auflösung	338
Umrechnungsdifferenzen	270
Stand 31.12.2019	13.368
Aufwandswirksame Zuführung	9.950
Inanspruchnahme	3.246
Auflösung	355
Umrechnungsdifferenzen	-1.229
Stand 31.12.2020	18.488

6.7 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 120 Tagen.

TEUR	Davon: zum Abschlussstichtag teilweise wertgemindert und in den folgenden Zeiträumen überfällig									
	Bruttobuchwert	Wertberichtigung	Buchwert	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Weniger als 30 Tage	Zwischen 31 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2020	102.261	6.914	95.347	86.101	5.413	1.203	723	353	790	764
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2019	132.966	6.966	126.000	92.619	14.005	4.607	2.274	2.947	6.761	2.787

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

TEUR	Wertberichtigungskonto
Stand 31.12.2018	6.143
Zugänge aus Erstkonsolidierung	30
Aufwandswirksame Zuführung	2.926
Inanspruchnahme	2.148
Auflösung	82
Umrechnungsdifferenzen	97
Stand 31.12.2019	6.966
Aufwandswirksame Zuführung	2.386
Inanspruchnahme	1.412
Auflösung	628
Umrechnungsdifferenzen	-398
Stand 31.12.2020	6.914

Hinsichtlich des nicht wertgeminderten und in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. In Europa und den USA hat der Konzern zur Absicherung des Ausfallrisikos Warenkreditversicherungen abgeschlossen.

Der Konzern hat Forderungen mit einem Volumen von 39.537 TEUR (Vj. 39.863) zum Bilanzstichtag im Rahmen von Factoring-Verträgen veräußert. Den rechtlichen Bestand der Forderungen vorausgesetzt, trägt der Factor für die von ihm angekauften Forderungen das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Kunden.

6.8 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Umsatzsteuerforderungen	10.642	9.118
Rechnungsabgrenzungsposten	5.551	5.854
Versicherungsprämien	359	420
Debitorische Kreditoren	365	497
Deposit im Rahmen von Factoring	4.849	2.187
Sonstige Nicht-Ertragsteuerforderungen	915	1.256
Sonstige	4.062	7.665
Gesamt	26.743	25.741

6.9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	168.848	131.064
Kurzfristige Einlagen	2.134	102
Gesamt	170.982	131.166

6.10 EIGENKAPITAL**Grundkapital**

Im Zuge der Sitzverlegung der SAF-HOLLAND SE von Luxemburg nach Deutschland wurde mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2020 der Nominalwert je Aktie von 0,01 Euro auf 1,00 Euro erhöht, was zu einer Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft von 453.943,02 Euro auf 45.394.302,00 Euro zur Folge hatte. Die Erhöhung des Grundkapitals wurde aus Gesellschaftsmitteln unter Verwendung der Kapitalrücklage durchgeführt. Es wird durch 45.394.302 Stammaktien (Vj. 45.394.302) repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Genehmigtes Kapital

Die Genehmigten Kapitalien setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Satzung	Beschlussdatum/Befristung	Euro/Anzahl	Bezugsrecht ausgeschlossen/ Durchführung der Kapitalerhöhung
			Kapitalerhöhung kann unter in der Satzung bestimmten Umständen und bis zu einer Obergrenze von 20 % des Grundkapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgen
§ 5.3	20.05.2020/befristet bis 19.05.2025	22.697.151,00 EUR = 22.697.151,00 Aktien	

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2020 224.104 TEUR (Vj. 269.044).

Gesetzliche Rücklage

Mit der erfolgten Sitzverlegung der SAF-HOLLAND SE von Luxemburg nach Deutschland wurde die nach luxemburger Gesellschaftsrecht erforderliche gesetzliche Rücklage in den Bilanzgewinn umgegliedert.

Sonstige Rücklage

Bei der sonstigen Rücklage des Vorjahres in Höhe von 720 TEUR handelte es sich um eine ausschüttungsgesperrte Rücklage, die aufgrund spezifischer Anforderungen des luxemburgischen Steuerrechts gebildet worden ist. Mit der Sitzverlegung der SAF-HOLLAND SE von Luxemburg nach Deutschland wurde die sonstige Rücklage in die Kapitalrücklage umgegliedert.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das auf die Anteilseigner der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) entfallende Periodenergebnis in Höhe von 13.795 TEUR (Vj. 8.979).

Für das Geschäftsjahr 2020 wird vorgeschlagen, keine Dividendenzahlung vorzunehmen. Aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2019 wurde keine Dividende an die Anteilseigner ausgeschüttet.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

TEUR

	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	–30.485	9.950	–	–	–30.485	9.950
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	–1.596	–126	357	21	–1.239	–105
Gesamt	–32.081	9.824	357	21	–31.724	9.845

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe beträgt –37.006 TEUR (Vj. –7.328).

Der Gesamtbetrag der in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne beläuft sich nach Steuern auf insgesamt –19.096 TEUR (Vj. –17.857).

6.11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN**Deutschland**

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

Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne der SAF-HOLLAND GmbH eingefroren; es können keine Pensionsansprüche mehr verdient werden. Für diese Pläne hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab.

Für den Plan der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH hängen die zukunftsgerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit sowie dem individuellen Einkommen ab. Die Gesellschaft hat im Februar 2011

den Durchführungsweg von einer unmittelbaren Pensionszusage auf eine mittelbare Pensionszusage in Form einer rückgedeckten Unterstützungskasse geändert. Der Wechsel des Durchführungsweges hat nicht zu einer Änderung der an die Mitarbeiter gewährten Zusagen geführt. Die Rückdeckung der Unterstützungskasse erfolgt durch einen Gruppenversicherungsvertrag. Da es sich bei den Rückdeckungsansprüchen mangels Insolvenzversicherung der Ansprüche zugunsten der Mitarbeiter nicht um Planvermögen handelt, ist der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung in Übereinstimmung mit IAS 19 in Höhe von 893 TEUR (Vj. 847) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

In Deutschland bestehen keinerlei rechtliche oder regulatorische Mindestdotierungsverpflichtungen.

U.S.A.

SAF-HOLLAND Inc. unterhält drei Pensionspläne, die für Neueintritte geschlossen sind. Die Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder in manchen Fällen vom individuellen Einkommen des Teilnehmers ab. Die Aufsicht über die Kapitalanlage des Planvermögens wurde an einen Anlagenausschuss delegiert. Das Planvermögen wird von einem

Treuhänder verwaltet. Der Treuhänder, der für die Verwaltung der Vermögenswerte verantwortlich ist, handelt nach Vorgaben des Anlagenausschusses. Die Pensionspläne richten sich nach den Finanzierungsanforderungen des Employee Retirement Income Security Act of 1974 (US-Betriebsrentengesetz) in der jeweils gültigen Fassung. Für leistungsorientierte Pläne sehen die Vorschriften ein Mindestfinanzierungsniveau von 80 % vor, um Leistungsbeschränkungen zu vermeiden.

Darüber hinaus unterhält die SAF-HOLLAND Inc. einen Plan für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Dieser wird auf freiwilliger Basis gewährt und bietet anspruchsberechtigten Mitarbeitern die Kostenübernahme für medizinische Behandlungen für bis zu drei Jahre an.

Kanada

In Kanada unterhält SAF-HOLLAND Canada Ltd. einen Pensionsplan, der noch für Neueintritte offen ist. Nach den gesetzlichen Regelungen des Ontario Pension Benefits Act sowie den gesetzlichen Regelungen der kanadischen Steuerbehörde (Canada Revenue Agency) besteht für Pensionspläne, die nicht voll ausfinanziert sind und auch in absehbarer Zeit nicht ausfinanziert sein werden, eine Mindestdotierungsvorschrift.

Die Entwicklung der leistungsorientierten Pläne zum 31. Dezember stellt sich wie folgt dar:

TEUR								
	Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Auswirkungen der Vermögensobergrenze		Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	
	(I)		(II)		(III)		(I – II + III)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Stand zu Beginn des Geschäftsjahres	100.844	90.318	70.054	59.907	104	96	30.894	30.507
Laufende Dienstzeitaufwendungen	535	505	–	–	–	–	535	505
Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen ¹	–140	–	–	–	–	–	–140	–
Zinsaufwendungen	2.629	3.310	–	–	3	4	2.632	3.314
Zinserträge	–	–	2.072	2.460	–	–	–2.072	–2.460
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwendungen und Erträge für leistungsorientierte Pläne	3.024	3.815	2.072	2.460	3	4	955	1.359
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	7.052	9.570	5.454	9.444	–	–	1.598	126
Auswirkungen der Vermögensobergrenze	–	–	–	–	–2	–2	–2	–2
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	7.052	9.570	5.454	9.444	–2	–2	1.596	124
Arbeitgeberbeiträge	–	–	450	972	–	–	–450	–972
Gezahlte Leistungen	–4.520	–5.042	–4.100	–4.602	–	–	–420	–440
Fremdwährungsumrechnungseffekte	–7.244	2.183	–6.091	1.873	–7	6	–1.160	316
Sonstige Überleitungspositionen	–11.764	–2.859	–9.741	–1.757	–7	6	–2.030	–1.096
Stand zum Ende des Geschäftsjahres	99.156	100.844	67.839	70.054	98	104	31.415	30.894
darin:								
Deutschland	17.349	16.976	12	11	–	–	17.337	16.965
USA	61.069	63.666	51.988	54.317	–	–	9.081	9.349
Kanada	16.362	15.815	15.733	15.625	98	104	727	294
Übrige Länder	1.747	1.760	106	101	–	–	1.641	1.659
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	2.629	2.627	–	–	–	–	2.629	2.627
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	–	–	7.526	11.904	–	–	–	–

¹ Nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen spiegeln die Auswirkungen der Planänderungen im 80/60-Plan zum 1. Januar 2021 und die Migration aller Mitglieder vom 90/70-Plan zum 80/60-Plan wider, die den Teilnehmern am 17. Dezember 2020 mitgeteilt wurde, unter Berücksichtigung einer Abzinsungsrate in Höhe von 1,99 %.

Der Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen in Höhe von 31.415 TEUR (Vj. 30.894) wird in voller Höhe in der Position Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ausgewiesen. Es ergaben sich Nettozinsaufwendungen in Höhe von 560 TEUR (Vj. 854).

Die in den Neubewertungen enthaltenen versicherungsmathematischen Gewinne (–) / Verluste (+) resultieren aus:

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Erfahrungsbedingte Verluste/Gewinne der leistungsorientierten Verpflichtung	–1.274	–401
Erfahrungsbedingte Verluste/Gewinne des Planvermögens	–5.454	–9.444
Änderungen in demografischen Annahmen	–248	–1.621
Änderungen in finanziellen Annahmen	8.574	11.592
Gesamt	1.598	126

Versicherungsmathematische Annahmen

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

in %	31.12.2020	31.12.2019
Abzinsungsfaktor		
Pensionsplan Deutschland	0,70	1,05
Pensionsplan USA	2,32	3,12
Pensionsplan Kanada	2,50	3,10
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1,99	2,93
Gehaltstrend		
Pensionsplan Deutschland	0,00/2,00 ¹	0,00/2,00 ¹
Pensionsplan USA	3,00	3,50
Pensionsplan Kanada	– ²	– ²
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	n. a.	n. a.
Rententrend		
Pensionsplan Deutschland	2,00	2,00
Pensionsplan USA	– ³	– ³
Pensionsplan Kanada	– ²	– ²
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	n. a.	n. a.
Fluktuationsrate		
Pensionsplan Deutschland	4,60	4,60
Pensionsplan USA	2,88	2,88
Pensionsplan Kanada	–	–
Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Sarason T5	Sarason T5

¹ Für die Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtungen der SAF-HOLLAND GmbH wurden keine Gehaltssteigerungen berücksichtigt, da die Höhe der Verpflichtung von der Dauer der Betriebszugehörigkeit des jeweiligen Mitarbeiters abhängt und der Pensionsplan eingefroren ist, sodass keine zusätzlichen Beiträge erdient werden können. Der Gehaltstrend für die Pensionsverpflichtungen der SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH wurde mit 2,00 % angesetzt.

² Für die Pensionspläne in Kanada wurden keine zukünftigen Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit abhängen.

³ Für die Pensionspläne in den USA wurden keine zukünftigen Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen konstant bleiben. Deshalb werden nur die Betriebszugehörigkeit oder Gehalts- und Lohnerhöhungen bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts für die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen berücksichtigt.

Die angewendeten Sterbetafeln waren:

Deutschland	Heubeck Richttafeln 2018G
USA	Sterbetafel RP-2014 mit generationsabhängiger projektiver Skala MP-2019
Kanada	Sterbetafel RP-2014Priv mit generationsabhängiger projektiver Skala MI-2017

Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:

in %	31.12.2020	31.12.2019
Anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	6,25	7,00
Endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung der Kosten)	5,00	5,00
Endjahr	2027	2027

Sensitivitätsanalysen

Als wesentlicher wertbestimmender Faktor der leistungsorientierten Verpflichtung wird der Diskontierungzinssatz angesehen. Eine Veränderung des Diskontierungzinssatzes um 0,75 Prozentpunkte hätte folgende Auswirkung auf die Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung:

TEUR				
	31.12.2020		31.12.2019	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Gesamt	-9.666	11.012	-9.206	10.740
davon:				
Deutschland	-2.192	2.708	-2.114	2.606
USA	-5.167	5.981	-5.233	6.045
Kanada	-2.184	2.184	-1.739	1.954
Übrige Länder	-123	139	-120	135

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

TEUR				
	31.12.2020		31.12.2019	
	Erhöhung	Rückgang	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	3	-2	4	-4
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	150	-134	148	-132

Zukünftige Zahlungsströme

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

TEUR					
	2020				
	2021	2022-2025	2026-2030	2031 ff.	Gesamt
Deutschland	467	2.028	2.776	14.588	19.859
USA	3.561	14.180	17.405	49.804	84.950
Kanada	559	2.592	3.762	17.025	23.938
Übrige Länder	57	246	2.988	1.178	4.469
Gesamt	4.644	19.046	26.931	82.595	133.216

TEUR					
	2019				
	2020	2021-2024	2025-2029	2030 ff.	Gesamt
Deutschland	471	2.056	2.843	15.425	20.795
USA	4.020	15.710	19.377	59.364	98.471
Kanada	567	2.634	3.947	19.101	26.249
Übrige Länder	94	265	3.106	1.263	4.728
Gesamt	5.152	20.665	29.273	95.153	150.243

Im Folgenden wird die gewichtete durchschnittliche Duration der Pensionspläne dargestellt:

in Jahren	31.12.2020	31.12.2019
Deutschland	19	19
USA	11	11
Kanada	18	17
Übrige Länder	11	11

Die für das Geschäftsjahr 2021 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen 441 TEUR.

Aufgliederung des Planvermögens

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

	31.12.2020		31.12.2019	
	%	TEUR	%	TEUR
Aktien	62,42 %	42.344	63,59 %	44.547
Anleihen	32,47 %	22.028	31,18 %	21.844
Geld- und Kapitalmarkt	1,30 %	880	1,39 %	973
Immobilien	3,64 %	2.469	3,68 %	2.578
Versicherungen	0,17 %	118	0,16 %	112
Gesamt	100,00 %	67.839	100,00 %	70.054

Die Investitionen für die Pensionsfonds werden über ein diversifiziertes Portfolio hochliquider institutioneller Investmentfonds, wie es im Investment Advisors Act von 1940 geregelt ist, verwaltet. Das Portfolio ist in verschiedene Anlageklassen investiert. Investiert wird unter anderem in U.S.- sowie in globale Aktien, U.S.- und globale festverzinsliche Anlagen sowie in Immobilien.

6.12 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Nachfolgend sind die wesentlichen sonstigen Rückstellungsinhalte und deren Entwicklung aufgeführt:

TEUR									
	Garantien und Gewähr- leistungen	Altersteilzeit	Sonstige langfristige Leistungen an Arbeitnehmer	Ausstehende Rechtsstreitig- keiten	Berufsun- fähigkeits- und Kranken- versicherungs- leistungen	Restrukturie- rung	Anteilsbasierte Vergütung	Sonstige	Gesamt
Stand 31.12.2018	10.817	405	1.754	140	1.304	202	2.498	476	17.596
Zuführung	6.753	–	1.299	18	861	4.238	453	455	14.077
Inanspruchnahme	5.568	24	626	111	931	985	1.540	411	10.196
Auflösung	977	–	457	–	6	–	288	–141	1.587
Umrechnungsdifferenzen	237	–30	31	0	27	–	2	32	299
Stand 31.12.2019	11.262	351	2.000	47	1.255	3.455	1.125	694	20.189
Zuführung	3.612	187	228	446	1.148	3.516	1.223	168	10.528
Inanspruchnahme	2.013	–	838	10	718	4.303	654	–757	7.779
Auflösung	1.277	–	–	15	–	–	–	137	1.429
Umrechnungsdifferenzen	–547	–	–69	–3	–116	–28	–10	–78	–851
Stand 31.12.2020	11.037	538	1.321	465	1.569	2.640	1.684	1.404	20.658
Davon in 2020									
Kurzfristig	5.984	–	348	224	790	2.640	347	1.612	11.945
Langfristig	5.053	538	973	241	779	–	1.337	–208	8.713
Davon in 2019									
Kurzfristig	6.585	–	508	33	464	3.455	655	852	12.552
Langfristig	4.677	351	1.491	15	791	–	470	–158	7.637

Garantien und Gewährleistungen

Die Rückstellung wurde anhand von erwarteten Garantien und Gewährleistungen für Produkte, die während der vergangenen Perioden vertrieben wurden, gebildet. Die Rückstellungen wurden ausgehend von Erfahrungswerten der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Verhältnisse am Bilanzstichtag gebildet. Die Garantien umfassen kostenfreie Reparaturen bzw. nach Ermessen des Konzerns kostenfrei zu ersetzende und in Partnerwerkstätten einzubauende Bauelemente.

Altersteilzeit

In Deutschland ermöglicht der Konzern den Mitarbeitern das Altersteilzeitmodell, das mit einer frühzeitigen Rente bzw. Pensionierung verbunden ist. Der Konzern verwendet in Deutschland das sogenannte Blockmodell. Dieses Blockmodell unterteilt die Altersteilzeit in zwei Phasen. Hierbei erfolgt die Vereinbarung einer Beschäftigungsphase mit unverminderter Arbeitszeit und einer sich anschließenden Phase mit vollständiger Freistellung. Die Rückstellung wird abgezinst und mit ihrem Barwert passiviert. Altersteilzeitverpflichtungen werden gegen eine mögliche Insolvenz gesichert.

Sonstige langfristige fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Die Rückstellung für sonstige langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer umfassen Leistungen für langjährige Dienstzeiten und aufgeschobene Vergütungen.

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungsleistungen werden in Höhe der entstandenen Ansprüche berücksichtigt. Zusätzlich werden die Gesamtverbindlichkeiten für Schadenersatzansprüche anhand von historischen Erfahrungswerten geschätzt, wobei der verlustminimierende Versicherungsschutz berücksichtigt wird.

Restrukturierungsrückstellung

Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Personalkosten für Abfindungszahlungen.

Anteilsbasierte Vergütung**Performance-Share-Unit-Plan (PSU-Plan)**

Im Rahmen des PSU-Plans können Mitglieder des Vorstands sowie ausgewählte Führungskräfte Barprämien in Abhängigkeit von der Erreichung bestimmter Performanceziele erhalten. Seit 2013 wird den Planteilnehmern jedes Jahr ein PSU-Plan mit einer vierjährigen Laufzeit angeboten.

Ziel dieses Plans ist die nachhaltige Verknüpfung der Interessen der Unternehmensführung und der Führungskräfte mit den Interessen der Aktionäre der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) an der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes. Der Performance-Share-Unit-Plan berücksichtigt sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung und sieht eine Performanceperiode von vier Jahren vor.

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode virtuelle Share Units. Die Anzahl der Share Units zu Beginn der Performanceperiode ergibt sich aus der Division des vom Aufsichtsrat jährlich festgesetzten Dotierungswertes durch den durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate des Jahres, das der Dotierung vorangeht. Nach Ablauf der Performanceperiode wird die dotierte Anzahl der Share Units durch Multiplikation mit einem Zielerreichungsfaktor angepasst. Der Zielerreichungsfaktor ergibt sich aus dem Verhältnis der durchschnittlichen realisierten Unternehmensperformance (bereinigte EBIT-Marge) während der

Performanceperiode zum durchschnittlichen Zielwert, der zuvor für die Performanceperiode festgelegt wurde.

Der Auszahlungsanspruch der Teilnehmer wird durch Multiplikation der Share Units mit dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zwei Monate der Performanceperiode und dem Zielerreichungsfaktor bestimmt. Ein Anspruch auf Aktien der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) besteht nicht.

Eine Auszahlung aus dem Performance-Share-Unit-Plan ist auf 200 % des bei Auszahlung aktuellen Bruttojahresgehalts des Teilnehmers begrenzt.

Voraussetzung für die Ausübbarkeit der Wertsteigerungsrechte ist die Erreichung eines definierten Erfolgsziels. Das Erfolgsziel ist dann erfüllt, wenn der Konzern im Gewährungszeitraum durchschnittlich eine operative Mindestperformance hinsichtlich der Erfolgsgröße „Adjusted EBIT“ erreicht hat.

Der Bestand an ausgegebenen Share Units beträgt zum Stichtag 392.323 und stellt sich wie folgt dar:

	Performance-Share-Unit-Plan				
	2016–2019	2017–2020	2018–2021	2019–2022	2020–2023
Zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Share Units	48.235	54.381	48.344	105.439	–
In der Berichtsperiode gewährte Share Units	–	5.765	5.914	10.138	191.364
In der Berichtsperiode verwirkte Share Units	–	5.766	4.435	11.962	6.859
In der Berichtsperiode ausgeübte Share Units	48.235	–	–	–	–
Zum Ende der Berichtsperiode ausstehende Share Units	–	54.380	49.823	103.615	184.505
Zum Ende der Berichtsperiode ausüb bare Share Units	–	54.380	49.823	103.615	184.505

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

	Performance-Share-Unit-Plan			
	2017–2020	2018–2021	2019–2022	2020–2023
Erwartete Restlaufzeit (in Jahren)	0,00	1,00	2,00	3,00
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt (in Euro)	9,91	10,83	10,45	10,09
Erwartete Volatilität	n. a.	61,37 %	57,11 %	50,56 %
Risikoloser Zinssatz	–	–0,76 %	–0,77 %	–0,78 %
Dividendenrendite	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %

Für weiterführende Informationen bezüglich der Bewertungsparameter wird auf Anhangsangabe 2.2 verwiesen.

Der beizulegende Zeitwert wird über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam unter Erfassung einer korrespondierenden Schuld verteilt. Zum 31. Dezember 2020 beträgt die Rückstellung für diese Performancepläne 1,7 Mio. Euro (Vj. 1,1). Der Netto periodenaufwand in Höhe von –1,2 Mio. Euro (Vj. –0,2) ist in der Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung den jeweiligen Funktionsbereichen zugeordnet worden.

6.13 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN**TEUR**

	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
Verzinsliche Bankdarlehen	–	95.395	–	–	–	95.395
Wandelschuldverschreibung	–	–	–	99.326	–	99.326
Schuldscheindarlehen	264.000	46.500	–	52.000	264.000	98.500
Finanzierungskosten	–2.073	–707	–907	–277	–2.980	–984
Zinsverbindlichkeiten	–	–	1.823	931	1.823	931
Sonstige Darlehen	60.602	54.605	623	1.413	61.225	56.018
Gesamt	322.529	195.793	1.539	153.393	324.068	349.186

Am 9. März hat die SAF-HOLLAND SE über ihre Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GmbH ein Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von 250 Mio. Euro begeben. Die Tranchen des Schuldscheindarlehens weisen sowohl feste als auch variable Zinssätze und Laufzeiten von drei, dreieinhalb, fünf, sieben und zehn Jahren auf.

Einen Überblick bezüglich der Tranchen ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Übersicht Schuldscheindarlehen

Tranche	Volumen	Verzinsung	Fälligkeitsdatum
3 Jahre var.	EUR 61 Mio.	6M-Euribor + 145bps	27.03.2023
3 Jahre fest	EUR 80 Mio.	1,45 %	27.03.2023
3,5 Jahre fest	EUR 20 Mio.	1,50 %	23.09.2023
5 Jahre var.	EUR 49 Mio.	6M-Euribor + 160bps	23.09.2025
5 Jahre fest	EUR 20 Mio.	1,50 %	23.09.2025
7 Jahre fest	EUR 15 Mio.	6M-Euribor + 180bps	29.03.2027
10 Jahre fest	EUR 5 Mio.	2,75 %	27.03.2030

Neben der allgemeinen Unternehmensfinanzierung diene der Emissionserlös insbesondere der Refinanzierung der am 12. September 2020 fälligen Wandelschuldverschreibung in Höhe von 99,8 Mio. Euro sowie der am 27. November 2020 fälligen 5-jährigen Tranchen in Höhe von 52 Mio. Euro des im November 2015 begebenen Schuldscheindarlehens.

Im Vorjahr hat die SAF-HOLLAND GmbH die variablen Tranchen des am 20. November 2015 begebenen Schuldscheindarlehens in Höhe von 101,5 Mio. Euro vorzeitig abgelöst, um die konzernweite Zinslast zu minimieren.

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

TEUR

				31.12.2020
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungs-mitteläquivalente	Gesamtliquidität
Revolvierende Kreditlinie	–	200.000	170.982	370.982
Gesamt	–	200.000	170.982	370.982
				31.12.2019
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungs-mitteläquivalente	Gesamtliquidität
Revolvierende Kreditlinie	88.454	200.000	–	111.546
Sonstige Kreditlinien	6.941	6.941	131.166	131.166
Gesamt	95.395	206.941	131.166	242.712

6.14 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 107.172 TEUR (Vj. 110.366) sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen.

6.15 SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus der Bewertung der Put-Optionen für die Erwerbe der ausstehenden Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda., der Axscend Group Ltd. sowie der PressureGuard LLC. Diese betragen zum Stichtag 10.855 TEUR (Vj. 34.750).

6.16 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR				
	Kurzfristig		Langfristig	
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
Verbindlichkeiten aus Gehältern und Sozialabgaben	10.003	12.335	–	–
Sonstige Steuern	6.104	6.638	–	–
Jubiläumsverpflichtungen	276	261	698	691
Verbindlichkeiten aus Factoring	7.325	5.470	–	–
Erhaltene Vorauszahlungen	713	612	–	–
Sonstiges	4.229	3.440	853	–
Gesamt	28.650	28.756	1.551	691

7. SONSTIGE ANGABEN

7.1 FINANZINSTRUMENTE UND FINANZRISIKOMANAGEMENT

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

TEUR						31.12.2020
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9		
				Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value
Aktiva						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	170.982	170.982	–	–	170.982
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	95.347	95.347	–	–	95.347
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.458	3.458	–	–	3.458
Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	107.172	107.172	–	–	107.172
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	324.068	324.068	–	–	321.488
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLtPL	456	–	–	456	456
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	10.399	–	–	10.399	10.399
davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9						
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	269.787	269.787	–	–	269.787
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	431.240	431.240	–	–	428.660
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	10.855		–	10.855	10.855

TEUR

	31.12.2019					
	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9					
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Buchwert	(Fortgeführte) Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value
Aktiva						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	131.166	131.166	–	–	131.166
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	126.000	126.000	–	–	126.000
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	4.484	4.484	–	–	4.484
Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	110.366	110.366	–	–	110.366
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	349.186	349.186	–	–	356.856
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLtPL	541	–	–	541	541
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	34.209	–	–	34.209	34.209
davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9						
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	261.650	261.650	–	–	261.650
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	459.552	459.552	–	–	467.222
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	34.750	–	–	34.750	34.750

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

	31.12.2020			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Schuldscheindarlehen	–	261.963	–	261.963
Verzinsliche Darlehen	–	59.525	–	59.525
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	9.477	9.477
Put-Option für die restlichen Anteile an der Axscend Group Ltd.	–	–	463	463
Put-Option für die restlichen Anteile an PressureGuard LLC	–	–	442	442
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	456	–	456
	31.12.2019			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Wandelschuldverschreibung	–	100.141	–	100.141
Schuldscheindarlehen	–	196.480	–	196.480
Verzinsliche Darlehen	–	60.234	–	60.234
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	10.210	10.210
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.	–	–	21.193	21.193
Put-Option für die restlichen Anteile an der Axscend Group Ltd.	–	–	2.336	2.336
Put-Option für die restlichen Anteile an PressureGuard LLC	–	–	470	470
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	541	–	541

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie kurzfristige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen sowie des Schuldscheindarlehens werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spread-Strukturkurve ermittelt. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Inputparametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Devisenterminkontrakte. Hierbei kommen Forward-Preis-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen zur Anwendung.

Die beizulegenden Zeitwerte der sonstigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden unter Bezugnahme auf laufzeitkongruente Zinssätze ermittelt. In der Bilanz zum 31. Dezember 2020 wurden ausschließlich Derivate in Höhe von –456 TEUR (Vj. –541) zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die sonstigen Verbindlichkeiten aus der Bewertung der Put-Optionen über Anteile ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von 10.382 TEUR (Vj. 34.209) werden mit dem Barwert des jeweils erwarteten Rückkaufswertes angesetzt. Der erwartete Rückkaufswert wird auf Basis prognostizierter Ergebnisgrößen ermittelt. Da diese Informationen nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren, wird die Put-Option der Stufe 3 zugeordnet.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und des Schuldscheindarlehens sowie der derivativen finanziellen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgte auf Basis von Faktoren, die sich direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachten lassen. Diese Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist daher der Stufe 2 der hierarchischen Einstufung nach IFRS 7 zuzuordnen. Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten,

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind, und

Stufe 3: Informationen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2020				
	Aus der Folgebewertung				
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Währungsumrechnung	Wertberichtigung	Nettoergebnis
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	683	–	–	–1.758	–1.075
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value mit GuV-Effekt	–	–1.013	–	–	–1.013
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–9.182	–	–654	–	–9.836
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	367	–	–	367
Gesamt	–8.499	–646	–654	–1.758	–11.557
	31.12.2019				
	Aus der Folgebewertung				
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Währungsumrechnung	Wertberichtigung	Nettoergebnis
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	735	–	–	–2.844	–2.109
Finanzielle Vermögenswerte zum Fair Value mit GuV-Effekt	–	–471	–	–	–471
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	–8.443	–	–1.107	–	–9.550
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	–	460	–	–	460
Gesamt	–7.708	–11	–1.107	–2.844	–11.670

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Vertriebskosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen sowie die Amortisation von Transaktionskosten ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Als international tätiger Konzern ist die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) sowohl unternehmerischen als auch branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Chancen und Risiken bewusst zu steuern ist integraler Bestandteil für Entscheidungen im Unternehmen und dessen Führung.

Um auf veränderte Wettbewerbs- und Umweltbedingungen angemessen vorbereitet zu sein und die Wertschöpfung im Unternehmen effizient steuern zu können, hat der Vorstand ein Risikomanagementsystem implementiert, das vom Audit Committee überwacht wird. Im Risikomanagementhandbuch sowie in ergänzenden Konzernrichtlinien werden die Risikomanagementprozesse, einzuhaltende Grenzwerte und der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Risikosteuerung definiert. Ziel des Risikomanagementsystems ist es, auftretende Risiken zu erkennen und zu bewerten. Identifizierte Risiken werden zeitnah kommuniziert, gesteuert und überwacht.

Der Konzern ist im Wesentlichen Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken, Zinsrisiken und Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risikomanagement der Gruppe zielt darauf ab, die Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dies geschieht insbesondere durch den Einsatz von derivativen und nicht derivativen Hedge-Instrumenten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko der Gruppe besteht darin, aufgrund nicht ausreichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln existierende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können. Die Begrenzung und die Steuerung des Liquiditätsrisikos zählen zu den primären Aufgaben des Managements des Unternehmens. Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs werden eine wöchentliche Dreimonatsvorschau und eine monatlich rollierende Liquiditätsplanung für zwölf Monate eingesetzt. Darüber hinaus analysiert das Management fortlaufend die Einhaltung der Finanzkennzahlen aus der langfristigen Kreditvereinbarung.

Die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

TEUR				
31.12.2020				
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	324.068	1.539	302.529	20.000
Leasingverbindlichkeiten	43.615	7.849	20.929	14.837
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	107.172	107.172	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.399	9.494	905	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	456	456	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	485.710	126.510	324.363	34.837
31.12.2019				
	Gesamt	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	349.186	153.393	103.433	92.360
Leasingverbindlichkeiten	33.647	8.126	18.179	7.342
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110.366	110.366	–	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	34.209	21.193	13.016	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	541	541	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	527.949	293.619	134.628	99.702

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

TEUR	31.12.2020								
	Cashflows 2021			Cashflows 2022			Cashflows 2023–2030		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	–4.761	–1.669	–623	–13.241	–1.669	–	–8.873	–2.256	–324.601
Leasingverbindlichkeiten	–916	–	–7.849	–652	–	–6.204	–1.241	–	–11.730
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	–474	–	–	–	–	–	–	–	–
	31.12.2019								
	Cashflows 2020			Cashflows 2021			Cashflows 2022–2029		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	–4.776	–	–153.394	–3.372	–	–	–12.908	–	–195.793
Leasingverbindlichkeiten	–881	–	–8.126	–690	–	–6.463	–1.927	–	–19.058
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	–541	–	–	–	–	–	–	–	–

Einbezogen wurden alle Instrumente, die zum Stichtag im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag festgelegten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeit- raster zugeordnet.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten:

TEUR	31.12.2020					
	01.01.2020	Cashflows	Währungseffekt	Aufzinsung	IFRS 16	31.12.2020
Verzinsliche Bankdarlehen	95.395	–95.395	–	–	–	–
Wandelschuldanleihe	99.326	–99.800	–	474	–	–
Schuldscheindarlehen	98.500	165.500	–	–	–	264.000
Sonstige Darlehen	56.018	4.852	355	–	–	61.225
Leasing	33.647	–8.647	–2.305	1.296	19.624	43.615

	31.12.2019					
	01.01.2019	Cashflows	Währungseffekt	Aufzinsung	IFRS 16	31.12.2019
Verzinsliche Bankdarlehen	12.196	83.395	–196	–	–	95.395
Wandelschuldanleihe	98.653	–	–	673	–	99.326
Schuldscheindarlehen	200.000	–101.500	–	–	–	98.500
Sonstige Darlehen	58.210	–2.171	–21	–	–	56.018
Leasing	229	–8.872	–53	707	41.636	33.647

Kreditrisiko

Die Gruppe ist bei Finanzinstrumenten einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das darin besteht, dass eine Vertragspartei den ihr obliegenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Zur Minimierung dieser Ausfallrisiken werden die ausstehenden Forderungen in allen Geschäftsbereichen fortwährend von allen Konzerngesellschaften lokal überwacht. Zur Begrenzung der Kreditrisiken schließt der Konzern grundsätzlich nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Hierzu wurde ein laufendes Kreditmanagement implementiert, das potenzielle Kunden einer Bonitätsbeurteilung unterzieht. Zur Steuerung spezifischer Ausfallrisiken setzt der Konzern in Europa und Amerika Warenkreditversicherungen ein und hat zudem für alle Kunden Kreditlimits eingerichtet.

Dennoch auftretende Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderungen auf bilanzierte Forderungen berücksichtigt. Der erwartete Kreditverlust wird zu jedem Abschlussstichtag automatisiert durch die Software „Smart Reserve“ von Euler Hermes Deutschland AG ermittelt.

Die Wertberichtigungsquoten berücksichtigen neben der Bonität der Kunden auch Kriterien wie die geografische Region, die Überfälligkeit der Forderungen in Tagen sowie makroökonomische Faktoren.

Die Bewertung umfasst das wahrscheinlichkeitsgewichtete Ergebnis unter Berücksichtigung des Zinseffekts sowie angemessener und belastbarer Informationen über vergangene Ereignisse, aktuelle Gegebenheiten und künftig zu erwartende wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die zum Abschlussstichtag verfügbar sind. Akkreditive und sonstige Formen der Kreditversicherung werden als Bestandteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrachtet und in die Berechnung des Wertberichtigungsbedarfs einbezogen.

Zinsrisiko

Der Konzern ist infolge seiner Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Marktinduzierte Zinsänderungen können insbesondere Einfluss auf die Zinslast im Zusammenhang mit variabel verzinslichen Darlehen und An-

leihen haben. Änderungen der Zinsraten beeinflussen hierbei den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung dieses Cashflow-Risikos hält die Gruppe Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die Zinsrate abzusichern.

Weiterhin ist der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass sich der Buchwert der Finanzschulden aufgrund von Zinsänderungen ändern kann. Da der Konzern nicht plant, diese Finanzschulden zum Marktpreis anzusetzen, besteht in diesem Zusammenhang kein wirtschaftliches Risiko.

Die Gruppe unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone, in Nordamerika und China.

Gemäß IFRS 7 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalyse darzustellen. Diese Analysen zeigen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2020 um 100 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um 514 TEUR (Vj. 850) höher (geringer) ausgefallen. Alle anderen Variablen werden konstant angenommen.

Fremdwährungsrisiko

Infolge der Internationalität seiner Geschäftstätigkeit unterliegt der Konzern Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierungen und dem operativen Geschäft. Die einzelnen Tochtergesellschaften tätigen ihr operatives Geschäft sowie Investitionen überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Um sich gegen einen Teil der verbleibenden Transaktionsrisiken abzusichern, verwendet der Konzern Devisenterminkontrakte. Die Devisenterminkontrakte werden nicht als Sicherungsinstrumente zur Absicherung von Cashflows designed. Der Zeitraum, für den die Devisenterminkontrakte abgeschlossen werden, entspricht dem Zeitraum, in dem ein Fremdwährungsrisiko der zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle besteht, in der Regel bis zu zwölf Monaten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt überwiegend durch die SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und die SAF-HOLLAND GmbH. Die an die ausländischen Konzerngesellschaften ausgereichten Darlehen sind in der Regel in Euro dotiert. Aus der Umrechnung der Intercompany-Darlehen zum Stichtagskurs können sich unrealisierte Kursgewinne bzw. Kursverluste ergeben.

Zum Bilanzstichtag betragen die unrealisierten Kursgewinne 5.227 TEUR (Vj. 5.918) und die unrealisierten Kursverluste –12.164 TEUR (Vj. –4.240). Von den unrealisierten Kursgewinnen und -verlusten wurden 5.552 TEUR (Vj. 5.516) bzw. –10.994 TEUR (Vj. –3.057) in das sonstige Ergebnis (OCI) umgegliedert, da es sich um Translationseffekte aus der Bewertung der Intercompany-Fremdwährungsdarlehen handelt, welche als Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb angesehen und dementsprechend erfolgsneutral behandelt werden.

Die folgende Tabelle zeigt aus Konzernsicht die Sensitivität eines 5%igen Anstiegs oder Falls des Euro gegenüber dem US-Dollar auf. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Positionen und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 5%igen Änderung der Wechselkurse an.

	Änderung des Wechselkurses USD/EUR	Effekt auf das Ergebnis vor Steuern	Effekt auf Eigenkapital nach Steuern
2020	5 %	2.946	4.906
	–5 %	–2.946	–4.906
2019	5 %	4.502	5.997
	–5 %	–4.502	–5.997

7.2 ERGEBNIS JE AKTIE

		Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Periodenergebnis	TEUR	13.795	8.979
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von ausgegebenen Aktien	Tausend	45.394	45.394
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,30	0,20
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,30	0,19

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) zurechenbaren Periodenergebnisses durch die Anzahl der durchschnittlich in Umlauf befindlichen Aktien. Während der Periode neu ausgegebene Aktien werden anteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Dem verwässerten Ergebnis je Aktie liegt die Annahme der Wandlung ausstehender Schuldtitel in Aktien (Wandelschuldverschreibung) zugrunde. Mit der Rückzahlung der Wandelschuldverschreibung am 12. September 2020 hält der Konzern zum Bilanzstichtag keine Schuldtitel, die einen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie haben könnten.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie des Vorjahrs leitet sich wie folgt auf das verwässerte Ergebnis je Aktie über:

TEUR	Potenziell verwässernde Finanz- instrumente insgesamt	Für die Berechnung herangezogene verwässernde Finanz- instrumente
	2019	2019
Periodenergebnis		
Zähler für unverwässertes Ergebnis je Aktie (Ergebnisanteil der Muttergesellschaft)	8.979	8.979
Erhöhung um die ergebniswirksamen Effekte aus der Wandelschuldverschreibung	1.196	1.196
Zähler für verwässertes Ergebnis	10.175	10.175
Anzahl der Aktien		
Nenner für unverwässertes Ergebnis je Aktie (gewichteter Durchschnitt der Anzahl in Aktien)	45.394	45.394
Wandelschuldverschreibung	8.479	8.479
Nenner für potenziell verwässertes Ergebnis je Aktie	53.873	
davon für Verwässerung heranzuziehen (bereinigter gewichteter Durchschnitt)		53.873
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,20
Verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)		0,19

Die Berechnung der in die Kalkulation des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogenen potenziell verwässernd wirkenden Aktien des Vorjahres ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

Wandelschuldverschreibung

	Nennwert		Gewichtete	
	(Euro)	Anzahl	Tage	Anzahl
01.01.2019–25.04.2019	0,01	8.386.799	115	964.481.885
26.04.2019–31.12.2019	0,01	8.521.880	245	2.087.860.576
Gesamt			360	3.052.342.461
Durchschnitt		8.478.729		

7.3 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung wurde gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt, sie differenziert zwischen Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mithilfe der indirekten Methode ermittelt. Dagegen wurde der Cashflow aus Investitionstätigkeit auf Basis der direkten Methode berechnet. Cashflows aus Investitionstätigkeit werden langfristig, regelmäßig länger als ein Jahr, zur Generierung von Erträgen eingesetzt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde ebenfalls nach der direkten Methode errechnet. Diese Cashflows beinhalten Zahlungsströme infolge von Transaktionen mit Aktionären und der Aufnahme bzw. Rückführung von Finanzverbindlichkeiten.

Die sonstigen nicht zahlungswirksamen Transaktionen beinhalten den Bewertungseffekt aus der Neubewertung der aus den Put-Optionen resultierenden Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag.

7.4 HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN**Rechtsstreitigkeiten**

Im Berichtsjahr und am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die potenziell wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

7.5 ANZAHL DER MITARBEITER

Im Berichtszeitraum stellt sich die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Regionen wie folgt dar:

Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter nach Regionen

	2020	2019
EMEA	1.452	1.514
Amerika	1.443	1.859
APAC	529	845
Gesamt	3.424	4.218

7.6 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures einbezogen:

Tochterunternehmen		
	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	Brasilien	57,5
SAF-HOLLAND South Africa (Pty) Ltd.	Südafrika	100,0
SAF (Xiamen) Axle Co., Ltd.	China	100,0
SAF-Holland RUS OOO	Russland	100,0
SAF-HOLLAND Middle East FZE	VAE	100,0
SAF-HOLLAND Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Türkei	100,0
SAF-Holland Sverige AB	Schweden	100,0
SAF-Holland Suomi Oy	Finnland	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
SAF-HOLLAND Verkehrstechnik GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND International de México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services México S. de R.L. de C.V.	Mexiko	100,0

Tochterunternehmen		
	Firmsitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
SAF-HOLLAND (Xiamen) Co., Ltd.	China	100,0
Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd.	China	100,0
SAF-Holland Russland OOO	Russland	100,0
SAF-HOLLAND India Pvt. Ltd.	Indien	100,0
PressureGuard LLC	USA	51,0
V.ORLANDI S.p.A.	Italien	100,0
V. Orlandi Rus LLC	Russland	100,0
York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd.	Singapur	100,0
York Transport Equipment (India) Pty. Ltd.	Indien	100,0
YTE Special Products Pte. Ltd.	Singapur	100,0
Qingdao YTE Special Products Pte. Ltd.	China	100,0
Axscend Group Ltd.	Großbritannien	93,6
Axscend Ltd.	Großbritannien	93,6
SAF-HOLLAND (Shanghai) Investment Co., Ltd.	China	100,0
SAF-Holland (Yangzhou) Vehicle Parts Co., Ltd.	China	100,0

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		
	Firmsitz	%-Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Castmetal FWI S.A.	Luxemburg	34,1

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) zum Bilanzstichtag:

Vorstand

Alexander Geis	Chief Executive Officer (CEO)
Dr. Matthias Heiden	Chief Financial Officer (CFO) (bis 30.06.2020)
Inka Koljonen	Chief Financial Officer (CFO) (seit 01.09.2020)
Dr. André Philipp	Chief Operating Officer (COO)

Aufsichtsrat

Dr. Martin Kleinschmitt	Vorsitzender des Aufsichtsrats
Martina Merz	Stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats
Ingrid Jägering	Mitglied des Aufsichtsrats
Carsten Reinhardt	Mitglied des Aufsichtsrats
Matthias Arleth	Mitglied des Aufsichtsrats (seit 01.07.2020)
Anja Kleyboldt	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 30.06.2020)
Jack Gisinger	Mitglied des ehemaligen Boards of Directors (bis 20.05.2020)

Mit dem Rechtsformwechsel der SAF-HOLLAND SE (vormals SAF-HOLLAND S.A.) in eine europäische Aktiengesellschaft wurde die Governance-Struktur von einem einstufigen in ein zweistufiges Board-System mit den Gesellschaftsorganen „Vorstand“ und „Aufsichtsrat“ überführt, welche das Board of Directors und das Group Management Board ablösen.

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands ausgeübt werden, sind im Kapitel „Mandate des Aufsichtsrats/Vorstands“ in diesem Geschäftsbericht angegeben.

Zum 31. Dezember 2020 hielten Mitglieder des Vorstands direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 448,5 TEUR (Vj. 0,5) sowie Mitglieder des Aufsichtsrats direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von 48,5 TEUR (Vj. 0,1). Im Zuge der Sitzverlegung der SAF-HOLLAND SE von Luxemburg

nach Deutschland wurde der Nennbetrag je Aktie von 0,01 Euro auf 1,00 Euro erhöht. Insofern sind die Vorjahresangaben nur bedingt vergleichbar.

Ferner sind zum Bilanzstichtag für die an Vorstands gewährten Wertsteigerungsrechte 857 TEUR (Vj. 338) zurückgestellt; davon wurden 2020 638 TEUR (Vj. –18) aufwandswirksam erfasst. Der als kurzfristig zu klassifizierende Rückstellungsanteil beträgt 183 TEUR (Vj. 119). Hinsichtlich der Wertsteigerungsrechte handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung. Weiterführende Informationen sind der Anhangsangabe 6.12 zu entnehmen.

Die als kurzfristig klassifizierte Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands betrug im Berichtsjahr 1.608 TEUR (Vj. 3.441). Die Vorjahresgesamtvergütung beinhaltete Gehalts- und Abfindungszahlungen an Mitglieder des Group Management Boards, die im Jahr 2019 ausgeschieden sind, in Höhe von 1.937 TEUR. Vergütungen aus dem Performance-Share-Unit-Plan sind hingegen nicht in der angegebenen Gesamtvergütung enthalten.

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 372 TEUR (Vj. 414) und wurde aufwandswirksam erfasst.

Für weiterführende Informationen bezüglich der Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats wird auf den Vergütungsbericht im Lagebericht verwiesen.

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex hat der Vorstand und der Aufsichtsrat abgegeben. Diese ist auf der Website der Gesellschaft unter <https://corporate.saf-holland.com/de/unternehmen/ueber-uns/corporate-governance/corporate-governance> abrufbar.

Transaktionen mit assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen		Käufe von nahestehenden Unternehmen	
	Q1– Q4/2020	Q1– Q4/2019	Q1– Q4/2020	Q1– Q4/2019
Gemeinschaftsunternehmen	655	605	–	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	20.201	18.833
Gesamt	655	605	20.201	18.833

TEUR	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
Gemeinschaftsunternehmen	43	77	–	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	128	1.501
Gesamt	43	77	128	1.501

Offene Guthaben zum 31. Dezember 2020 sind ungesichert und werden nicht verzinst und termingerecht bezahlt. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2020 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Abwertung auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahestehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

7.7 KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Bausteine zur Steuerung und Optimierung der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind, neben den Ertragsgrößen EBIT und EBITDA, die Überwachung der Entwicklung des Net Working Capital sowie des Cashflows. Die Netto-Finanzschulden beinhalten verzinsliche Darlehen und Anleihen sowie Leasingverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	324.068	349.186
Leasingverbindlichkeiten	43.615	33.647
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–170.982	–131.166
Netto-Finanzschulden	196.701	251.667
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	297.819	304.981
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	494.520	556.648

Über die am 2. Oktober 2018 abgeschlossene Finanzierungsvereinbarung ist die Gesellschaft verpflichtet, einen bestimmten Net Debt Cover (Netto-Finanzverschuldung (Net Debt) im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) als Financial Covenant einzuhalten.

Die Netto-Finanzschulden sind definiert als der Gesamtbetrag der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns zum Bilanzstichtag abzüglich der Schulden aus Derivaten zur Absicherung von Preis- oder Wechselkursrisiken, Rückdeckungsverpflichtungen aus Garantien sowie Optionspreisverbindlichkeiten und anderen von einem Finanzinstitut ausgegebenen Finanzinstrumenten.

7.8 HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die folgenden Aufwendungen sind für Leistungen des Abschlussprüfers bzw. von dem Abschlussprüfer nahestehenden Unternehmen für das Geschäftsjahr 2020 entstanden:

TEUR		
	Q1–Q4/2020	Q1–Q4/2019
Abschlussprüfung	780	821
Sonstige Leistungen	24	363
Gesamt	804	1.184

Die im Geschäftsjahr 2019 erbrachten sonstigen Beratungsleistungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Aufbau des neuen Standorts in Yangzhou, China.

Für die Geschäftsjahre 2016 bis 2019 war die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers Société coopérative als Konzernabschlussprüfer bestellt. Als verantwortlicher Wirtschaftsprüfer unterzeichnete Herr Patrick Schon seit dem Geschäftsjahr 2016 den Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss. Im Zuge der Verlegung des Gesellschaftssitzes der SAF-HOLLAND SE von Luxemburg nach Deutschland wurde auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2020 die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers GmbH für das Geschäftsjahr 2020 als Abschlussprüfer bestellt. Als verantwortlicher Wirtschaftsprüfer unterzeichnet Herr Christian Kwasni den Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss des abgelaufenen Geschäftsjahres.

7.9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 1. März 2021 hat die SAF-HOLLAND do Brasil Ltda., einer Tochtergesellschaft der SAF-HOLLAND GmbH, die Kaufpreisverhandlungen mit dem Eigentümer der ausstehenden Anteile von 42,5 Prozent an der KLL Equipamentos para Transportes Ltda. aufgenommen.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag eingetreten.

Bessenbach, den 19. März 2021

Alexander Geis
Chief Executive
Officer (CEO)

Inka Koljonen
Chief Financial
Officer (CFO)

Dr. André Philipp
Chief Operating
Officer (COO)

MANDATE DES AUFSICHTSRATS/VORSTANDS

Dr. Martin Kleinschmitt

- Mitglied des Aufsichtsrats (Vorsitzender), SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung im April 2013, Vorsitzender seit 2019, Mandatierung bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2024)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der G&H Bankensoftware AG, Berlin, Deutschland
- Vorstand, Noerr Consulting AG
- Partner Noerr LLP

Martina Merz

- Mitglied des Aufsichtsrats (Stellvertretende Vorsitzende), SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung 2014, Mandatierung bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2024, Stellvertretende Vorsitzende seit 2019)
- CEO, thyssenkrupp AG, Essen, Deutschland
- Mitglied des Board of Directors, VOLVO AB, Göteborg, Schweden

Matthias Arleth

- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung im Juli 2020, Mandatierung bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2024)
- Stellvertretender Vorstandsvorsitzender Webasto SE, Stockdorf, Deutschland

Ingrid Jägering

- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND SE; Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung im Oktober 2019, Mandatierung bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2024)
- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats, Hensoldt AG, Taufkirchen, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats, Hensoldt Holding GmbH, Taufkirchen, Deutschland (März 2017 bis September 2020)
- CFO, LEONI AG

Carsten Reinhardt

- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung seit April 2017, Mandatierung bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2024)
- Vorsitzender des Beirats, Tegimus Holding GmbH, Mannheim, Germany
- Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors, Grundfos Holding A/S, Bjerringbro, Dänemark
- Mitglied des Boards of Directors, Garret Motion Inc., Morristown, NJ, USA
- Mitglied des Beirats, Beinbauer Automotive GmbH & Co. KG, Bühlberg, Deutschland
- Mitglied des Beirats, WEZAG GmbH, Stadtallendorf, Deutschland
- Mitglied des Advisory Boards, Michigan Capital Advisors, Bloomfield Hills, Michigan, USA
- Mitglied des Strategic Advisory Boards, Braemar Energy Ventures, New York, NY, USA

Anja Kleyboldt (bis Juni 2020)

- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND SE; Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung im April 2012, ausgeschieden im Juni 2020)
- Mitglied des Aufsichtsrats, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland (bis Juni 2020)
- Head of Business Unit Industry, Arnold AG, Friedrichsdorf, Deutschland

Jack Gisinger (bis Mai 2020)

- Mitglied des ehemaligen Board of Directors, SAF-HOLLAND SE; Bessenbach, Deutschland (erste Bestellung im April 2017, ausgeschieden im Mai 2020)
- Freier Berater

Alexander Geis

- Vorsitzender des Vorstandes und Chief Executive Officer (CEO), SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland
 - Geschäftsführer SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland, weitere Mandate in Konzerngesellschaften
-

Inka Koljonen

- Mitglied des Vorstandes und Chief Financial Officer (CFO), SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland
- Geschäftsführerin SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland, weitere Mandate in Konzerngesellschaften

Dr. André Philipp

- Mitglied des Vorstandes und Chief Operating Officer (COO), SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, Deutschland
- Geschäftsführer SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach, Deutschland, weitere Mandate in Konzerngesellschaften

Dr. Matthias Heiden (bis 30.06.2020)

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SAF-HOLLAND SE, Bessenbach

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerngewinn- und Verlustrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht des SAF-HOLLAND SE, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und

- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

BESONDERS WICHTIGE PRÜFUNGSSACHVERHALTE IN DER PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

① Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- ① Sachverhalt und Problemstellung
- ② Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ③ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

① Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

① In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt T€ 77.119 (8,4% der Bilanzsumme bzw. 32,6% des Eigenkapitals) unter dem Bilanzposten „Firmenwert“ ausgewiesen. Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand

des Nutzungswerts. Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Cashflows der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cashflow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren sowie die erwarteten Auswirkungen der anhaltenden Corona-Krise auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Cashflows der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch, auch vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Corona-Krise, mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Cashflows mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. In dem Zusammenhang haben wir auch die Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der Auswirkungen der Corona-Krise auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns gewürdigt und deren Berücksichtigung bei der Ermittlung der künftigen Cashflows nachvollzogen. Zudem haben wir die sachgerechte Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten

Rechnung zu tragen, haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen und eigene Sensitivitätsanalysen für die Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mit geringer Überdeckung (Buchwert im Vergleich zum erzielbaren Betrag) durchgeführt. Dabei haben wir festgestellt, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen ausreichend durch die diskontierten künftigen Cashflows gedeckt sind. Für Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, bei denen eine für möglich gehaltene Änderung einer Annahme zu einem erzielbaren Betrag unterhalb des Buchwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts führen würde, haben wir uns davon vergewissert, dass die erforderlichen Anhangangaben gemacht wurden.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen auch innerhalb der aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten.

③ Die Angaben der Gesellschaft zum Bilanzposten „Firmenwert“ sind im Abschnitt 6.1 des Konzernanhangs enthalten.

SONSTIGE INFORMATIONEN

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die von uns vor Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangte Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB.

Der Geschäftsbericht und der gesonderte nichtfinanzielle Bericht nach § 289b Abs. 3 HGB und § 315b Abs. 3 HGB werden uns voraussichtlich nach dem Datum des Bestätigungsvermerks zur Verfügung gestellt.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts

in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen

Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem, und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so

darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutende Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann,

dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DER FÜR ZWECKE DER OFFENLEGUNG ERSTELLTEN ELEKTRONISCHEN WIEDERGABEN DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS NACH § 317 ABS. 3B HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei SAF-HOLLAND SE_KA+KLB_ESEF-2020-12-31.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als "ESEF-Unterlagen" bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden "Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des

Konzernlageberichts" enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3b HGB (IDW EPS 410) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Konzernabschluss und geprüften

Konzernlagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

ÜBRIGE ANGABEN GEMÄß ARTIKEL 10 EU-APRVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 20. Mai 2020 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 27. Oktober 2020 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2020 als Konzernabschlussprüfer der SAF-HOLLAND SE, Bessenbach, tätig.

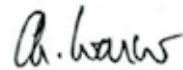
Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Christian Kwasni.

Frankfurt am Main, den 19. März 2021

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Christian Kwasni
Wirtschaftsprüfer



ppa. Jürgen Körbel
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Bessenbach, 19. März 2021

SAF-HOLLAND SE



Alexander Geis
Chief Executive
Officer (CEO)

Inka Koljonen
Chief Financial
Officer (CFO)

Dr. André Philipp
Chief Operating
Officer (COO)

FINANZKALENDER UND KONTAKT

FINANZKALENDER

12. Mai 2021

Veröffentlichung der Quartalsmitteilung Q1 2021

10. Juni 2021

Ordentliche Hauptversammlung

12. August 2021

Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts 2021

15. November 2021

Veröffentlichung der Quartalsmitteilung Q3 2021

KONTAKT

SAF-HOLLAND SE
Hauptstraße 26
D-63856 Bessenbach

www.safholland.com

Michael Schickling

ir@safholland.de
Telefon: + 49 (0) 6095 301-617

Alexander Pöschl

ir@safholland.de
Telefon: + 49 (0) 6095 301-117

Klaus Breitenbach

ir@safholland.de
Telefon: + 49 (0) 6095 301-565

IMPRESSUM

Verantwortlich:

SAF-HOLLAND SE
Hauptstraße 26
D-63856 Bessenbach

Veröffentlichungstermin: 25. März 2021

Redaktion: Michael Schickling, SAF-HOLLAND SE
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND SE
Klaus Breitenbach, SAF-HOLLAND SE

Inhouse produziert mit www.firesys.de.

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

Disclaimer

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



WWW.SAFHOLLAND.COM