

# Q2 2018

## HALBJAHRESBERICHT DES SAF-HOLLAND KONZERNS

zum 30. Juni 2018

# KENNZAHLEN

## Ertragslage

in Mio. Euro

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Umsatzerlöse	640,3	587,6	345,4	300,3
Bruttoergebnis	104,6	112,2	54,0	55,0
Bruttomarge in %	16,3	19,1	15,6	18,3
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	36,8	41,6	19,6	20,6
EBIT-Marge in %	5,7	7,1	5,7	6,9
Bereinigtes EBIT	44,1	51,8	23,8	26,7
Bereinigte EBIT-Marge in %	6,9	8,8	6,9	8,9
Periodenergebnis	21,8	23,0	12,0	11,8
Bereinigtes Periodenergebnis	28,2	30,4	15,8	15,9
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,48	0,52	0,26	0,26
Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,62	0,67	0,35	0,35

## Vermögenslage

in Mio. Euro

	30.6.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	1.008,4	998,1
Eigenkapital	307,0	301,0
Eigenkapitalquote in %	30,4	30,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	116,9	278,8
Nettoverschuldung	252,0	105,5
Net Working Capital	204,4	120,6
Net Working Capital in % vom Umsatz	14,5	11,0

## Finanzlage

in Mio. Euro

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern	-17,0	15,2	-4,7	20,4
Cash Conversion Rate in %	-38,5	29,3	-19,7	76,8
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-30,9	5,5	-8,4	15,3
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-11,1	-96,0	-59,3	4,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	15,2	-13,6	8,2	-7,8
Free Cashflow	-46,1	-8,0	-16,6	7,5

## Mitarbeiter

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	4.101	3.566
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	156,2	164,8

Durch Rundungen können sich im vorliegenden Bericht geringfügige Differenzen bei Summenbildungen und Prozentangaben ergeben, die naturgemäß keinen signifikanten Charakter haben können.

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4

### SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

## 8

### KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 8 — Wesentliche Ereignisse im zweiten Quartal 2018
- 9 — Konjunktur- und Branchenentwicklung
- 11 — Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 22 — Chancen- und Risikobericht
- 22 — Nachtragsbericht
- 22 — Prognose
- 24 — Prognose zur Unternehmensentwicklung
- 25 — Alternative Performance Measures

## 27

### KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 27 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 28 — Konzernbilanz
- 29 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 30 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 31 — Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
- 42 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

## 43

### WEITERE INFORMATIONEN

- 43 — Finanzkalender und Kontakt
- 43 — Impressum

## SAF-HOLLAND AM KAPITALMARKT

### ÜBERBLICK AKTIENMARKT- UND KURS-ENTWICKLUNG

#### SAF-HOLLAND AKTIE TENDIERT SCHWÄCHER: SEKTORSENTIMENT UND POLITISCHES UMFELD BELASTEN

Der deutsche Aktienmarkt konnte im ersten Halbjahr 2018 nicht an die gute Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Nach einem zunächst erfreulichen Jahresauftakt setzten zunehmend Sorgen über den schwelenden Handelsstreit zwischen den USA einerseits und China, der Europäischen Union sowie weiteren Staaten andererseits ein. Die Drohung der US-Administration, höhere Importzölle auf europäische Autos zu verhängen, belastete insbesondere die Aktien der deutschen Automobilhersteller und -zulieferer. Auch die weiter schwelende Diesel-Problematik und der im Vergleich zum Vorjahr gestiegene Kurs des Euro gegenüber dem US-Dollar drückten auf die Kurse des exportabhängigen Automobilssektors. Entsprechend büßte der relevante Branchenindex, der DAXsector Automobile, im ersten Halbjahr 2018 13,5% an Wert ein und schnitt damit deutlich schwächer ab als der DAX (-4,7%). Der Small Cap Index SDAX, dessen Unternehmen im Vergleich zum DAX weniger vom Welthandel und stärker von der Binnenkonjunktur abhängig sind, legte dagegen leicht um 0,5% zu.

Dem ungünstigen Branchenumfeld konnte sich die SAF-HOLLAND Aktie im ersten Halbjahr 2018 nicht entziehen. Nachdem die Aktie am 12. Januar 2018 auf Schlusskursbasis ein Allzeithoch von 19,91 Euro erreichte, setzte in der Folge eine Kurskorrektur ein, welche sich im zweiten Quartal verstärkte. Das erste Halbjahr schloss die SAF-HOLLAND Aktie bei 12,90 Euro, was zugleich den Tiefstand im ersten Halbjahr markierte und einem Kursrückgang von 28,1% entspricht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Aktie im Jahr 2017 über 30% an Wert gewonnen und dabei eine deutliche Outperformance gegenüber den relevanten Vergleichsindizes erzielt hatte.

#### TÄGLICHES HANDELSVOLUMEN IN DER SAF-HOLLAND AKTIE DEUTLICH GESTIEGEN

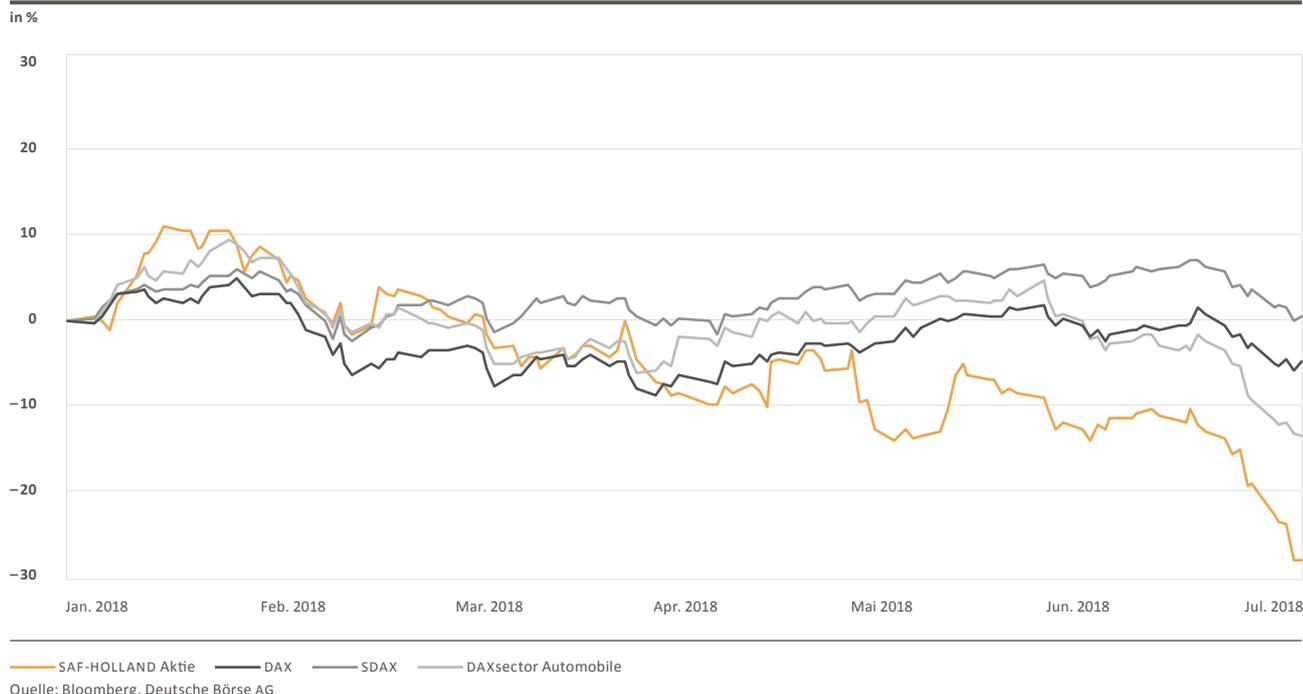
Das durchschnittliche börsentägliche Handelsvolumen in der SAF-HOLLAND Aktie an allen deutschen Börsenplätzen, ein wichtiges Investitionskriterium besonders für institutionelle Anleger, stieg in den ersten sechs Monaten des Jahres 2018 um 21,5% auf ca. 150.000 Aktien (Vj. 123.500). Der börsentägliche Umsatz in der SAF-HOLLAND Aktie verbesserte sich überproportional um über 40% auf 2,6 Mio. Euro (Vj. 1,8). Damit weist die Aktie eine vergleichsweise hohe Liquidität für einen SDAX-Wert auf.

Die Bedeutung des Handelsvolumens an den regulären deutschen Börsen nimmt seit einigen Jahren allerdings kontinuierlich ab. Im ersten Halbjahr 2018 entfiel auf diese Börsenplätze nur noch ein Anteil von gut einem Drittel des gesamten Handelsvolumens in der SAF-HOLLAND Aktie. Dagegen vereinten die alternativen Handelsplätze, die sogenannten Darkpools (wie zum Beispiel BATS Chi-X Europe, Turquoise und Chi-X), im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatzanteil von rund 54% (Vj. 43%) auf sich. Dort handeln vor allem Investmentbanken, Brokerfirmen und institutionelle Investoren direkt miteinander.

#### POSITION IN DEN INDEXRANGLISTEN AUFGRUND GESTIEGENEN HANDELSVOLUMENS VERBESSERT

Die Marktkapitalisierung von SAF-HOLLAND lag auf Basis des Halbjahresschlusskurses am 29. Juni 2018 bei rund 586 Mio. Euro. Damit nahm das Unternehmen in der Indexrangliste der Deutschen Börse AG zum 30. Juni 2018, auf deren Grundlage über die Zusammensetzung des MDAX beziehungsweise SDAX entschieden wird, in Bezug auf die Marktkapitalisierung des Streubesitzes Position 73 ein (Jahresende 2017: Rang 71). Aufgrund des stark gestiegenen Handelsvolumens im ersten Halbjahr 2018 konnte sich die SAF-HOLLAND Aktie beim zweiten Kriterium verbessern und belegte zum Stichtag Rang 76 im Hinblick auf das Handelsvolumen (Jahresende 2017: Rang 79).

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



### INVESTOR RELATIONS UND KAPITALMARKT-BEZIEHUNGEN

#### SAF-HOLLAND ERNEUT MIT DEM DEUTSCHEN INVESTOR RELATIONS PREIS AUSGEZEICHNET

Im Juni 2018 erhielt SAF-HOLLAND erneut zwei der begehrten „Deutschen Investor Relations Preise“, die jährlich vom Deutschen Investor Relations Verband e.V. (DIRK) in Zusammenarbeit mit der WirtschaftsWoche und WeConvene Extel verliehen werden. SAF-HOLLAND wurde für die zweitbeste Investor-Relations-Arbeit eines Unternehmens im SDAX ausgezeichnet. Darüber hinaus gewann SAF-HOLLAND – wie bereits im Vorjahr – den Preis für den besten Investor-Relations-Manager im SDAX. SAF-HOLLAND sieht diese Auszeichnung als Würdigung seiner Anstrengungen in den vergangenen Jahren und als Motivation, auch künftig eine offene und konstruktive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt zu pflegen.

#### INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT WEITER AUSGEBAUT

Im Rahmen unserer Investor-Relations-Aktivitäten informieren wir umfassend, zeitnah und transparent über die laufende Geschäftsentwicklung, unsere strategischen Zielsetzungen und aktuelle Trends in den Truck- und Trailermärkten. Ein Schwerpunkt sind die Investoren- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss und die regelmäßigen Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen. Darüber hinaus pflegen wir einen intensiven Austausch mit Investoren, Analysten, Journalisten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern im Rahmen von persönlichen Gesprächen, Investorenkonferenzen, Roadshows oder regelmäßigen Twitter-Meldungen. Abgerundet wird unser Angebot durch Unternehmensbesuche von Investoren und Analysten, die in der Regel mit Werksbesichtigungen verbunden sind und bei denen die Zukunftsaussichten des Unternehmens und Technologietrends im Mittelpunkt des Interesses stehen.

Im ersten Halbjahr 2018 hat SAF-HOLLAND seine Investor-Relations-Aktivitäten gezielt weiterentwickelt. Auf dem Programm stand die Teilnahme an vier Roadshows. Neben den Finanzzentren London und Paris setzten wir einen Schwerpunkt in Benelux. Daneben besuchten wir sechs Kapitalmarktkonferenzen im In- und Ausland, bei denen Mitglieder des Management Boards und des Investor-Relations-Teams den aktuellen Geschäftsverlauf, die Wachstumsperspektiven und den Stand der Umsetzung unserer strategischen Zielsetzungen präsentierten. Auch im zweiten Halbjahr werden wir unsere aktive Investor-Relations-Arbeit fortsetzen.

Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zu der Aktie und den Wandelschuldverschreibungen werden im Internet auf der Investor-Relations-Webseite von SAF-HOLLAND unter <http://corporate.safholland.com/de/investor-relations> veröffentlicht. Kennzahlen und aktuelle Finanznachrichten sowie Berichte, Präsentationen und Aufzeichnungen von Telefonkonferenzen stehen an dieser Stelle ebenfalls zur Verfügung. Darüber hinaus finden sich dort alle relevanten Informationen rund um die Hauptversammlung.

#### POSITIVE ANALYSTENEINSCHÄTZUNGEN MIT EINEM DURCHSCHNITTLICHEN KURSZIEL VON 20,00 EUR

SAF-HOLLAND wird sowohl von nationalen als auch internationalen Banken und Research-Häusern beobachtet und analysiert. Ende Juni hatten insgesamt 13 Broker die Aktie von SAF-HOLLAND in der Coverage. Davon empfahlen zehn Analysten die Aktie zum Kauf oder erwarteten für SAF-HOLLAND eine bessere Kursentwicklung als für den Gesamtmarkt. Drei Empfehlungen lauteten „halten“ beziehungsweise „neutral“. Die Kursziele der Analysten lagen in einer Spanne zwischen 16,00 Euro und 24,00 Euro. Das durchschnittliche Kursziel betrug rund 20,00 Euro und impliziert im Vergleich zum aktuellen Kursniveau der Aktie erhebliches Aufwärtspotenzial.

#### Aktuelle Analysteneinstufungen (Stichtag 31. Juli 2018)

Datum	Bank	Empfehlung	Kursziel (Euro)
26.7.2018	Bankhaus Lampe	Buy	20,00 Euro
24.5.2018	Berenberg	Buy	23,00 Euro
24.5.2018	Commerzbank	Buy	22,00 Euro
8.5.2018	Deutsche Bank	Hold	16,00 Euro
9.5.2018	equinet	Accumulate	17,00 Euro
17.10.2017	Exane BNP Paribas	Neutral	18,00 Euro
17.7.2018	Hauck & Aufhäuser	Buy	24,00 Euro
25.4.2018	HSBC	Hold	18,00 Euro
26.7.2018	Kepler Cheuvreux	Buy	19,00 Euro
10.11.2017	Macquarie Capital	Outperform	19,00 Euro
26.6.2018	M.M. Warburg	Buy	22,00 Euro
17.7.2018	Montega	Buy	20,00 Euro
17.7.2018	ODDO BHF	Buy	20,00 Euro

#### AKTIONÄRSSTRUKTUR MIT ANHALTEND HOHER ZAHL AN BETEILIGUNGEN ÜBER 5 %

Die SAF-HOLLAND Aktien sind breit gestreut. Nach der Definition der Deutschen Börse AG befinden sich 100% 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 größeren Anteilseignern zählen in erster Linie Kapitalanlagegesellschaften aus Großbritannien, den USA, Frankreich, Skandinavien und den Benelux-Staaten.

Auf Basis der uns vorliegenden Stimmrechtsmitteilungen hielten zum Stichtag 30. Juni 2018 zwei institutionelle Investoren Beteiligungen von mehr als 5% am Grundkapital der Gesellschaft: Kempen Oranje Participaties und FMR LLC.

#### Aktionärsstruktur über 5 % (Stichtag: 31. Juli 2018)

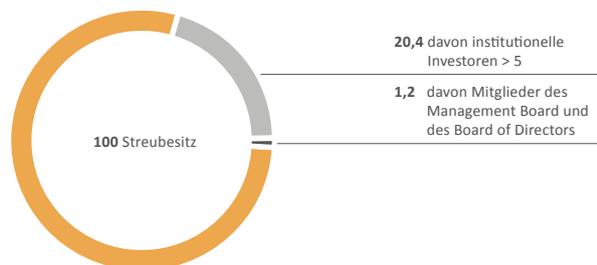
Name der Anteilseigners	%-Anteile der gemeldeten Stimmrechte
Kempen Oranje Participaties , NL	5,07 %
Union Investment Privatfonds, D	5,04 %
Nordea 1 SICAV, LUX	5,06 %
Times Square Capital, USA	5,19 %

Nach dem Halbjahresstichtag meldeten Union Investment Privatfonds und Nordea, dass sie jeweils die 5% Meldeschwelle am Grundkapital der Gesellschaft überschritten haben. Die Anteile der beiden Fondsgesellschaften lagen demnach bei 5,04% beziehungsweise 5,06%. FMR LLC reduzierte Ende Juli 2018 den Anteil auf unter 5%.

Mitglieder des Management Boards und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hielten zusammen 1,2% der ausstehenden Aktien.

#### Aktionärsstruktur

in %



Stand: 31. Juli 2018

## HAUPTVERSAMMLUNG 2018 STIMMT DIVIDENDEN- ERHÖHUNG AUF 0,45 EURO JE AKTIE ZU

Die Hauptversammlung der SAF-HOLLAND S.A. am 26. April 2018 beschloss für das Geschäftsjahr 2017 eine leicht erhöhte Dividende von 0,45 Euro (Vj. 0,44) je Aktie und stimmte damit dem Vorschlag des Management Boards und des Board of Directors zu. Diese Dividende entsprach einer Ausschüttungssumme von rund 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) beziehungsweise einer Ausschüttungsquote von 49,9% (Vj. 45,9%) des Periodenergebnisses beziehungsweise von 47,6% (Vj. 45,1%) des Anteils des auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallenden Periodenergebnisses. SAF-HOLLAND setzte damit seine nachhaltige Dividendenpolitik fort, in der Regel zwischen 40% und 50% des Nettoergebnisses an die Aktionäre auszuschütten. Bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2017 der SAF-HOLLAND Aktie ergab sich eine Dividendenrendite von 2,5% (Vj. 3,2%).

### Aktienkennzahlen

WKN/ISIN	A0MU70/LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Anzahl der Aktien	45.394.302 Stück
Designated Sponsors	Commerzbank AG, ODDO SEYDLER BANK AG, Kepler Cheuvreux
Halbjahreshoch/-tief*	19,91 Euro/12,90 Euro
Halbjahresschlusskurs*	12,90 Euro
Marktkapitalisierung	585,6 Mio. Euro

\* XETRA-Schlusskurs

## ÜBERBLICK UNTERNEHMENSANLEIHEN

### SAF-HOLLAND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

Im Jahr 2014 emittierte SAF-HOLLAND Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 100,2 Mio. Euro, die im Freiverkehrshandel der Frankfurter Wertpapierbörse notiert werden. Die Wandelschuldverschreibungen sind am 12. September 2020 endfällig und mit einem jährlichen Zinssatz von 1,0% ausgestattet. Im Geschäftsjahr 2017 wurden erstmalig Wandelschuldverschreibungen in Aktien der SAF-HOLLAND S.A. gewandelt, wodurch sich das ausstehende Nominalvolumen der Wandelschuldverschreibung auf 99,8 Mio. Euro reduzierte.

Aufgrund der auf der Hauptversammlung 2018 beschlossenen Bardividendenzahlung an die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. wurden der Wandlungspreis und das Wandlungsverhältnis gemäß den Anleihebedingungen angepasst. Mit Wirkung zum 27. April 2018 beträgt der angepasste Wandlungspreis 11,9235 Euro (zuvor 12,0517 Euro) und das angepasste Wandlungsverhältnis 8.386,7992 (zuvor 8.297,5846).

Analog zur Entwicklung des Aktienkurses von SAF-HOLLAND büßte der Kurs der Wandelschuldverschreibung im ersten Halbjahr 2018 an Wert ein. Nach einem Schlusskurs von 139,0% per Jahresende 2017 notierte die Anleihe am 29. Juni 2018 bei 112,1%. Das entspricht einem Kursrückgang von 19,4%.

Die Kurse, die wichtigsten Kennzahlen sowie die Anleihebedingungen der Wandelschuldverschreibung stehen auf der Investor-Relations-Webseite unter dem Menüpunkt „Aktie & Anleihen“ zur Verfügung.

### SAF-HOLLAND UNTERNEHMENSANLEIHE PLANMÄSSIG GETILGT

Am 26. April 2018 tilgte SAF-HOLLAND planmäßig seine 2012 begebene Unternehmensanleihe. Die Anleihe hatte ein Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro und war mit einem Zinskupon von 7,0% ausgestattet.

### UNTERNEHMENS-RATING MIT BBB UND STABLEM AUSBLICK BESTÄTIGT

In einer Analyse vom 5. April 2018 bestätigte die Ratingagentur Euler Hermes erneut das „BBB“ Investment-Grade-Rating von SAF-HOLLAND und stuft den Ratingausblick für die kommenden zwölf Monate als stabil ein. Euler Hermes hob in der Analyse die führenden Marktpositionen von SAF-HOLLAND bei Achs- und Federungssystemen für Trailer in der Region EMEA und bei Sattelkupplungen und Federungen in der Region Amerika hervor. Zudem begründete die Ratingagentur ihre Einschätzung mit den vorhandenen Wachstumsperspektiven durch die Zunahme des weltweiten Transportvolumens. Dem leicht erhöhten Geschäftsrisiko aufgrund zyklischer Schwankungen der Nutzfahrzeugbranche steht aus Sicht von Euler Hermes ein nur geringes Finanzrisiko gegenüber. Dabei verweist Euler Hermes auf die gute Kapitalstruktur und finanzielle Flexibilität des Konzerns. Aufgrund der Ziele der Globalisierungsoffensive „Strategie 2020“, in deren Rahmen das Unternehmen auf Wachstum in neuen Märkten abzielt, erwartet Euler Hermes, dass sich die Kennzahlen in den kommenden Jahren noch weiter verbessern werden. Die jüngsten Akquisitionen unterstreichen nach Ansicht der Ratingagentur die konsequente Umsetzung dieser Strategie.

## WESENTLICHE EREIGNISSE IM ZWEITEN QUARTAL 2018

### **SAF-HOLLAND VOLLZIEHT ÜBERNAHMEN VON V.ORLANDI S.P.A. UND YORK TRANSPORT EQUIPMENT (ASIA) PTE. LTD.**

Anfang April 2018 vollzog SAF-HOLLAND die mehrheitliche Übernahme des Herstellers von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. mit Sitz in Flero, Italien. In einem ersten Schritt erwarb SAF-HOLLAND 70% der Anteile an der Gesellschaft. Für die noch ausstehenden 30% der Anteile an V.ORLANDI wurde eine Kaufoption für SAF-HOLLAND vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis des SAF-HOLLAND Konzerns erfolgte zum 1. April 2018.

Ende April 2018 erfolgte der Vollzug der Übernahme des Trailerachsen- und Federungssystemherstellers York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. mit Hauptsitz in Singapur. Die früheren Eigentümer, TRF Singapore Pte. Ltd. und TRF Holdings Pte. Ltd., haben am 30. April 2018 sämtliche von ihnen an York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. gehaltenen Aktien an die SAF-HOLLAND GmbH übertragen. Die York Gruppe wurde zum 1. Mai 2018 in den Konsolidierungskreis des SAF-HOLLAND Konzerns einbezogen.

### **GROSSAUFTRAG FÜR ACHSSYSTEME MIT INTEGRIERTER SCHEIBENBREMSTECHNOLOGIE IN DEN USA**

Im Mai 2018 erhielt SAF-HOLLAND in den USA einen technologisch wegweisenden Auftrag über die Lieferung von Trailer-Achssystemen. Das Unternehmen wird zukünftig Nordamerikas größten Mietflottenbetreiber XTRA Lease mit komplett ausgestatteten Achssystemen in Kombination mit moderner Scheibenbremstechnologie beliefern.

SAF-HOLLAND lieferte bisher die mechanische Federung und die dazugehörigen sogenannten Sliderboxen für das Trailerfahrwerk. Zukünftig wird in das Fahrwerksystem auch das komplette SAF-HOLLAND Achssystem mit der neuesten Generation der P-89-Radkopftechnologie, inklusive Scheibenbremse, integriert. Das Liefervolumen erreicht im ersten Schritt rund 6.000 Trailer. Die Produktion startete bereits im Juni 2018 und soll bis Ende des Jahres vollständig hochgefahren werden. SAF-HOLLAND erwartet für das Geschäftsjahr 2019 einen Umsatzbeitrag von bis zu 20 Mio. US-Dollar.

# KONJUNKTUR- UND BRANCHENENTWICKLUNG

## WELTWIRTSCHAFT IM ERSTEN HALBJAHR WEITER AUF WACHSTUMSKURS, DROHENDER HANDELSKONFLIKT NOCH OHNE GRÖßERE AUSWIRKUNGEN

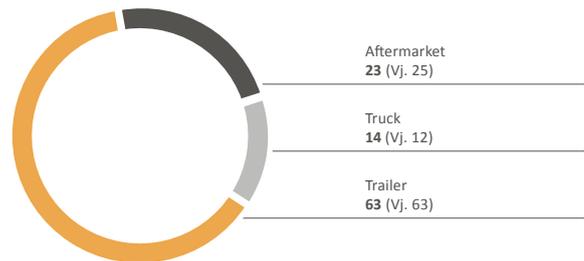
Die Rhetorik in dem durch die US-Strafzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte angestoßenen Handelskonflikt verschärfte sich im Verlauf des zweiten Quartals 2018. Bis dato blieben die Auswirkungen aber im Wesentlichen auf Stimmungskindern wie den Ifo-Index beschränkt, die sich in den letzten Monaten eingetrübt haben. Die Realwirtschaft blieb im ersten Halbjahr 2018 auf Expansionskurs. Insbesondere in den USA beschleunigte sich die wirtschaftliche Dynamik infolge der zu Jahresbeginn in Kraft getretenen Steuersenkungen. So wuchs die US-Wirtschaft im zweiten Quartal 2018 mit 4,1%. Auch die Eurozone setzte ihre wirtschaftliche Erholung fort. Mit einem BIP-Anstieg von rund 2,1% lag das Wachstum im zweiten Quartal 2018 auf hohem Niveau. Im Juni signalisierte die Europäische Zentralbank das Auslaufen ihres Anleiheankaufprogramms zum Jahresende 2018. Volkswirte werteten diese Ankündigung als ein weiteres Indiz dafür, dass die wirtschaftliche Erholung in der Eurozone vergleichsweise robust und nachhaltig ist.

## STARKE NACHFRAGE AUF DEN WELTWEITEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTEN IM ERSTEN HALBJAHR 2018 ÜBERTRIFFT DIE ERWARTUNGEN

Die weltweiten Truck- und Trailermärkte setzten ihre robuste Entwicklung im ersten Halbjahr 2018 fort. Speziell in Nordamerika übertraf die Nachfrage nach Trucks die Erwartungen deutlich und führte zu erheblichen Kapazitätsengpässen in der gesamten Branche. Angesichts der rekordhohen Auftragseingänge und -bestände dürfte sich an dieser Situation auch im weiteren Jahresverlauf wenig ändern. Gleichzeitig begann auch die Nachfrage nach Trailern in Nordamerika entgegen der zurückhaltenden Erwartungen zu Jahresbeginn anzuziehen. Auch einige für SAF-HOLLAND wichtige Regionalmärkte wie Brasilien, Australien und Russland entwickelten sich im bisherigen Jahresverlauf etwas positiver als ursprünglich angenommen. In Summe sehen wir unsere im Geschäftsbericht 2017 dargelegten Erwartungen für das Branchenumfeld im bisherigen Jahresverlauf 2018 leicht übertroffen.

## Umsatzanteile H1 2018

in %



## LKW-ZULASSUNGEN IN EUROPA LEGEN WEITER ZU

Infolge der soliden gesamtwirtschaftlichen Situation in Europa legte der europäische Markt für schwere Lkw im ersten Halbjahr 2018 weiter zu. Gemäß dem Branchenverband European Automobile Manufacturers Association (ACEA) nahmen die Neuzulassungen schwerer Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, in der Europäischen Union in den ersten sechs Monaten um 3,9% zu. Damit entwickelte sich der europäische Lkw-Markt im bisherigen Jahresverlauf 2018 erneut besser als erwartet. Zu Jahresbeginn 2018 hatten Experten lediglich einen moderaten Zuwachs um bis zu 2% erwartet. Den stärksten Anstieg bei den Neuzulassungen verzeichneten Italien, Frankreich und Spanien. In Großbritannien dagegen gaben die Verkaufszahlen nicht zuletzt infolge der Unsicherheiten über den bevorstehenden Brexit um über 10% nach.

In Russland stiegen die Neuzulassungen von schweren und mittelschweren Lkw im zweiten Quartal 2018 erneut zweistellig an (10,0%). Auf Sechsmonatssicht summierte sich das Plus auf 20,1%.

### **EUROPÄISCHER TRAILERMARKT WÄCHST MODERAT**

Ähnlich der Entwicklung bei schweren Lkw setzte auch der europäische Trailermarkt im ersten Halbjahr 2018 seinen mehrjährigen Aufschwung fort. Demgegenüber rechnete das Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) zu Jahresbeginn für das Jahr 2018 noch mit einer Konsolidierung des europäischen Trailermarktes. Die Produktion sollte um 4 % zurückgehen. Stattdessen erhöhten sich die Produktionszahlen gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht. Dazu hat die robuste gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Region, die eine weiter gestiegene Nachfrage nach Transportraum bedingte, ebenso beigetragen wie der Ersatzteilbedarf der Flotten.

### **KAPAZITÄTSENGPÄSSE BEGRENZEN TRUCKBOOM IN NORDAMERIKA**

Die Nachfrage im nordamerikanischen Transportsektor blieb im ersten Halbjahr 2018 stark. Infolge des beschleunigten Wachstums der Industrieproduktion in den USA und des stetig anziehenden Onlinehandels zog das Frachtaufkommen weiter an. Unverändert sahen sich die Flottenbetreiber mit Kapazitätsengpässen konfrontiert. Die Knappheit an Lkw-Fahrern und die seit dem 1. April 2018 streng überwachten ELD (Electronic Logging Device)-Standards, die die Fahrzeiten begrenzen, verschärften den Mangel. In der Folge zogen die Frachtraten weiter an. Die Auftragseingänge für schwere Lkw sprangen in den ersten sechs Monaten 2018 nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts ACT um rund 95 % nach oben. Aufgrund der begrenzten Fertigungskapazitäten und angespannten Situation in der Lieferkette konnten die Truckhersteller die extrem starke Nachfrage nicht vollumfänglich abdecken. Steigende Rohstoffpreise sowie begrenzte Materialverfügbarkeit stellten eine hohe Herausforderung dar. Nach Angaben von ACT wuchs die Produktion von Class-8-Trucks im ersten Halbjahr 2018 um 29,6 % und damit deutlich weniger stark als die Auftragseingänge.

### **NORDAMERIKANISCHER TRAILERMARKT TROTZ ZUNEHMENDER KAPAZITÄTSENGPÄSSE MIT ZUWÄCHSEN**

Die Nachfrage nach Trailern in Nordamerika zeigte sich im Zeitraum von Januar bis Juni 2018 zwar durchaus robust, blieb aber hinter den hohen Zuwächsen bei den Truckneuzulassungen zurück. Basierend auf einer bereits hohen Vorjahresvergleichsbasis stiegen die Auftragseingänge für Trailer nach Angaben von FTR Transport Intelligence (FTR) in den ersten sechs Monaten 2018 um rund 20 %. Die bereits beschriebene allgemeine Kapazitäts- und Lieferkettenthematik führten dazu, dass die Trailerproduktion in Nordamerika im gleichen Zeitraum lediglich um 8,5 % gesteigert wurde. Entsprechend nahm die Reichweite des Auftragsbestands in der Industrie auf teilweise über sechs Monate zu.

### **FORTGESETZTER AUFWÄRTSTREND IM BRASILIANISCHEN TRUCKMARKT**

Die Erholung des brasilianischen Marktes für schwere Lkw und in eingeschränkterem Maße auch bei Trailern setzte sich im ersten Halbjahr 2018 fort und profitierte von der insgesamt verbesserten Wirtschaftslage im Land. Nach Angaben des Herstellerverbandes Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) nahm die Produktion um 66,6 % zu. Bei dem hohen prozentualen Anstieg ist allerdings die nach Jahren der wirtschaftlichen Talfahrt extrem niedrige Vorjahresvergleichsbasis zu berücksichtigen.

### **NUTZFAHRZEUGMÄRKTE IN DER APAC/CHINA-REGION BLEIBEN SOLIDE**

Die nach zwei Jahren starken Wachstums erwartete Konsolidierung des chinesischen Marktes für schwere Lkw ist im bisherigen Jahresverlauf 2018 ausgeblieben. Nach Angaben des Herstellerverbands CAAM (China Association of Automobile Manufacturers) rollten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2018 15,1 % mehr schwere Lkw von den Bändern als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Zunehmend positiv entwickelte sich im chinesischen Trailermarkt die Nachfrage nach Premium-Applikationen wie beispielsweise Luftfederungen oder Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie.

Im indischen Markt für schwere Lkw, der für SAF-HOLLAND seit der Übernahme des indischen Marktführers bei Trailerachsen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. eine ungleich höhere Bedeutung erlangt hat, stiegen die Lkw-Neuzulassungen im ersten Halbjahr 2018 um über 40 % an.

In dem für SAF-HOLLAND ebenfalls nicht unbedeutenden Regionalmarkt Australien zogen die Zulassungen von schweren und mittelschweren Lkw im ersten Halbjahr 2018 um 29,0 % an. Der australische Markt profitierte von der Belegung der Rohstoffmärkte und des Minensektors, die die Neuanschaffungen insbesondere bei schweren Lkw und Spezialfahrzeugen ankurbelt.

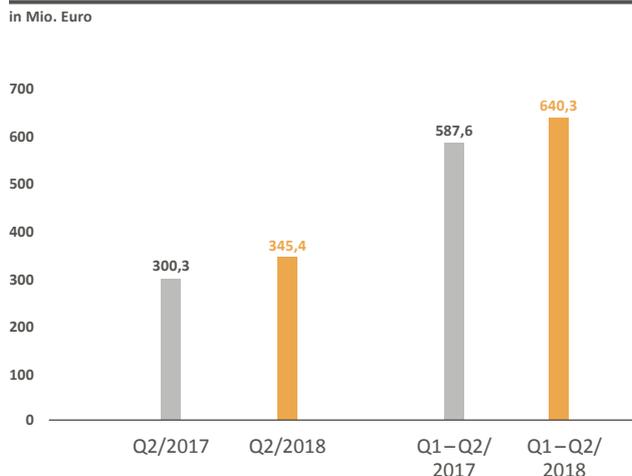
# ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

## UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

### DYNAMISCHES ORGANISCHES WACHSTUM UND AKQUISITIONEN TREIBEN UMSATZ

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2018 steigerte SAF-HOLLAND den Konzernumsatz zweistellig um 15,0%, auf 345,4 Mio. Euro (Vj. 300,3). Auf organischer Basis, d.h. vor Währungskurs- und Akquisitionseffekten, baute der Konzern die Umsatzerlöse um 11,7% auf 335,4 Mio. Euro (Vj. 300,3) aus. Damit erhöhte sich die Umsatzdynamik auch sequenziell im Vergleich zu dem bereits starken Vorquartal, in dem das organische Wachstum 8,8% betragen hatte. Dazu beigetragen hat, neben der in den meisten Märkten robusten Nachfrage, die starke technologische Positionierung der Produkte sowie spürbare Marktanteilsgewinne in wichtigen Märkten. Die zugekauften Gesellschaften V.ORLANDI S.p.A. (konsolidiert ab 1. April 2018) und York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. (konsolidiert ab 1. Mai 2018) steuerten 7,3 Mio. Euro beziehungsweise 13,8 Mio. Euro zum Konzernumsatz des zweiten Quartals 2018 bei. Die translationalen Währungskurseffekte wirkten sich mit 11,1 Mio. Euro negativ auf den berichteten Umsatz aus. Sie resultierten im Wesentlichen aus der relativ starken Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro.

### Umsatzentwicklung Q2 2018 und H1 2018



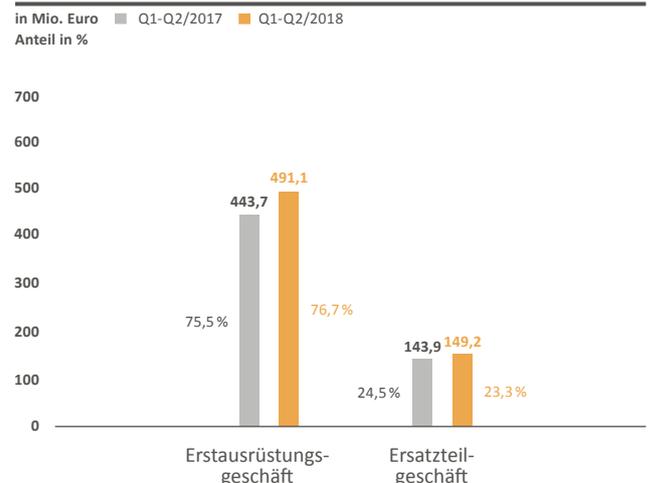
Im gesamten ersten Halbjahr 2018 stiegen die Erlöse im Konzern um 9,0% auf 640,3 Mio. Euro (Vj. 587,6). Bereinigt um negative Währungskurseffekte von 28,8 Mio. Euro und die bereits beschriebenen Konsolidierungseffekte in Höhe von 21,1 Mio. Euro erhöhte sich der Konzernumsatz in den ersten sechs Monaten 2018 organisch um 10,3% auf 648,0 Mio. Euro (Vj. 587,6).

### Effekte auf den Konzernumsatz

	Q2		Q1-Q2	
	in Mio. Euro	Anteil in %	in Mio. Euro	Anteil in %
Umsatzerlöse in 2017	300,3	-	587,6	-
Organisches Wachstum	35,1	11,7	60,4	10,3
Währungskurseffekte	-11,1	-3,7	-28,8	-4,9
M&A	21,1	7,0	21,1	3,6
<b>Umsatzerlöse in 2018</b>	<b>345,4</b>	<b>15,0</b>	<b>640,3</b>	<b>9,0</b>

Im zweiten Quartal 2018 konnten alle Berichtsregionen des Konzerns die Erlöse auf organischer Basis weiter steigern. Den prozentual stärksten Anstieg erzielte die Region APAC/China mit 38,3% (1. Halbjahr: +43,0%). Die Regionen EMEA und Amerika steigerten den Umsatz im zweiten Quartal 2018 organisch um 5,2% respektive 15,1% (1. Halbjahr: 5,1% bzw. 11,5%).

### Umsatz nach Geschäftsfeldern



### ERSTAUSRÜSTUNGSGESCHÄFT GEWINNT IM ZWEITEN QUARTAL 2018 AN FAHRT

Im Erstausrüstungsgeschäft (OE) beschleunigte sich die Umsatzdynamik im zweiten Quartal 2018 mit einem Anstieg von 16,8% auf 265,7 Mio. Euro (Vj. 227,5) deutlich. In den ersten drei Monaten des Jahres hatte der Zuwachs noch bei 4,3% gelegen. Dementsprechend wuchsen die Erlöse im ersten Halbjahr 2018 trotz erheblicher negativer Effekte aus der Währungskursrechnung um 10,7% auf 491,1 Mio. Euro (Vj. 443,7).

Neben den beiden Akquisitionen war das höhere Wachstum des zweiten Quartals 2018 auch stark von der anziehenden Nachfrage in den Kernmärkten der Region EMEA getragen, die von dem insgesamt günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld für die Transportindustrie getrieben wurde. In der Region stiegen die Umsatzerlöse im Erstausrüstungsgeschäft im zweiten Quartal 2018 prozentual leicht zweistellig. Auch der planmäßig verlaufende Ausbau der Fertigungskapazitäten des im Jahr 2017 eröffneten Werks in der Türkei zählte zu den wesentlichen Wachstumstreibern in der Region.

Die Region APAC/China konnte die Umsätze im zweiten Quartal 2018 nahezu verdoppeln. Dazu trug zum einen die weiterhin regulatorisch getriebene stark anziehende Nachfrage nach Premiumanwendungen wie Luftfedern und Achssystemen mit Scheibenbremstechnologie in China bei. Zum anderen wirkte sich, wie bereits ausgeführt, die erstmalige Einbeziehung der York-Gruppe positiv auf die Umsatzdynamik aus.

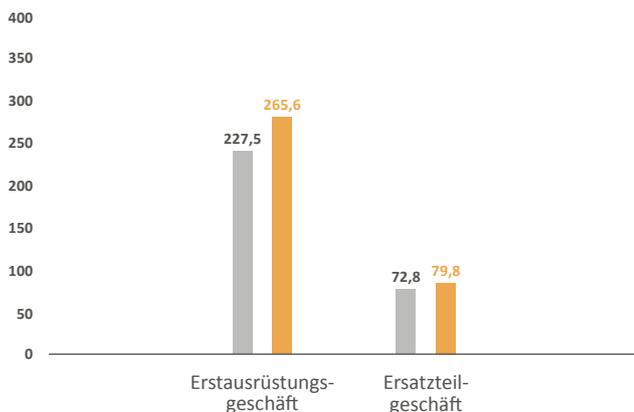
Auch die Region Amerika konnte den Umsatz im OE-Geschäft im zweiten Quartal 2018 steigern. Allerdings wurden die Zuwachsraten wie bereits im Vorquartal durch stark negative Währungskurseffekte eingegrenzt. Gegenüber dem ersten Quartal 2018 konnten die Umsätze sequenziell dennoch um über 20 % gesteigert werden.

#### ERSATZTEILGESCHÄFT PROFITIERT VON ROBUSTER NACHFRAGE IN EMEA UND FORTSCHRITTEN IN NORDAMERIKA

Nach leichten, vor allem von negativen Währungskurseffekten bedingten Rückgängen in den ersten drei Monaten des Jahres 2018 legten die Umsätze im Ersatzteilgeschäft im zweiten Quartal 2018 um 9,6 % auf 79,8 Mio. Euro (Vj. 72,8) zu. Im ersten Halbjahr 2018 wuchsen die Erlöse um 3,7 % auf 149,2 Mio. Euro (Vj. 143,9).

#### Umsatz nach Geschäftsfeldern

in Mio. Euro ■ Q2/2017 ■ Q2/2018



Das Aftermarketgeschäft in der Region EMEA konnte im zweiten Quartal 2018 trotz der hohen Vorjahresvergleichsbasis weiter zulegen. Das Ersatzteilgeschäft profitierte von der seit Jahren stetig steigenden Anzahl von SAF-HOLLAND Systemen im Markt und dem immer noch vergleichsweise hohen Alter des Fahrzeugparks bei vielen Flotten.

Die Region Amerika konnte im zweiten Quartal 2018 den durch das anhaltend dynamische Marktwachstum und die US-Werkskonsolidierung bedingten Auftragsüberhang im nordamerikanischen Ersatzteilgeschäft zumindest teilweise reduzieren. Damit erhöhte sich erstmals der Umsatz im Aftermarketgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichsquarter wieder leicht.

Spürbare Zuwächse im Ersatzteilgeschäft, auf allerdings noch sehr niedriger Basis, erzielte im zweiten Quartal 2018 die Region APAC/China. Dabei profitierte das Geschäft von der erstmaligen Einbeziehung der York Gruppe, die das Aftermarketgeschäft des SAF-HOLLAND Konzerns mit ihrem bereits bestehenden Netzwerk ergänzt. Unverändert lag der Schwerpunkt in dieser Region auf dem Ausbau der Kundenbasis in der Erstausrüstung und der Erweiterung der Produktpalette, um damit die Grundlage für das Aftermarketgeschäft in den kommenden Jahren zu legen.

#### NEUSTRUKTURIERUNG DES US-WERKSVERBUNDS UND VOR ALLEM IN NORDAMERIKA STARK GESTIEGENE STAHLPREISE BELASTEN DIE ERGEBNISENTWICKLUNG

Das Ergebnis des zweiten Quartals und ersten Halbjahres 2018 war maßgeblich von noch notwendigen operativen Mehraufwendungen und Anlaufkosten für den neu strukturierten Produktionsverbund in Nordamerika geprägt. Neben anlaufbedingten Produktionsineffizienzen belasteten vor allem Expressfracht- und erhöhte Logistikkosten, die auch aus der nachfragebedingt branchenweit äußerst angespannten Situation in der Lieferkette resultierten. Dank der im bisherigen Jahresverlauf erzielten Fortschritte bei der besseren Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse konnten die operativen Mehraufwendungen auch im zweiten Quartal 2018 weiter zurückgeführt werden. Nach 6,3 Mio. Euro im vierten Quartal 2017 und 3,9 Mio. Euro im ersten Quartal 2018 fielen im zweiten Quartal 2018 nur noch 2,3 Mio. Euro an. Im ersten Halbjahr 2018 summierten sie sich dementsprechend auf 6,2 Mio. Euro (Vj. 0,0).

Zudem wirkten sich die vor allem in Nordamerika nochmals stark gestiegenen Stahlpreise kostenerhöhend aus. Die Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zwar zum großen Teil weitergegeben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem deutlichen zeitlichen Verzögerung von bis zu sechs Monaten. Im zweiten Quartal 2018 belief sich die Belastung aus den vorlaufenden Materialkosten in der Region Amerika auf 4,3 Mio. Euro (Q1 2018: 2,0 Mio. Euro). Damit

blieb die Ergebnisentwicklung der Region Amerika und auch des SAF-HOLLAND Konzerns im zweiten Quartal 2018 hinter den Planungen zurück.

Die im bereinigten EBIT des Konzerns wieder hinzugerechneten Restrukturierungs- und Transaktionskosten fielen im zweiten Quartal 2018 dagegen mit 1,6 Mio. Euro (Vj. 4,8) deutlich niedriger aus als im Vorjahresvergleichsquarter. Die Übernahmen von V.ORLANDI S.p.A. und York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. bedingten im ersten und zweiten Quartal 2018 einmalige transaktionsbezogene Aufwendungen von jeweils 0,9 Mio. Euro.

Im ersten Halbjahr 2018 beliefen sich die Restrukturierungs- und Transaktionskosten auf 3,5 Mio. Euro (Q1 2018: 1,9 Mio. Euro) nach 7,4 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum. Die im Zusammenhang mit der Restrukturierung und dem Anlauf des neu ausgerichteten Werksverbands in Nordamerika stehenden Restrukturierungskosten beliefen sich nach 0,9 Mio. Euro im ersten Quartal 2018 im zweiten Quartal nur noch auf 0,3 Mio. Euro (Vj. 4,3).

#### OPERATIVE MEHRAUFWENDUNGEN UND STARK GESTIEGENE STAHLPREISE FÜHREN ZU NIEDRIGERER BRUTTOMARGE

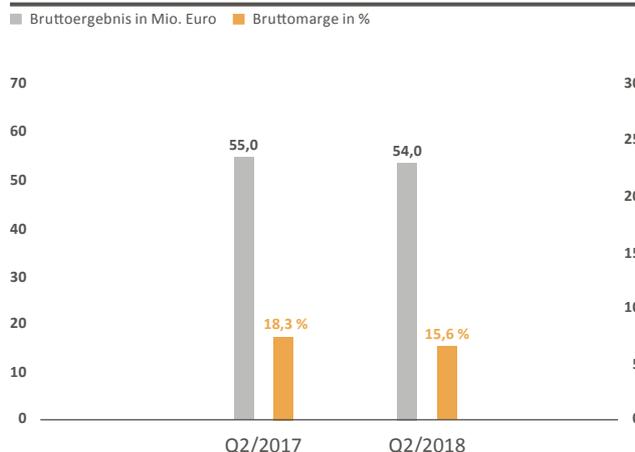
Infolge der erwähnten operativen Mehraufwendungen von 2,3 Mio. Euro und der Effekte aus den gestiegenen Stahlpreisen in der Region Amerika in Höhe von 4,3 Mio. Euro ging das Bruttoergebnis des Konzerns trotz der erzielten Umsatzausweitung im zweiten Quartal 2018 auf 54,0 Mio. Euro (Vj. 55,0) zurück. Die Bruttomarge ging dementsprechend auf 15,6% (Vj. 18,3%) zurück. Neben den bereits erläuterten Belastungen führte die aus dem Tarifabschluss in der deutschen Metallindustrie zum 1. April 2018 wirksam gewordene Lohnerhöhung im zweiten Quartal 2018 zu spürbaren zusätzlichen Personalkosten in Höhe von rund 0,8 Mio. Euro. Diese wurden zum größten Teil in den Umsatzkosten erfasst. Positiv wirkten dagegen die gegenüber dem Vorjahr rückläufigen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung.

In den ersten sechs Monaten 2018 lag das Bruttoergebnis bei 104,6 Mio. Euro (Vj. 112,2). Die Bruttomarge erreichte demnach 16,3% (Vj. 19,1%). Auf Halbjahressicht summierten sich die operativen Mehraufwendungen aus der Neuausrichtung und Prozessoptimierung des US-Werksverbands auf 6,2 Mio. Euro und die negativen Effekte der höheren Stahlpreise in Nordamerika auf 6,3 Mio. Euro. Die niedrigere Bruttomarge war auch auf den wenig vorteilhaften Segmentmix zurückzuführen, da der Anteil des ertragsstärkeren Ersatzteilgeschäfts am Konzernumsatz, bedingt durch das hohe Wachstum in der Erstausrüstung, im ersten Halbjahr 2018 auf 23,3% (Vj. 24,5%) zurückging. Gleichzeitig werden in Zeiten besonders dynamischer Nachfrage aus der Transportindustrie in der Regel von den Flotten eher Standard-Lkw und -Trailer mit geringeren Margen gekauft.

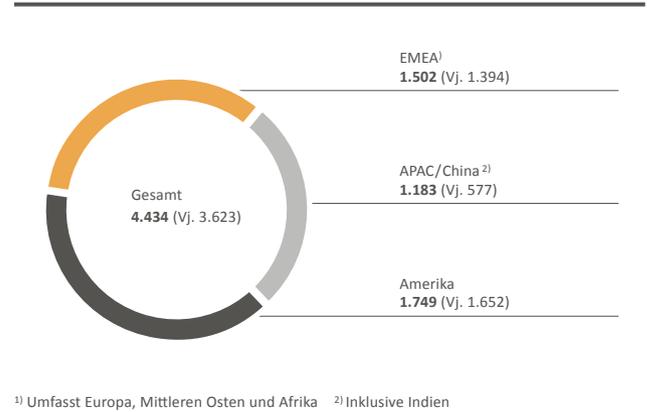
#### MITARBEITERZAHL WACHSTUMS- UND AKQUISITIONS-BEDINGT GESTIEGEN

Zum Stichtag 30. Juni 2018 beschäftigte SAF-HOLLAND weltweit 4.434 Mitarbeiter (Vj. 3.623), inklusive Leiharbeitskräften. Gegenüber dem Vorjahresstand erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 22,4%. Die starke Zunahme war ganz wesentlich auf die Einbeziehung der beiden im zweiten Quartal 2018 abgeschlossenen Akquisitionen in den Konsolidierungskreis des SAF-HOLLAND Konzerns zurückzuführen. Durch die Konsolidierung von V.Orlandi und der York-Gruppe, die nach der erfolgten Übernahme der Region APAC/China zugeordnet wurde, kamen 557 Mitarbeiter hinzu. Ohne die Einbeziehung der Neuakquisitionen wäre die Beschäftigtenzahl im Konzern lediglich um 7,0% gestiegen. Darüber hinaus bedingte das starke organische Wachstum des Konzerns in allen Berichtsregionen den Ausbau der Kapazitäten und die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter. Der vergleichsweise geringe Aufbau der Mitarbeiterzahl in der Region Amerika war auf die inzwischen abgeschlossene Werkskonsolidierung in Nordamerika zurückzuführen. Diese hatte bereits im Vorjahr zu einer deutlichen Erhöhung der Anzahl an temporären Mitarbeitern geführt, um Produktionseinschränkungen im Zuge der Verlagerungsmaßnahmen zu vermeiden.

#### Bruttoergebnis und Bruttomarge



#### Mitarbeiterzahl nach Regionen (Stand: 30. Juni 2018)



### KOSTENMASSNAHMEN UND WÄHRUNGSEFFEKTE BEDINGEN VERBESSERTER AUFWANDSQUOTE BEI DEN BETRIEBLICHEN AUFWENDUNGEN

Die Summe der betrieblichen Aufwendungen (Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten) blieb im zweiten Quartal 2018 mit 35,5 Mio. Euro (Vj. 35,2) weitgehend stabil. Da die Umsatzerlöse im gleichen Zeitraum deutlich stiegen, ging die entsprechende Aufwandsquote auf 10,3% (Vj. 11,7%) zurück. Die günstige Entwicklung war zum einen auf merkliche Effizienzgewinne zurückzuführen. Zum anderen war der nur geringe Anstieg der betrieblichen Aufwendungen auch auf kostenseitig vorteilhafte Währungskurseffekte zurückzuführen. Im Konzern entfällt in der Regel ein großer Teil der Kosten in der Währung des jeweiligen Absatzmarktes.

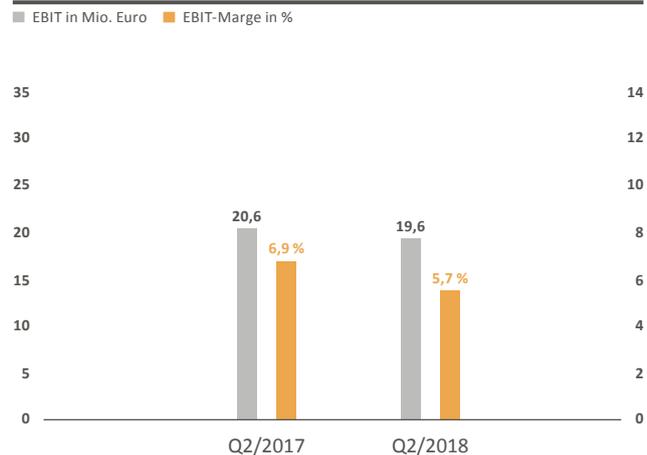
Die Vertriebskosten stiegen im zweiten Quartal 2018 um 1,9% auf 16,1 Mio. Euro (Vj. 15,8). Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich um 2,2% auf 14,1 Mio. Euro (Vj. 13,8). Dabei ist zu berücksichtigen, dass die beiden Akquisitionen in Summe knapp 3 Mio. Euro zu den Vertriebs- und Verwaltungskosten beitrugen. Andernfalls wäre bei den beiden Aufwandspositionen in Summe sogar ein leichter Rückgang zu verzeichnen gewesen.

Für Forschung und Entwicklung wendete der Konzern im zweiten Quartal 2018 5,4 Mio. Euro (Vj. 5,6) und in den ersten sechs Monaten 10,8 Mio. Euro (Vj. 11,3) auf. Dabei wurden im ersten Halbjahr Entwicklungskosten in Höhe von 1,8 Mio. Euro (Vj. 1,7) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,7 Mio. Euro (Vj. 0,5) gegenüberstanden. Inklusiv der aktivierten Entwicklungskosten wendete der Konzern 12,6 Mio. Euro (Vj. 13,0) für Forschung und Entwicklung (F&E) auf. Aufgrund der deutlich höheren Umsatzbasis ging die F&E-Quote im ersten Halbjahr 2018 auf 2,0% (Vj. 2,2%) zurück.

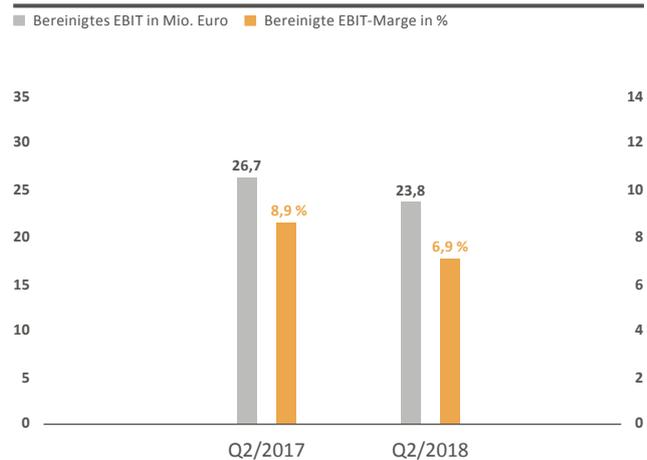
### BEREINIGTE EBIT-MARGE IM ZWEITEN QUARTAL 2018 TROTZ GESTIEGENER STAHLPREISBELASTUNGEN MIT 6,9 % GEGENÜBER VORQUARTAL UNVERÄNDERT

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) fiel im zweiten Quartal 2018 um 4,9% niedriger aus und erreichte 19,6 Mio. Euro (Vj. 20,6). Für die ersten sechs Monate des Jahres 2018 ergab sich noch ein Rückgang von 11,5% auf 36,8 Mio. Euro (Vj. 41,6). Die rückläufige Entwicklung gegenüber dem Vorjahr resultierte sowohl im Quartals- als auch Halbjahresvergleich vor allem aus den beschriebenen operativen Mehraufwendungen in den USA, die im Vorjahreszeitraum noch nicht angefallen waren, und den deutlich gestiegenen Stahlpreisen.

#### EBIT und EBIT-Marge



#### Bereinigtes EBIT und bereinigte EBIT-Marge



Unter Hinzurechnung der einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 1,6 Mio. Euro (Vj. 4,8) sowie der negativen Effekte aus der Kaufpreisallokation von 2,6 Mio. Euro (Vj. 1,3) lag das bereinigte EBIT im zweiten Quartal 2018 mit 23,8 Mio. Euro (Vj. 26,7) um 10,9 % unter dem Vorjahreswert. Aufgrund ihres operativen Charakters wurden die erwähnten 2,3 Mio. Euro an operativen Mehraufwendungen für die Anlaufkosten des neu strukturierten Werksverbands in den USA nicht bereinigt und folglich im bereinigten EBIT aufwandswirksam erfasst. Die bereinigte EBIT-Marge des zweiten Quartals 2018 erreichte 6,9 % (Vj. 8,9 %). Zu berücksichtigen ist die hohe Vergleichsbasis des Vorjahres, da die operativen Mehraufwendungen in Nordamerika erst im Zuge der Umsetzungsmaßnahmen der Werkskonsolidierung in der zweiten Jahreshälfte 2017 notwendig wurden.

Getragen von der starken Umsatzentwicklung verbesserte sich das bereinigte EBIT im zweiten Quartal 2018 gegenüber dem ersten Quartal 2018 (20,3 Mio. Euro) um 3,5 Mio. Euro. Die bereinigte EBIT-Marge blieb unverändert auf dem Niveau des Vorquartals, da Skaleneffekte und Fortschritte beim Abbau der operativen Kosten in den USA von den sprunghaft gestiegen Rohstoffkosten kompensiert wurden.

In Summe erzielte der SAF-HOLLAND Konzern im ersten Halbjahr 2018 ein bereinigtes EBIT von 44,1 Mio. Euro (Vj. 51,8) und die bereinigte EBIT-Marge lag bei 6,9 % (Vj. 8,8 %).

#### Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT und EBITDA

in Mio. Euro

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Betriebliches Ergebnis	35,7	40,4	19,1	20,0
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1,1	1,2	0,5	0,6
<b>EBIT</b>	<b>36,8</b>	<b>41,6</b>	<b>19,6</b>	<b>20,6</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation	3,5	2,7	2,2	1,3
Step-up Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	0,4	0,0	0,4	0,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	3,5	7,4	1,6	4,8
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>44,1</b>	<b>51,8</b>	<b>23,8</b>	<b>26,7</b>
Abschreibungen (inkl. Abschreibungen aus Kaufpreisallokation)	13,6	12,3	7,6	6,1
<b>EBITDA</b>	<b>50,4</b>	<b>54,0</b>	<b>27,2</b>	<b>26,8</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>54,3</b>	<b>61,4</b>	<b>29,2</b>	<b>31,5</b>

#### FINANZERGEBNIS IM ZWEITEN QUARTAL DURCH RÜCKZAHLUNG DER HOCHVERZINSLICHEN UNTERNEHMENSANLEIHE SPÜRBAR VERBESSERT

Ende April 2018 tilgte SAF-HOLLAND die noch mit einem Coupon von 7,0 % ausgestattete Unternehmensanleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro aus vorhandenen Barmitteln. Damit verringerten sich die Zinskosten im zweiten Quartal 2018 spürbar. Insgesamt sanken die Netto-Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen des Konzerns im zweiten Quartal 2018 auf – 2,2 Mio. Euro (Vj. – 3,4). Gleichzeitig fielen die Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten im zweiten Quartal 2018 mit – 0,2 Mio. Euro (Vj. – 0,6) niedriger als im Vorjahr aus. In Summe verbesserte sich das Finanzergebnis des zweiten Quartals 2018 um 1,6 Mio. Euro auf – 2,3 Mio. Euro (Vj. – 3,9).

In den ersten sechs Monaten 2018 lag das Finanzergebnis des Konzerns bei – 6,2 Mio. Euro (Vj. – 8,2). Analog zur Entwicklung im zweiten Quartal resultierte die Verbesserung ganz überwiegend aus den verringerten Netto-Zinsaufwendungen, die sich

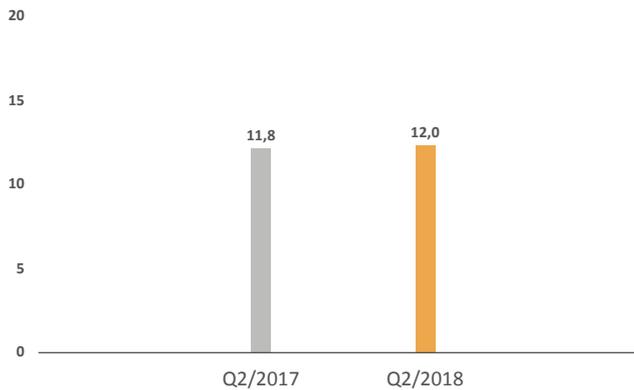
im ersten Halbjahr 2018 auf – 5,4 Mio. Euro (Vj. – 6,7) beliefen. Der Saldo aus Finanzerträgen und -aufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten summierte sich im ersten Halbjahr 2018 auf 0,1 Mio. Euro (Vj. – 0,4).

#### PERIODENERGEBNIS IM ZWEITEN QUARTAL 2018 ÜBERTRIFFT VORJAHRESWERT

Aufgrund des spürbar verbesserten Finanzergebnisses erhöhte sich das Ergebnis vor Steuern im zweiten Quartal 2018 um 3,0 % auf 17,2 Mio. Euro (Vj. 16,7). Die effektive Konzernsteuerquote des zweiten Quartals 2018 lag mit 30,4 % (Vj. 29,7 %) nahezu auf Vorjahresniveau, da der Konzern aufgrund der unzureichenden Ertragslage in der Region Amerika bisher nicht von der reduzierten Unternehmenssteuerquote in den USA profitieren konnte. Das Periodenergebnis im zweiten Quartal 2018 stieg um 1,7 % auf 12,0 Mio. Euro (Vj. 11,8). Auf der Basis von rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien erreichte das unverwässerte Ergebnis je Aktie 0,26 Euro (Vj. 0,26). Das verwässerte Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,22 Euro (Vj. 0,23).

**Periodenergebnis**

in Mio. Euro



Infolge des schwächeren ersten Quartals ergab sich beim Ergebnis vor Steuern im ersten Halbjahr 2018 ein Rückgang von 8,7% auf 30,5 Mio. Euro (Vj. 33,4). Die effektive Konzernsteuerquote sank in den ersten sechs Monaten 2018 auf 28,7% (Vj. 31,2%). Die niedrigere Steuerquote resultierte im Wesentlichen aus einer Reduzierung von Verlusten bei Tochtergesellschaften, auf die keine latenten Steuern aktiviert worden waren. Entsprechend lag das Periodenergebnis im ersten Halbjahr 2018 bei 21,8 Mio. Euro (Vj. 23,0) und blieb damit im ersten Halbjahr knapp hinter dem Vorjahresvergleichswert zurück. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie erreichte 0,48 Euro (Vj. 0,52). Das verwässerte Ergebnis betrug 0,41 Euro (Vj. 0,45) je Aktie.

**BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS IM ZWEITEN QUARTAL 2018 AUF VORJAHRESHÖHE**

Das bereinigte Periodenergebnis des zweiten Quartals 2018 erreichte 15,8 Mio. Euro (Vj. 15,9) und blieb damit auf Vorjahreshöhe. Beim bereinigten Periodenergebnis werden Restrukturierungs- und Transaktionskosten sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation adjustiert. In Summe konnte SAF-HOLLAND den Rückgang beim bereinigten EBIT des Konzerns durch ein spürbar verbessertes Finanzergebnis und einen niedrigeren einheitlichen Steuersatz kompensieren. Der dieser Berechnung zugrunde gelegte einheitliche Steuersatz sank auf 25,5% (Vj. 30,2%), da die Konzernsteuerquote vor allem infolge der Absenkung des Körperschaftsteuersatzes in den USA tendenziell rückläufig erwartet wird. Die im zweiten Quartal 2018 noch notwendigen operativen Mehraufwendungen in den USA in Höhe von 2,3 Mio. Euro wurden aufgrund ihres operativen Charakters nicht bereinigt.

Auf Basis der rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich folglich ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,35 Euro (Vj. 0,35) sowie ein verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie von 0,29 Euro (Vj. 0,30).

Im ersten Halbjahr 2018 blieb das bereinigte Periodenergebnis des SAF-HOLLAND Konzern damit um 7,2% hinter dem Vorjahresvergleichswert zurück und belief sich auf 28,2 Mio. Euro (Vj. 30,4).

Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie lag demnach bei 0,62 Euro (Vj. 0,67) während das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie 0,53 Euro (Vj. 0,58) erreichte.

**Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen**

Mio. Euro

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Periodenergebnis	21,8	23,0	12,0	11,8
Ertragsteuern	8,7	10,4	5,2	5,0
Finanzergebnis	6,2	8,2	2,3	3,9
Abschreibungen aus Kaufpreisallokation	3,5	2,7	2,3	1,3
Step-up Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	0,4	0,0	0,4	0,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	3,5	7,4	1,6	4,8
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>44,1</b>	<b>51,8</b>	<b>23,8</b>	<b>26,7</b>
in % vom Umsatz	6,9	8,8	6,9	8,9
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>28,2<sup>1</sup></b>	<b>30,4<sup>2</sup></b>	<b>15,8<sup>1</sup></b>	<b>15,9<sup>2</sup></b>
in % vom Umsatz	4,4	5,2	4,6	5,3
Anzahl der Aktien <sup>3</sup>	45.394.302	45.361.112	45.394.302	45.361.112
<b>Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>4</sup></b>	<b>0,62</b>	<b>0,67</b>	<b>0,35</b>	<b>0,35</b>
<b>Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>5</sup></b>	<b>0,53</b>	<b>0,58</b>	<b>0,29</b>	<b>0,30</b>

<sup>1</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 25,5% unterstellt.

<sup>2</sup> Beim bereinigten Periodenergebnis wurde ein einheitlicher Steuersatz von 30,2% unterstellt.

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

<sup>4</sup> Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von –0,2 Mio. Euro (Vj. –0,7).

<sup>5</sup> Berechnung unter Berücksichtigung von 8,3 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,1) und 1,2 Mio. Euro (Vj. 1,2 Mio. Euro) Ergebnisbeitrag für 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und des Minderheitenergebnisses in Höhe von –0,2 Mio. Euro (Vj. –0,7).

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

## Übersicht über die Regionen

in Mio. Euro

	EMEA		Amerika		APAC / China		Gesamt	
	Q1–Q2 / 2018	Q1–Q2 / 2017						
Umsatzerlöse	345,1	319,9	224,9	225,3	70,3	42,4	640,3	587,6
Umsatzkosten	–275,0	–253,7	–201,1	–188,0	–59,5	–33,8	–535,7	–475,5
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>70,1</b>	<b>66,3</b>	<b>23,8</b>	<b>37,3</b>	<b>10,8</b>	<b>8,6</b>	<b>104,6</b>	<b>112,2</b>
in % vom Umsatz	20,3%	20,7%	10,6%	16,6%	15,4%	20,3%	16,3%	19,1%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen*	–30,5	–32,5	–23,8	–22,3	–6,3	–5,6	–60,6	–60,4
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>39,6</b>	<b>33,8</b>	<b>0,0</b>	<b>15,0</b>	<b>4,5</b>	<b>2,9</b>	<b>44,1</b>	<b>51,8</b>
in % vom Umsatz	11,5%	10,6%	0,0%	6,7%	6,4%	6,9%	6,9%	8,8%

\* Die Summe der anderen betrieblichen Erträge und Aufwendungen setzt sich aus den Vertriebskosten, den allgemeinen Verwaltungskosten, den Forschungs- und Entwicklungskosten, den sonstigen betrieblichen Erträgen sowie dem Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen zusammen abzüglich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 3,5 Mio. Euro (Vj. 7,4) und Abschreibungen aus PPA in Höhe von 3,8 Mio. Euro (Vj. 2,7).

### SOLIDE UMSATZ- UND ERGEBNISZUWÄCHSE IM SEGMENT EMEA

Die Region EMEA/I, welche die bisher zu vernachlässigenden Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus Indien beinhaltet, wird seit der Einbeziehung der zugekauften York-Gruppe als Region EMEA geführt. Die Umsatz- und Ergebnisbeiträge der mit dem Schwerpunkt Indien aktiven York-Gruppe werden ab dem zweiten Quartal 2018 im Segment APAC/China erfasst.

Das Marktumfeld für Lkw und Trailer in Europa blieb im ersten Halbjahr 2018 günstig. Entgegen der vorsichtigen Erwartungen zu Jahresbeginn zog die Nachfrage der Flottenbetreiber sogar leicht an. Darüber hinaus profitierte SAF-HOLLAND in der Erstausrüstung von Produktneueinführungen, Anteilsgewinnen in wichtigen Märkten und spürbaren Zuwächsen bei mittleren und kleinen Fahrzeugbauern in ganz Europa. Dabei präsentierte sich gerade auch der Truckbereich stark. Auch das Aftermarketgeschäft der Region entwickelte sich – auf einer hohen Vergleichsbasis aufsetzend – solide.

Die Region EMEA steigerte den Umsatz im zweiten Quartal 2018 um 11,5% auf 177,9 Mio. Euro (Vj. 159,6).

Ohne den Beitrag der erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaft V.ORLANDI in Höhe von 7,3 Mio. Euro und positive Währungskursrechnungseffekte in Höhe von 2,7 Mio. Euro wuchsen die Umsatzerlöse in der Region um 5,2%. Damit entwickelte sich die Region besser als der allgemeine Markt.

Im ersten Halbjahr 2018 stiegen die Umsätze in der Region um 7,9% (organisch um 5,1%) auf 345,1 Mio. Euro (Vj. 319,9).

Die größten Zuwächse erzielte SAF-HOLLAND in den ersten beiden Quartalen 2018 in den südeuropäischen Ländern Spanien, Italien und Frankreich. Auch das Geschäft in Osteuropa, speziell in Polen und Russland, wuchs solide. Positive Tendenzen verzeichnete SAF-HOLLAND zudem in wichtigen Märkten des Mittleren Ostens. Dazu beigetragen hat die erfolgreiche Entwicklung des neuen Montagewerks für die Fertigung von Achssystemen im türkischen Düzce, das im März 2017 eröffnet worden war. Das Werk zeigte sich mittlerweile nicht nur sehr produktiv aufgestellt, sondern auch gut ausgelastet, so dass im Laufe des zweiten Quartals 2018 der 3-Schicht-Betrieb aufgenommen werden konnte. Die Nachfrage stützt sich dabei nicht nur auf die inländischen Kunden, sondern im Wesentlichen auf die Nachfrage von Kunden aus wichtigen Anliegerstaaten und das starke Exportgeschäft nach West- und Südeuropa.

Insgesamt gelang es in der Region EMEA, das bereinigte EBIT im zweiten Quartal 2018 um 17,9% auf 20,4 Mio. Euro (Vj. 17,3) auszuweiten. Die bereinigte EBIT-Marge belief sich auf 11,5% (Vj. 10,8%). Fortlaufende Prozessverbesserungen kompensierten die zusätzlichen Personalaufwendungen der zum 1. April 2018 gemäß Tarifabschluss der deutschen Metallindustrie wirksam gewordenen Lohnerhöhungen in Höhe von rund 0,8 Mio. Euro. Die auch in Europa merklich angezogenen Stahlpreise stellten das Unternehmen vor zusätzliche Herausforderungen. Margenerhöhend wirkte sich im zweiten Quartal 2018 die erstmalige Einbeziehung von V.ORLANDI in den Konsolidierungskreis der Region aus, da das Unternehmen eine deutlich über dem Konzerndurchschnitt liegende Profitabilität erreichte.

Im ersten Halbjahr 2018 stieg das bereinigte EBIT des Segments EMEA um 17,2% auf 39,6 Mio. Euro (Vj. 33,8). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 11,5% (Vj. 10,6%).

### REGION AMERIKA IM ZWEITEN QUARTAL WIEDER PROFITABEL, SEGMENTERGEBNIS BLEIBT INSGESAM HINTER DER PLANUNG ZURÜCK

Die Region Amerika konnte, trotz der durch die Neustrukturierung des Produktionsverbands der Region noch vorhandenen Ineffizienzen, die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2018 organisch um 15,1% steigern. Wie bereits im Auftaktquartal 2018 wirkten sich Währungskurseffekte aus der Abwertung des US-Dollar zur Konzernwährung Euro deutlich negativ aus, so dass der berichtete Umsatz nur um 5,3% auf 123,0 Mio. Euro (Vj. 116,8) zunahm. Im ersten Halbjahr 2018 lagen die Erlöse der Region mit 224,9 Mio. Euro (Vj. 225,3) daher weitgehend auf Vorjahreshöhe. In lokaler Währung ergab sich ein Anstieg von 11,5%.

Das Marktumfeld in Nordamerika war im zweiten Quartal 2018 von einer weiterhin sehr starken Kundennachfrage nach Truck- und Trailerkomponenten geprägt. Dies führte branchenweit zu Kapazitätsengpässen entlang der gesamten Lieferkette. Vor diesem Hintergrund kam der Abbau der noch bestehenden Produktionsineffizienzen in den Werken des neu strukturierten Produktionsverbands bei SAF-HOLLAND nicht in dem ursprünglich geplanten Tempo voran. Dennoch konnte die Region Amerika den Umsatz im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal um über 20% steigern. Damit einher gingen aber weiterhin deutlich über dem Normalmaß liegende Expressfracht- und Logistikkosten. In Summe beliefen sich die noch notwendigen operativen Mehraufwendungen und Anlaufkosten in den USA im zweiten Quartal 2018 auf 2,3 Mio. Euro. Gegenüber dem ersten Quartal 2018 (3,9 Mio. Euro) konnten die Mehraufwendungen tendenziell weiter reduziert werden. Dies reflektierte die im bisherigen Jahresverlauf erzielten Fortschritte bei der besseren Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse und ermöglichte im zweiten Quartal auch Fortschritte bei der Belieferung des Aftermarkets und dem Abbau von Auftragsüberhängen.

Neben den operativen Mehraufwendungen wirkten sich die vor allem in Nordamerika nochmals stark gestiegenen Stahlpreise kostenerhöhend aus. Die Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zwar zum großen Teil weitergegeben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem zeitlichen Verzug von bis zu sechs Monaten. Im zweiten Quartal 2018 summierte sich die Belastung aus den vorlaufenden Materialkosten in der Region Amerika auf 4,3 Mio. Euro (Q1 2018: 2,0 Mio. Euro).

Im zweiten Quartal 2018 erwirtschaftete die Region Amerika ein bereinigtes EBIT von 0,7 Mio. Euro (Vj. 7,3) beziehungsweise eine bereinigte EBIT-Marge von 0,6% (Vj. 6,3%) und kehrte

in die Profitabilität zurück. Gegenüber dem ersten Quartal, in dem noch ein Verlust von 0,7 Mio. Euro angefallen war, konnte das Ergebnis damit weiter verbessert werden. Aufgrund der beschriebenen Belastungsfaktoren durch die im Quartal dynamisch gestiegenen Stahlpreise und die noch notwendigen operativen Mehraufwendungen blieb die Ergebnisentwicklung im Segment Amerika aber hinter der ursprünglichen Planung zurück und war maßgeblich für die am 16. Juli gemeldete Anpassung des Ergebnisziels des Konzerns für das Gesamtjahr 2018.

Im ersten Halbjahr 2018 erreichte das bereinigte EBIT der Region den Break-even-Point (Vj. 15,0). Die bereinigte EBIT-Marge lag dementsprechend bei 0,0% (Vj. 6,7%).

Die 2016 zugekaufte brasilianische Gesellschaft KLL konnte die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2018 in einem auf sehr niedriger Basis anziehenden Marktumfeld organisch deutlich ausweiten. Aufgrund negativer Währungskurseffekte erhöhten sich die Umsatzerlöse in der Konzernwährung Euro noch im leicht zweistelligen Bereich.

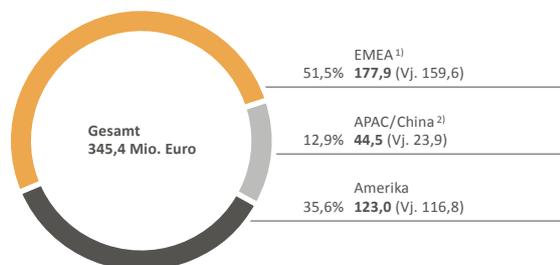
### SEGMENT APAC/CHINA STÖSST MIT YORK-ÜBERNAHME IN NEUE UMSATZDIMENSIONEN VOR

Im Zuge der Übernahme der York-Gruppe wurde Indien, wie bereits erwähnt, seit dem zweiten Quartal 2018 der Region APAC/China (bisher EMEA/I) zugeordnet. Getragen von dem Umsatzbeitrag von York in Höhe von 13,8 Mio. Euro (konsolidiert ab 1. Mai 2018) und einem starken organischen Wachstum von 38,3% wuchsen die Umsatzerlöse in der Region im zweiten Quartal 2018 um 86,2% auf 44,5 Mio. Euro (Vj. 23,9).

Im ersten Halbjahr steigerte das Segment APAC/China seinen Umsatz um 65,8% (organisch 43,0%) auf 70,3 Mio. Euro (Vj. 42,4). Damit entfiel auf die Region APAC/China im ersten Halbjahr 2018 ein gegenüber dem Vorjahreswert erheblich höherer Anteil am Konzernumsatz von 11,0% (Vj. 7,2%).

#### Umsatz der Segmente Q2/2018

in Mio. Euro



<sup>1)</sup> Umfasst Europa, Mittleren Osten und Afrika <sup>2)</sup> Inklusive Indien

Das robuste organische Wachstum der Region gründete maßgeblich auf der ungebrochen starken Nachfrage im chinesischen Premiumsegment. Die Einführung gesetzlicher Beladungsgrenzen für Nutzfahrzeuge und die verschärften Sicherheitsbestimmungen für Gefahrguttransporte sowie Automobiltransporter bedingten unverändert hohe Investitionen der Flottenbetreiber in Neufahrzeuge. Für diese Nachfrage ist SAF-HOLLAND mit seinen gewichtsparenden Komponenten und seinem Angebot an Luftfedern und Achssystemen mit leistungsfähiger Scheibenbremstechnologie gut positioniert. Die Tochtergesellschaft am Standort Xiamen, in der das Geschäft mit Trailerkomponenten in China gebündelt ist, konnte dementsprechend hohe Umsatzzuwächse erzielen. Um die erwartete hohe Nachfrage im chinesischen Premiumsegment in den kommenden Jahren produktionsseitig abbilden zu können, gab SAF-HOLLAND Anfang des Geschäftsjahres 2018 den Bau eines neuen Produktionszentrums in China am Standort Yangzhou bekannt. Das neue Werk soll in der ersten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen. Auch in dem wichtigen Transportmarkt Australien, in dem die Nachfrage getrieben von steigenden Rohstoffpreisen merklich angezogen hat, konnte SAF-HOLLAND Umsatz und Ergebnis weiter ausbauen.

Die Geschäftsentwicklung bei der chinesischen Tochtergesellschaft Corpco Beijing Technology and Development Co. Ltd. (Corpco) verlief dagegen auch im zweiten Quartal 2018 schlepplend. Corpco hat daher bereits vor einiger Zeit damit begonnen, sein Geschäft neu auszurichten und das bislang auf Busfederungssysteme fokussierte Produktportfolio auf das Segment kleinere Busse auszuweiten.

Das bereinigte EBIT der Region APAC/China stieg im zweiten Quartal 2018 um 35,0% auf 2,7 Mio. Euro (Vj. 2,0). Dabei wurde eine bereinigte EBIT-Marge von 6,1% (Vj. 8,4%) erzielt. Wie erwartet führte die erstmalige Einbeziehung von York zu einer konsolidierungsbedingten, temporären Verwässerung der Marge in der Region. Im Rahmen der laufenden Post-Merger-Integrationsmaßnahmen wird die bereinigte EBIT-Marge der York-Gruppe, die bisher im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich lag, in den kommenden Jahren schrittweise in Richtung des SAF-HOLLAND Konzernniveaus entwickelt werden.

Im ersten Halbjahr 2018 steigerte die Region APAC/China das bereinigte EBIT auf 4,5 Mio. Euro (Vj. 2,9). Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 6,4% (Vj. 6,9%).

## VERMÖGENSLAGE

### BILANZSUMME GEGENÜBER JAHRESENDE 2017 LEICHT GESTIEGEN

Die Bilanzsumme lag zum 30. Juni 2018 bei 1.008,4 Mio. Euro. Der leichte Anstieg gegenüber dem Jahresende 2017 (998,1 Mio. Euro) war das Ergebnis von verschiedenen Effekten. Einerseits finanzierte der Konzern sowohl die Rückzahlung der Unternehmensanleihe im April 2018 als auch die Kaufpreiszah-

lung für die beiden Akquisitionen aus liquiden Mitteln. Dementsprechend reduzierten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 58% beziehungsweise 161,9 Mio. Euro und betragen zum Ende des ersten Halbjahres 2018 116,9 Mio. Euro. Andererseits führte die erstmalige Einbeziehung von V.ORLANDI und York zu einer Zunahme der Bilanzsumme um insgesamt 136,3 Mio. Euro.

Sowohl die Tilgung der Anleihe als auch die beiden Akquisitionen fanden im zweiten Quartal 2018 statt. Dementsprechend ging die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. März 2018 um 24,0 Mio. Euro zurück.

### V.ORLANDI UND YORK FÜHREN ZUM ANSTIEG DER LANGFRISTIGEN VERMÖGENSWERTE

Die Akquisitionen von V.ORLANDI und York trugen mit 72,4 Mio. Euro maßgeblich zu der Zunahme der langfristigen Vermögenswerte um insgesamt 79,9 Mio. Euro auf 457,7 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2018 bei. Der gesamte Anstieg betraf hauptsächlich den Firmenwert (25,3 Mio. Euro), die sonstigen immateriellen Vermögenswerte (36,8 Mio. Euro) und die Sachanlagen (15,5 Mio. Euro).

### HÖHERE VORRATSHALTUNG IN NORDAMERIKA FÜHRT ZU ERHÖHTEM NET WORKING CAPITAL

Das Net Working Capital stieg im ersten Halbjahr 2018 um 83,8 Mio. Euro auf 204,4 Mio. Euro. Dies war im Wesentlichen auf die Zunahme der Vorräte um 60,6 Mio. Euro auf 194,4 Mio. Euro zurückzuführen. Um in Nordamerika möglichst flexibel agieren zu können und die termingerechte Belieferung der Kunden sicherzustellen, entschied sich SAF-HOLLAND zu einer höheren Vorratshaltung in dieser Region. Zudem führte auch das starke organische Wachstum in der ersten Jahreshälfte 2018 zu höheren Vorratsbeständen.

Dem zweiten Quartal 2018 ist eine Erhöhung der Vorräte um 42,6 Mio. Euro zuzuordnen. Auf die beiden Akquisitionen entfiel mit 19,5 Mio. Euro rund die Hälfte dieses Anstiegs.

### ANSTIEG DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN WEITGEHEND DURCH DEN REGIONALEN UMSATZMIX BEDINGT

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen im ersten Halbjahr 2018 um 70,5 Mio. Euro auf 206,1 Mio. Euro. Der höhere Forderungsausweis war im Wesentlichen durch den regionalen Umsatzmix bedingt, da SAF-HOLLAND einen deutlich überproportionalen Umsatzzuwachs in den Schwellenländern erzielte. In diesen Ländern sind die Zahlungsziele meistens länger als in den Regionen Europa und Nordamerika. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wuchsen im gleichen Zeitraum um 61,2 Mio. Euro auf 175,4 Mio. Euro, entsprechend lag der saldierte Effekt aus Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bei 9,3 Mio. Euro.

Im zweiten Quartal 2018 stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 28,5 Mio. Euro. Hierzu trugen V.ORLANDI und York 19,2 Mio. Euro bei. Im gleichen Zeitraum stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 30,2 Mio. Euro, wovon 20,6 Mio. Euro den beiden Akquisitionen zuzuordnen waren.

#### Übersicht zur Vermögenslage

in Mio. Euro

	30.6.2018	31.3.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	1.008,4	1.032,3	998,1
Eigenkapital	307,0	303,8	301,0
Eigenkapitalquote in %	30,4	29,4	30,2
Nettoverschuldung <sup>1</sup>	252,0	142,6	105,5
Net Working Capital	204,4	158,3	120,6
Net Working Capital in % vom Umsatz	14,5	13,4	11,0

<sup>1</sup> Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 116,9 Mio. Euro zum 30. Juni 2018 (31. Dezember 2017: 337,1).

#### EIGENKAPITALQUOTE STABIL BEI RUND 30 %

Das Eigenkapital lag zum 30. Juni 2018 bei 307,0 Mio. Euro und damit 2 % über dem Stand zum Jahresende 2017 von 301,0 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote blieb mit 30,4 % (31. Dezember 2017: 30,2 %) nahezu unverändert. Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres 2018 in Höhe von 21,8 Mio. Euro und positive Währungsdifferenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 3,5 Mio. Euro beeinflussten das Eigenkapital positiv. Dem stand die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 20,4 Mio. Euro gegenüber.

Im Vergleich zum Stand 31. März 2018 ergab sich eine Zunahme von 8,1 Mio. Euro bei den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die im Wesentlichen auf den 30 %-Anteil an V.ORLANDI, der noch von dem ehemaligen Eigentümer gehalten wird, zurückzuführen war.

#### RÜCKGANG DER LANG- UND KURZFRISTIGEN VERBINDLICHKEITEN AUS VERZINSLICHEN DARLEHEN UND ANLEIHEN UM RUND 17 %

Die Unternehmensanleihe mit dem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro wurde per Ende April 2018 zurückgezahlt. Entsprechend gingen die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 30. Juni 2018 auf 4,0 Mio. Euro zurück (31. Dezember 2017: 81,3 Mio. Euro). Die langfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen stiegen im ersten Halbjahr 2018 um 1 % auf 364,8 Mio. Euro. Insgesamt sanken die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus verzinslichen Darlehen und Anleihen zum 30. Juni 2018 um rund 17 % auf 368,9 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 442,6 Mio. Euro). Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen (31. Dezember 2017: 58,3 Mio. Euro) wurden abgebaut und die Zahlungsmittel

und Zahlungsmitteläquivalente sind von 278,8 Mio. Euro (31. Dezember 2017) zum 30. Juni 2018 auf 116,9 Mio. Euro gesunken. Der deutliche Rückgang der liquiden Mittel war im Wesentlichen auf die Rückzahlung der Unternehmensanleihe und die Kaufpreiszahlungen für V.ORLANDI und York (abzüglich der übernommenen Zahlungsmittel) in Höhe von 51,1 Mio. Euro zurückzuführen. Entsprechend stieg die Nettoverschuldung zum 30. Juni 2018 auf 252,0 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 105,5 Mio. Euro). Zu dieser Zunahme trugen die Kaufpreiszahlungen für die beiden Akquisitionen, die Dividendenausschüttung und der negative Free Cashflow des ersten Halbjahres 2018 in Höhe von 46,1 Mio. Euro maßgeblich bei. Zudem wurden im Zuge der beiden Akquisitionen Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von rund 20 Mio. Euro übernommen. Der Großteil des Anstiegs der Nettoverschuldung entfiel auf das zweite Quartal 2018 (109,4 Mio. Euro).

#### FINANZLAGE

##### CASHFLOW VOR ÄNDERUNGEN DES NET WORKING CAPITAL GEHT UM 6,2 % ZURÜCK

Der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital lag im zweiten Quartal 2018 mit 27,1 Mio. Euro (Vj. 28,9) leicht unter dem Vorjahreswert. Im Einzelnen verringerten sich die Netto-Finanzaufwendungen auf 2,4 Mio. Euro (Vj. 3,9), während die Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte mit 0,5 Mio. Euro (Vj. 2,7) hinter dem Vorjahresvergleichszeitraum zurückblieben. Positive Effekte auf den Cashflow resultierten dagegen aus den höheren Abschreibungen (7,5 Mio. Euro nach 6,1 Mio. Euro) und dem im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um 0,5 Mio. Euro verbesserten Vorsteuerergebnis. Im ersten Halbjahr 2018 erreichte der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital 50,0 Mio. Euro (Vj. 55,2).

##### STARKES ORGANISCHES UMSATZWACHSTUM BEDINGT NET-WORKING-CAPITAL-AUFBAU IM ZWEITEN QUARTAL 2018

Wie bereits im Kapitel „Vermögenslage“ beschrieben, führte in erster Linie der gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte Mittelabfluss aus der Entwicklung des Net Working Capital in Höhe von 31,8 Mio. Euro (Vj. –8,5) dazu, dass der operative Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuern) auf –4,7 (Vj. 20,4) zurückging. Ein Betrag von 20,8 Mio. Euro (Vj. Zufluss von 0,2 Mio. Euro) entfiel dabei auf den vor allem umsatzbedingt erhöhten Vorratsaufbau. Auch die angespannte Situation in der Lieferkette in Nordamerika und eine aufgrund des dynamisch steigenden Stahlpreises in der Region angehobene Bevorratung wirkten bestandserhöhend. Zudem wurden die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen weniger stark ausgeweitet als das Umsatzwachstum. Nach 14,8 Mio. Euro im zweiten Quartal des Vorjahres nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im zweiten Quartal 2018 auf 1,6 Mio. Euro ab. Demgegenüber ging der Mittelabfluss aus den Forderungen

aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegenüber dem Vorjahresvergleichsquartal spürbar auf –9,4 (Vj. –20,9) Mio. Euro zurück.

In Summe ergab sich daraus für das zweite Quartal 2018 ein Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von –8,4 Mio. Euro (Vj. 15,3). Im ersten Halbjahr 2018 belief sich der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit auf –30,9 Mio. Euro (Vj. 5,5).

#### GESTEIGERTE INVESTITIONEN

Die Nettoauszahlungen für Investitionen fielen im zweiten Quartal 2018 ungleich höher aus als im Vorjahresvergleichszeitraum. Diese beinhalteten allerdings die Auszahlung für die Unternehmenserwerbe von V.ORLANDI und York in Höhe von 46,9 Mio. Euro (Vj. 0,0). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte wurden leicht auf 8,2 Mio. Euro (Vj. 7,8) angehoben. Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit lag damit im zweiten Quartal 2018 in Summe bei –59,3 Mio. Euro (Vj. 4,4).

#### Übersicht zur Finanzlage

in Mio. Euro

	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuerzahlungen	–17,0	15,2	–4,7	20,4
Cash Conversion Rate in % <sup>1</sup>	–38,5	29,3	–19,7	76,8
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	–30,9	5,5	–8,4	15,3
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	–11,1	–96,0	–59,3	4,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	15,2	13,6	8,2	7,8
in % vom Umsatz	2,4	2,3	2,4	2,6
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–119,4	–30,6	–118,0	–28,0
Free Cashflow <sup>2</sup>	–46,1	–8,0	–16,6	7,5

<sup>1</sup> Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuerzahlungen dividiert durch das bereinigte EBIT.

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

Im ersten Halbjahr 2018 ergab sich für den Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit ein Wert von –11,1 Mio. Euro (Vj. –96,0). Dabei ist zu berücksichtigen, dass der niedrige Vorjahresvergleichswert maßgeblich auf die Umschichtung von liquiden Mitteln in sonstige Geldanlagen (–83,0 Mio. Euro) zurückzuführen war. Im ersten Halbjahr des laufenden Jahres dagegen wirkte sich die Veräußerung von kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 53,9 Mio. Euro erhöhend auf den Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus.

#### CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT GEPRÄGT VON FÄLLIGKEIT DER UNTERNEHMENSANLEIHE UND DIVIDENDENAUSZAHLUNG

Vor allem bedingt durch die Rückzahlung der mit 7,0 % verzinsten Unternehmensanleihe Ende April 2018 (–75,0 Mio. Euro) und die Dividendenauszahlung in Höhe von 20,4 Mio. Euro ging der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im zweiten Quartal 2018 auf –118,0 (Vj. –28,0) Mio. Euro zurück.

#### WORKING-CAPITAL-ANFORDERUNGEN BEDINGEN NEGATIVEN FREE CASHFLOW IM ZWEITEN QUARTAL 2018, DEUTLICHE VERBESSERUNG IM ZWEITEN HALBJAHR GEPLANT

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, vor Akquisitionen und Dividendenauszahlung) lag im zweiten Quartal 2018 bei –16,6 Mio. Euro (Vj. 7,5). Auf Halbjahresbasis belief er sich auf –46,1 Mio. Euro (Vj. –8,0). Der negative Free Cashflow im ersten und zweiten Quartal 2018 war im Wesentlichen die Folge des bereits beschriebenen, überproportional zur Umsatzausweitung erfolgten Net-Working-Capital-Aufbaus.

Für die zweite Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2018 ist – auch saisonal bedingt – eine deutliche Verbesserung des Free Cashflow zu erwarten.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Gegenüber den im Geschäftsbericht 2017 auf den Seiten 61 bis 69 getroffenen Aussagen zur Gesamtrisikosituation des SAF-HOLLAND Konzerns haben sich im Berichtszeitraum keine grundsätzlichen Änderungen ergeben. Insgesamt werden die Risiken weiterhin als überschaubar eingeschätzt. Für bekannte Risiken wurde ausreichend Vorsorge getroffen.

Durch die stark gestiegenen Stahlpreise in Nordamerika haben die Beschaffungsrisiken im ersten Halbjahr 2018 aller-

dings zugenommen. In den meisten Kundenverträgen hat SAF-HOLLAND die Preise für seine Produkte an die Rohstoffpreisentwicklung gekoppelt. Somit können Rohstoffpreiserhöhungen an die Kunden zwar weitergereicht werden, allerdings erfolgen die Anpassungen in der Regel erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug. Dadurch fallen zunächst temporäre Zusatzkosten in der Beschaffung an. Weitere Erläuterungen hierzu finden sich auf Seite 65 im Geschäftsbericht 2017.

## NACHTRAGSBERICHT

Am 24. Juli 2018 gab SAF-HOLLAND die Akquisition des Spezialisten für digitales Trailermanagement Axscend Ltd., Großbritannien, bekannt. SAF-HOLLAND übernahm mit Wirkung zum 24. Juli 2018 69,99% der Anteile am Logistikdienstleister für einen Kaufpreis im mittleren einstelligen Millionen Euro-Bereich, mit einer Option auf den Erwerb der noch ausstehenden Anteile im Jahr 2022. Axscend beschäftigt aktuell 10 Spezi-

alisten im Bereich Engineering, Hard- und Softwareentwicklung und konzentriert sich mit seinem Produkt Trailer Master Connect auf die Digitalisierung des Trailermanagements.

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

## PROGNOSE

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

#### Globales wirtschaftliches Umfeld bleibt günstig, Handelskonflikt erhöht die Risiken

Experten zufolge soll die Weltwirtschaft im laufenden und nächsten Jahr ihren Expansionskurs fortsetzen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat in seinem jüngsten Ausblick seine Schätzung eines globalen Wachstums von jeweils 3,9% in den Jahren 2018 und 2019 bestätigt. Allerdings äußerte sich der IWF besorgt über die von der US-Regierung initiierten Zölle und Handelsbeschränkungen beziehungsweise die daraufhin angekündigten Gegenmaßnahmen. Daher sieht der IWF erste Anzeichen dafür, dass die Weltwirtschaft in den kommenden Quartalen weniger gleichmäßig zulegen und es zu größeren regionalen Unterschieden kommen wird. Entsprechend senkte der IWF im Juli 2018 die Erwartungen für einige exportabhängige Länder wie zum Beispiel Deutschland. Für die Eurozone insgesamt rechnet der IWF nun mit einem Zuwachs von 2,2%,

nachdem er im April noch von einem Plus von 2,4% ausgegangen war. Dies entspricht aber immer noch einem sehr robusten Wachstum. Aufgrund der positiven Effekte durch die Steuerreform erwartet der IWF für die USA weiterhin eine Beschleunigung der wirtschaftlichen Dynamik im Jahr 2018 und bestätigte seine April-Prognose von 2,9%.

#### Branchenkonzunktur: Fortgesetzter Aufwärtstrend der weltweiten Nutzfahrzeugmärkte

Das Umfeld in den drei wichtigsten Märkten für SAF-HOLLAND – Europa, Nordamerika und China – wird im weiteren Jahresverlauf 2018 positiv bleiben. Die größten Impulse werden vom nordamerikanischen Truckmarkt ausgehen. Der wesentliche limitierende Faktor in diesem Markt ist dabei weniger die rekordhohe Nachfrage als vielmehr die bestehenden Kapazitätsengpässe in der gesamten Lieferkette. Auch für Europa, der gemessen am Umsatz wichtigsten Region für SAF-HOLLAND, wird ein fortgesetztes moderates Wachstum auf sehr hohem Niveau erwartet. In China ist für SAF-HOLLAND nicht der Ge-

samtmarkt, sondern in erster Linie das Premiumsegment relevant. Hier werden die verschärften regulatorischen Vorschriften weiter zu anhaltenden Investitionen der Flottenbetreiber führen.

#### **PROGNOSEN FÜR EUROPÄISCHEN TRAILERMARKT ERHÖHT**

Zu Jahresbeginn 2018 hatte das Marktforschungsinstitut CLEAR für das Gesamtjahr eine Konsolidierung des westeuropäischen Trailermarktes auf hohem Niveau und einen Rückgang der Trailerproduktion von bis zu 5% prognostiziert. Aufgrund der anhaltend günstigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in der Region erhöhte CLEAR im Mai seine Prognose und geht nun von einem Produktionsanstieg von bis zu 1% aus. In seiner Mittelfristprognose erwartet CLEAR für den 5-Jahreszeitraum der Jahre 2017 bis 2021 sogar ein Rekordniveau bei Produktion und Zulassungen. Für Osteuropa veranschlagen die CLEAR-Experten ein leicht höheres Wachstum der Trailerproduktion von knapp 3% im Jahr 2018. Für die gesamteuropäische Trailerproduktion wird für das Jahr 2018 somit ein Anstieg von 1,3% erwartet.

#### **EUROPÄISCHER TRUCKMARKT STABIL BIS LEICHT ZULEGEND**

Die Prognosen für den europäischen Lkw-Markt im Jahr 2018 sagen weiterhin leichte Zuwachsraten voraus. Für das für SAF-HOLLAND relevante Segment der schweren Lkw gehen Branchenbeobachter von einem Produktionsplus von bis zu 1% aus.

#### **KAPAZITÄTSENGPÄSSE BEGRENZEN NOCH STÄRKERES WACHSTUM DES NORDAMERIKANISCHEN MARKTES FÜR SCHWERE LKW IM JAHR 2018, PROGNOSE FÜR 2019 ANGEHOBEN**

Der Markt für schwere Lkw wird in Nordamerika im Jahr 2018 weiterhin eine hohe Nachfrage verzeichnen. Zum einen führt das beschleunigte Wirtschaftswachstum in den USA zu einem überproportionalen Anstieg des Frachtaufkommens. Darüber hinaus traten zum 1. April 2018 die Vorschriften zur Einführung eines Electronic Logging Device (ELD) durch die Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA) in Kraft. In der täglichen Praxis führt diese Regelung zu der Verpflichtung einer Dokumentation der Pausenzeiten durch die Fahrer und damit zu geringeren Betriebszeiten. Dies bewirkt eine zusätzliche Verschärfung der ohnehin angespannten Transportkapazitäten. Die Lkw-Hersteller können die zusätzliche Nachfrage nach neuem Equipment aufgrund ihrer begrenzten Kapazitäten kaum befriedigen. Entsprechend hat ACT seine Prognose für die Produktion von Class-8-Trucks im Juli auf rund 316.000 Einheiten gesenkt. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Plus von 23,7%. Im April 2018 hatte ACT noch ein Plus von 28,0% prognostiziert. Gleichzeitig wurde aber der Ausblick für das Jahr 2019 auf 334.000 Trucks angehoben, was für 2019 weiteres Wachstum signalisiert. Ursprünglich hatte ACT für das Jahr 2019 einen leicht rückläufigen Markt erwartet.

#### **ERWARTUNGEN FÜR NORDAMERIKANISCHEN TRAILERMARKT ERHÖHT**

Auch das Wachstum des nordamerikanischen Trailermarktes wird im Jahr 2018 von Kapazitätsengpässen limitiert. Ähnlich wie bei Class-8-Trucks führte dies zu einem spürbaren Anwachsen des Auftragsbestands und damit auch der Lieferfristen für Trailer. FTR rechnet inzwischen damit, dass im Jahr 2018 8,4% mehr Trailer von den Bändern laufen werden als im bereits starken Vorjahr. Zu Jahresbeginn 2018 hatte FTR noch einen leichten Rückgang beziehungsweise einen stagnierenden Trailermarkt erwartet.

#### **ERHOLUNG DES BRASILIANISCHEN TRUCKMARKTES SETZT SICH FORT**

Der brasilianische Truckmarkt soll den im Vorjahr aufgenommenen Erholungstrend im Jahr 2018 fortsetzen. Gestützt auf die Erwartung einer moderaten konjunkturellen Erholung und politischer Reformschritte rechnen Branchenbeobachter mit einem prozentual sehr hohen Wachstum bei der Produktion schwerer Lkw von knapp 40%. Damit werden die Produktionszahlen absolut betrachtet aber noch immer weit hinter dem Vorkrisenniveau des Jahres 2013 zurückbleiben und politische Risiken bleiben präsent.

#### **KONSOLIDIERUNG DER TRUCK- UND TRAILERNACHFRAGE IN CHINA, PREMIUMSEGMENT IM AUFWIND**

Nach den hohen Wachstumsraten der Vorjahre rechneten die meisten Marktbeobachter für 2018 ursprünglich mit einer spürbaren Abschwächung der Nachfrage nach Lkw und Trailern und prozentual zweistellig rückläufigen Produktionszahlen. Aufgrund der weiterhin robusten Marktverfassung im ersten Halbjahr wurden die Prognosen für 2018 sukzessive angehoben. Inzwischen wird nur noch ein Produktionsrückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich erwartet.

Die Einführung der zweiten Phase des GB 1589-Standards im Juli 2018 und des GB 7258-Standards zum 1. Januar 2019 wird die Nachfrage nach Trailern in China auch im Jahr 2018 spürbar beeinflussen. Die neu eingeführten Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften haben vor allem auf das Segment der Automobil- und Gefahrguttransporter nennenswerte Auswirkungen. Sie bedingen hohe Investitionen der Flottenbetreiber in Trailer mit anspruchsvollerer Ausstattung, wie Luftfederungssystemen und Scheibenbremstechnologie, dem Spezialgebiet von SAF-HOLLAND. Dementsprechend stellen Marktbeobachter auch für das Jahr 2018 und die Folgejahre solide Zuwachsraten für das Premiumsegment in Aussicht.

#### **INDISCHER TRAILERMARKT MIT SOLIDEN ZUWÄCHSEN**

Für den indischen Trailermarkt, der für SAF-HOLLAND seit der Übernahme von York Transport Equipment eine zunehmende Bedeutung hat, erwartet CLEAR im Jahr 2018 einen Anstieg der Produktion um 12,8% und damit eine Fortsetzung des langjährigen Aufwärtstrends.

## PROGNOSE ZUR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

### AUSBLICK FÜR ORGANISCHEN UMSATZANSTIEG 2018 AUF 5,0 BIS 7,0 % ERHÖHT, ERGEBNISPROGNOSE BEI BEREINIGTER EBIT- MARGE AUF 7,0 BIS 8,0 % ANGEPASST

Die Planung von SAF-HOLLAND für das Geschäftsjahr 2018 basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft im laufenden Jahr um etwas mehr als 3,5% wachsen wird und sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum in unseren derzeitigen Kernmärkten Europa und Nordamerika sowie in China weiterhin positiv entwickelt. Aufgrund des strukturellen Wachstums bei innovativen Lösungen, wie zum Beispiel im Bereich Leichtbautechnologie, Scheibenbremstechnik oder automatisiertes Fahren, rechnet das Unternehmen zudem damit, den Umsatz je Fahrzeug tendenziell erhöhen und seine Marktanteile ausweiten zu können.

Am 16. Juli 2018 hat SAF-HOLLAND seine Umsatz und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr 2018 angepasst. Auf der Basis der im ersten Halbjahr 2018 erzielten und deutlich über Plan liegenden Umsatzzuwächse geht SAF-HOLLAND nunmehr davon aus, im Gesamtjahr 2018 ein über den ursprünglichen Erwartungen liegendes organisches Umsatzwachstum von 5,0% bis 7,0% erreichen zu können. Bisher hatte SAF-HOLLAND ein organisches Wachstum von 4,0% bis 5,0% prognostiziert.

### POSITIVE ENTWICKLUNG BEI DEN AKQUISITIONEN

Zusätzlich werden die beiden neu zugekauften Gesellschaften V.ORLANDI und York im Geschäftsjahr 2018 voraussichtlich 60 Mio. Euro zu den Konzernumsatzerlösen beisteuern. Bisher wurden lediglich rund 50 Mio. Euro Beitrag zum Konzernumsatz erwartet.

### BEREINIGTE EBIT-MARGE FÜR 2018 NUN IN EINER BANDBREITE VON 7,0 BIS 8,0 % GESEHEN

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse des zweiten Quartals 2018, der im aktuellen Marktumfeld zeitlich hinter der ursprünglichen Planung zurückgebliebenen Entwicklung beim Abbau der operativen Mehraufwendungen in den USA und, um die Effekte des fortgesetzten Preisanstiegs bei den Rohstoffpreisen für Stahl und Komponenten angemessen zu reflektieren, hat SAF-HOLLAND das Jahresziel für das Gesamtjahr 2018 für die bereinigte EBIT-Marge von ursprünglich 8,0 bis 8,5% auf 7,0 bis 8,0% angepasst.

### SCHRITTWEISER ABBAU DER PRODUKTIONSINEFFIZIENZEN UND ANLAUFKOSTEN FÜR DEN RESTRUKTURIERTEN WERKSVERBUND IN NORDAMERIKA, SUKZESSIVE ERGEBNISVERBESSERUNG IM GESAMTJAHR 2018 GEPLANT

Unverändert plant SAF-HOLLAND mit einer graduellen Ergebnisverbesserung in der Region Amerika in den kommenden Quartalen. Dazu soll neben Kostenoptimierungen und Preiserhöhungen auch maßgeblich die in der Umsetzung befindliche bessere Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse in der Region Nordamerika beitragen. Nachdem die notwendigen operativen Mehraufwendungen in den USA bereits von 3,9 Mio. Euro im ersten Quartal 2018 auf 2,3 Mio. Euro im zweiten Quartal 2018 reduziert werden konnten, sollen diese Zusatzbelastungen im weiteren Jahresverlauf vollständig zurückgeführt werden. Vor dem Hintergrund, dass die mit der US-Werkskonsolidierung verbundenen Effizienzsteigerungen sukzessive realisiert werden, erwartet SAF-HOLLAND in der Region Amerika eine schrittweise Verbesserung der Kostenstruktur und Ertragskraft im Jahresverlauf 2018.

Die einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten im Konzern sollen 2018 auf einen mittleren einstelligen Millionenbetrag zurückgehen, nachdem sie im Vorjahr – bedingt durch die US-Werkskonsolidierung – noch rund 13,2 Mio. Euro erreicht hatten.

Insgesamt rechnet das Unternehmen damit, dass die bereinigte Konzern-EBIT-Marge schrittweise verbessert werden kann und in der zweiten Jahreshälfte höher ausfallen wird als in den ersten sechs Monaten des Jahres 2018.

### PERIODENERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE PROFITIEREN VON SINKENDEN FINANZIERUNGSKOSTEN UND US-STEUERREFORM

Wie bereits im Geschäftsbericht 2017 ausgeführt, rechnet SAF-HOLLAND damit, dass sich sowohl das Periodenergebnis des Konzerns als auch das Ergebnis je Aktie besser entwickeln werden können als das bereinigte EBIT.

Ende April 2018 wurde die im Jahr 2012 mit einem Coupon von 7,0% ausgestattete Anleihe mit einem Nominalvolumen in Höhe von 75,0 Mio. Euro fällig. Aus der Rückzahlung der Anlei-

he ergibt sich im Konzern für die restlichen acht Monate des Geschäftsjahres 2018 ein spürbar positiver Entlastungseffekt beim Zinsergebnis in Höhe von rund 3,5 Mio. Euro.

Zudem wird sich – abhängig von der weiteren Ergebnisentwicklung in den USA – der von etwa 37% auf rund 23% verringerte Gesamtkörperschaftsteuersatz in den USA tendenziell positiv bemerkbar machen.

#### **MITTELFRISTPROGNOSE 2020 BESTÄTIGT**

Mit Blick auf die Mittelfristziele der Strategie 2020 bestätigt das Management Board von SAF-HOLLAND das Ziel einer bereinigten EBIT-Marge von mindestens 8,0% und erwartet, im Geschäfts-

jahr 2019 auf Konzernebene bei der bereinigten EBIT-Marge wieder den Bereich von 8,0% bis 9,0% erreichen zu können.

Gemäß der Zielsetzungen der Wachstumsstrategie 2020 können weitere Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus im Verlauf des Jahres abgeschlossenen Kooperationen, Joint Ventures oder Akquisitionen erfolgen.

## **ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES**

Neben Kennzahlen, die im IFRS-Rechnungslegungsrahmen definiert oder ausgeführt sind, weist SAF-HOLLAND auch Finanzkennzahlen aus, die aus den erstellten Abschlüssen abgeleitet werden oder auf diesen beruhen, sogenannte Alternative Performance Measures (APM).

SAF-HOLLAND betrachtet diese Finanzkennzahlen als wichtige Zusatzinformationen für Investoren und andere Leser der Finanzberichte und Pressemitteilungen. Die Finanzkennzahlen sollten daher als Ergänzung zu den Informationen, die in Über-

einstimmung mit IFRS erstellt werden, gesehen werden und diese nicht ersetzen.

In Anlehnung an die ESMA-Leitlinien Alternative Leistungskennzahlen (APM) der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde bietet SAF-HOLLAND eine Übersicht über die verwendeten Alternative Performance Measures sowie deren Definition und Herleitung auf der SAF-HOLLAND Website unter: <https://corporate.safholland.com/de/apm>.

# KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS

27	—	Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
28	—	Konzernbilanz
29	—	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
30	—	Konzern-Kapitalflussrechnung
31	—	Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
42	—	Versicherung der gesetzlichen Vertreter

## KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR					
	Anhang	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q2 / 2018	Q2 / 2017
Umsatzerlöse	(5)	640.308	587.633	345.438	300.301
Umsatzkosten		-535.721	-475.468	-291.420	-245.342
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>104.587</b>	<b>112.165</b>	<b>54.018</b>	<b>54.959</b>
Sonstige betriebliche Erträge		724	463	501	220
Vertriebskosten		-30.138	-31.952	-16.060	-15.805
Allgemeine Verwaltungskosten		-28.701	-28.948	-14.036	-13.807
Forschungs- und Entwicklungskosten		-10.769	-11.289	-5.362	-5.542
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	(5)	<b>35.703</b>	<b>40.439</b>	<b>19.061</b>	<b>20.025</b>
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		1.074	1.202	545	592
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>		<b>36.777</b>	<b>41.641</b>	<b>19.606</b>	<b>20.617</b>
Finanzerträge	(6)	742	1.210	581	494
Finanzaufwendungen	(6)	-6.993	-9.393	-2.952	-4.387
<b>Finanzergebnis</b>	(6)	<b>-6.251</b>	<b>-8.183</b>	<b>-2.371</b>	<b>-3.893</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>30.526</b>	<b>33.458</b>	<b>17.235</b>	<b>16.724</b>
Ertragsteuern	(7)	-8.753	-10.436	-5.242	-4.958
<b>Periodenergebnis</b>		<b>21.772</b>	<b>23.022</b>	<b>11.992</b>	<b>11.766</b>
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		21.982	23.710	11.961	12.134
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-210	-688	31	-368
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>					
<b>Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>					
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen			102	-	102
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen			-26	-	-26
<b>Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>					
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(10)	3.497	-16.342	10.005	-15.378
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>		<b>3.497</b>	<b>-16.266</b>	<b>10.005</b>	<b>-15.302</b>
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>		<b>25.269</b>	<b>6.756</b>	<b>21.997</b>	<b>-3.536</b>
Davon entfallen auf :					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		25.662	7.814	22.108	-2.733
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-393	-1.058	-111	-803
<b>Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,48</b>	<b>0,52</b>	<b>0,26</b>	<b>0,26</b>
<b>Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,41</b>	<b>0,45</b>	<b>0,22</b>	<b>0,23</b>

# KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	30.6.2018	31.12.2017*
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>457.700</b>	<b>377.849</b>
Firmenwert		79.418	54.134
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		177.096	140.336
Sachanlagen		153.231	137.766
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		17.916	16.234
Finanzielle Vermögenswerte		776	858
Sonstige langfristige Vermögenswerte		3.863	3.180
Latente Steueransprüche		25.400	25.341
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>550.673</b>	<b>620.259</b>
Vorräte		194.383	133.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		206.131	135.662
Forderungen aus Ertragsteuern		2.681	1.865
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		24.363	11.824
Finanzielle Vermögenswerte		6.203	82
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(8)	-	58.306
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(9)	116.912	278.775
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.008.373</b>	<b>998.108</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Summe Eigenkapital</b>	(10)	<b>306.965</b>	<b>300.975</b>
<b>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</b>		<b>297.038</b>	<b>298.842</b>
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		269.044	269.044
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		720	720
Bilanzgewinn		62.499	67.983
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-35.724	-39.404
<b>Anteile ohne beherrschenden Einfluss</b>		<b>9.927</b>	<b>2.133</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>480.023</b>	<b>461.880</b>
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		36.752	34.134
Sonstige Rückstellungen		6.747	9.333
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	364.834	361.284
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		35	23
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(12)	20.835	15.910
Sonstige Verbindlichkeiten		582	595
Latente Steuerschulden		50.238	40.601
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>221.385</b>	<b>235.253</b>
Sonstige Rückstellungen		8.748	8.205
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	4.032	81.321
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		219	32
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		175.383	114.219
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		7.826	8.966
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(12)	710	655
Sonstige Verbindlichkeiten		24.467	21.855
<b>Bilanzsumme</b>		<b>1.008.373</b>	<b>998.108</b>

\* Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 9 erfolgt keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Mehr Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt 2.1. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethodenstandards.

# KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR

Q1 – Q2 / 2018

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 1.1.2018 (wie bisher berichtet)	454	269.044	45	720	67.983	-39.404	298.842	2.133	300.975
Effekte aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9					-471	-	-471	-	-471
<b>Stand 1.1.2018</b>	<b>454</b>	<b>269.044</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>67.512</b>	<b>-39.404</b>	<b>298.371</b>	<b>2.133</b>	<b>300.504</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	21.982	-	21.982	-210	21.772
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	3.680	3.680	-183	3.497
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>21.982</b>	<b>3.680</b>	<b>25.662</b>	<b>-393</b>	<b>25.269</b>
Dividende	-	-	-	-	-20.427	-	-20.427	-	-20.427
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.	-	-	-	-	-6.568	-	-6.568	-	-6.568
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	8.187	8.187
<b>Stand 30.6.2018</b>	<b>454</b>	<b>269.044</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>62.499</b>	<b>-35.724</b>	<b>297.038</b>	<b>9.927</b>	<b>306.965</b>

Q1 – Q2 / 2017

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 1.1.2017 (wie bisher berichtet)	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	5.178	305.577
Effekte aus Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-	-	-	-684	-684
<b>Stand 1.1.2017</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>45.055</b>	<b>-14.519</b>	<b>300.399</b>	<b>4.494</b>	<b>304.893</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	23.710	-	23.710	-688	23.022
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-15.896	-15.896	-370	-16.266
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>23.710</b>	<b>-15.896</b>	<b>7.814</b>	<b>-1.058</b>	<b>6.756</b>
Dividende	-	-	-	-	-19.959	-	-19.959	-	-19.959
<b>Stand 30.6.2017</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>48.806</b>	<b>-30.415</b>	<b>288.254</b>	<b>3.436</b>	<b>291.690</b>

# KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>30.526</b>	<b>33.458</b>
– Finanzerträge	(6)	–742	–1.210
+ Finanzaufwendungen	(6)	6.993	9.393
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		–1.074	–1.202
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		13.544	12.351
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		710	2.237
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		30	142
+ Erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		20	21
<b>Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital</b>		<b>50.007</b>	<b>55.190</b>
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		–1.776	–624
+/- Veränderung der Vorräte		–40.714	–13.957
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		–63.961*	–64.420*
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		39.494	38.984
<b>Veränderung des Net Working Capital</b>		<b>–66.957</b>	<b>–40.017</b>
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen</b>		<b>–16.950</b>	<b>15.173</b>
– Gezahlte Ertragsteuern		–13.906	–9.648
<b>Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>–30.856</b>	<b>5.525</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>			
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		53.879	–
– Erwerb von Sachanlagevermögen		–12.360	–11.114
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		–2.878	–2.442
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		243	212
– Erwerb von sonstigen finanziellen Vermögenswerten		–	–83.000
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(4)	–50.134	
+ Erhaltene Zinsen		187	326
<b>Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>–11.063</b>	<b>–96.018</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
– Zahlung für die Ablösung von Anleihen		–75.000	
– An die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende		–20.427	–19.959
– Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten		–243	–186
– Zahlungen für Finanzierungsleasing		–16	–1.585
– Gezahlte Zinsen		–8.219	–7.795
– Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(11)	–15.069	–
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	(11)	–406	–1.087
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>–119.380</b>	<b>–30.612</b>
<b>Nettozunahme / -abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>–161.299</b>	<b>–121.105</b>
+/- Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–564	–2.438
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>278.775</b>	<b>344.568</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>116.912</b>	<b>221.025</b>

\* Zum 30. Juni 2018 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 32,4 Mio. Euro (Vj. 26,3 Mio. Euro) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

# ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2018

## 1. INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

## 2. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

Die Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses für das erste Halbjahr 2018 erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“. Dabei werden grundsätzlich die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Konsolidierungsmethoden, soweit nicht explizit auf Änderungen eingegangen wird, wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 angewendet. Der Konzern-Zwischenabschluss sollte daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 gelesen werden. Mit Ausnahme der im Abschnitt „Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethodenstandards“ dargestellten Änderungen sind die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze gegenüber dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 unverändert.

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

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

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanada-

sche Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag lauteten die Umrechnungskurse der genannten Währungen: USD/EUR = 1,15664 (Vj. 1,14094), respektive CAD/EUR = 1,53775 (Vj. 1,48588). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: USD/EUR = 1,21033 (Vj. 1,08142), respektive CAD/EUR = 1,54564 (Vj. 1,44202).

Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht wurden keiner Prüfung durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

### 2.1. ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODENSTANDARDS

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgender Ausnahme:

#### IFRS 9 „FINANZINSTRUMENTE: KLASSIFIZIERUNG UND BEWERTUNG“

Der Konzern hat den Standard IFRS 9 „Finanzinstrumente“ mit Wirkung zum 1. Januar 2018 angewendet. Die wesentlichen Auswirkungen des neuen Standards betreffen die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten, die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten und die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften.

#### KLASSIFIZIERUNG UND BEWERTUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Infolge der Anwendung von IFRS 9 hat der Konzern seine finanziellen Vermögenswerte – abhängig vom Geschäftsmodell zur Steuerung dieser finanziellen Vermögenswerte und der Art der vertraglichen Zahlungsströme der Vermögenswerte – entweder als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet – eingestuft. Die bisherige Klassifizierung als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“, „Kredite und Forderungen“ sowie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ wurde zum 1. Januar 2018 eingestellt. Gemäß den Übergangsvorschriften des IFRS 9 hat der Konzern die Vorjahresangaben nicht angepasst, sondern die zum 1. Januar 2018 gehaltenen finanziellen Vermögenswerte rückwirkend entsprechend dem Geschäftsmodell und basierend auf den Fakten und Umständen, zu denen die Vermögenswerte zu diesem Zeitpunkt gehalten wurden, klassifiziert. Die Klassifizierung der finanziellen Verbindlichkeiten durch den Konzern blieb unverändert.

Im Folgenden sind die Klassifizierungs- und Bewertungsänderungen für die finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns bei erstmaliger Anwendung von IFRS 9 dargestellt:

	Ursprüngliche Klassifizierung und Bewertung gemäß IAS 39				Neue Klassifizierung und Bewertung gemäß IFRS 9		
	Fair Value mit GuV-Effekt	Kredite und Forderungen	Zu fortgeführten-Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Bewertungsänderung bei Anwendung von IFRS 9	Fair Value mit GuV-Effekt	Fortgeführte Anschaffungskosten	Bilanzgewinn zum 1.1.2018
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	278.775	–	–	–	278.775	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–	135.662	–	–471	–	135.191	–471
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	940	–	–	–	940	–
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	58.306	–	–	–	58.306	–
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>–</b>	<b>473.683</b>	<b>–</b>	<b>–471</b>	<b>–</b>	<b>473.212</b>	<b>–471</b>
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	–	114.219	–	–	114.219	–
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	–	–	442.605	–	–	442.605	–
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15.910	–	–	–	15.910	–	–
Derivate ohne Hedge-Beziehung	655	–	–	–	655	–	–
<b>Gesamtverbindlichkeiten</b>	<b>16.565</b>	<b>–</b>	<b>556.824</b>	<b>–</b>	<b>16.565</b>	<b>556.824</b>	<b>–</b>

#### WERTMINDERUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Zum 1. Januar 2018 hat der Konzern die Methode für die Erfassung von Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten vom Incurred-Loss-Modell gemäß IAS 39 auf das Expected-Credit-Loss-Modell gemäß IFRS 9 angepasst. Bis zum 31. Dezember 2017 hat der Konzern die eingetretenen Verluste geschätzt, die aus Zahlungsausfällen oder der Zahlungsfähigkeit von Kunden bei Fälligkeit entstanden. Diese Schätzungen wurden auf individueller Basis unter Berücksichtigung der Altersstruktur der Kundensalden, der spezifischen Kreditbedingungen und der historischen Erfahrung des Konzerns mit Kreditausfällen vorgenommen. Nach dem neuen Ansatz ist es nicht länger erforderlich, dass ein Verlust tatsächlich eintritt, bevor ein Wertminderungsaufwand erfasst wird. Eine Wertminderung für die erwarteten Kreditverluste wird in Höhe des Barwerts der Zahlungsausfälle über die voraussichtliche Nutzungsdauer der finanziellen Vermögenswerte vorgenommen.

Die folgende Tabelle vergleicht die Abschlussalden der Wertberichtigungen zum 31. Dezember 2017 mit den Eröffnungssalden der Wertberichtigungen zum 1. Januar 2018 bei erstmaliger Anwendung von IFRS 9 für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

TEUR	Wertberichtigung zum 1.1.2018	Wertberichtigung zum 31.12.2017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.675	6.204
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–

Die Wertberichtigungen auf die überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf sonstige finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, bleiben nach der Umstellung von dem Incurred-Loss-Modell gemäß IAS 39 zu dem Expected-Credit-Loss-Modell gemäß IFRS 9 unverändert. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und die nicht wertberichtigt sind, ergab sich dagegen aus der Umstellung auf das Expected-Credit-Loss-Modell eine Anpassung in Höhe von -0,5 Mio. EUR. Diese Anpassung wurde am 1. Januar 2018 in den Gewinnrücklagen erfasst.

#### BILANZIERUNG VON SICHERUNGSGESCHÄFTEN

Um das Risiko aus Fremdwährungs- und Zinsschwankungen zu begrenzen, nutzt der Konzern Fremdwährungsderivate und Zins-Swaps zur Absicherung der zugrunde liegenden Zahlungsströme. Die Bilanzierungsregeln des IAS 39 bzgl. der bilanziellen Abbildung von Sicherungsgeschäften wurden nicht angewendet, da diese an bestimmte Voraussetzungen geknüpft sind, die bislang nicht erfüllt waren. Die bilanzielle Abbildung von Sicherungsgeschäften hat sich durch die erstmalige Anwendung von IFRS 9 nicht verändert.

#### IFRS 15 „ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN“

IFRS 15 legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“.

SAF-HOLLAND wendet den neuen Erlösrealisierungsstandard IFRS 15 auf seine Kundenverträge seit dem 1. Januar 2018 an. Wie bereits in den Notes zum Konzernabschluss 2017 dargestellt, gehen wir davon aus, dass die Anwendung des IFRS 15 keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss hat.

### 3. SAISONALE EINFLÜSSE

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

### 4. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 wie folgt verändert:

#### Erwerb der V.ORLANDI S.p.A.

Am 9. April 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 70% der Anteile an dem italienischen Hersteller von Kupplungssystemen für LKW, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge V.ORLANDI S.p.A. mit Sitz in Flero, Italien, erworben. Im Rahmen der Übernahme wurde den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30% der Anteile eingeräumt. Die Put-Option ist im Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Januar 2026 ausübbar. Der Ausübungszeitraum der Call-Option schließt sich an den Ausübungszeitraum der Put-Option an und beträgt sechs Monate. Die aus der Put-Option resultierende sonstige Verbindlichkeit wird entsprechend der Regelungen in IFRS 9 bilanziert. Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über V.ORLANDI S.p.A. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Die Erstkonsolidierung der V.ORLANDI S.p.A. wird gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von circa 39,1 Mio. EUR wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die vorläufige Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbs- zeitpunkt
Marke	3.126
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16.451
Sachanlagen	6.951
Vorräte	6.208
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.093
Sonstige Vermögenswerte	2.525
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.360
	<b>43.714</b>
Latente Steuerschulden	5.154
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	3.460
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.335
Sonstige Verbindlichkeiten	713
Pensionsrückstellungen	1.085
Sonstige Rückstellungen	95
Steuerverbindlichkeiten	586
	<b>16.428</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>27.285</b>
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-8.187
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	20.013
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>39.111</b>

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 7.172 TEUR.

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 20.013 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 8.187 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	39.111
Übernommene Zahlungsmittel	1.360
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss</b>	<b>37.751</b>

Die V.ORLANDI S.p.A. wurde der Region EMEA zugeordnet.

Der Wert der Put-Option für die restlichen 30% der Anteile an V.ORLANDI S.p.A. ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 6.568 TEUR.

#### Erwerb der York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd.

Am 30. April 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 100% der Anteile am Hersteller von Achs- und Federungssystemen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. mit Hauptsitz in Singapur erworben. Die York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. und ihre Tochtergesellschaften („York-Gruppe“) gelten als einer der führenden Anbieter für Trailer-Achs- und Federungssysteme in Indien und vertreiben ein breites Spektrum an Komponenten für Lkw und Trailer in der gesamten APAC-Region.

Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat die SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle über York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. zum Erwerbszeitpunkt erlangt.

Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von circa 32,5 Mio. EUR wurde in bar beglichen.

Die folgende Tabelle zeigt die vorläufige Kaufpreisallokation und die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der Hauptgruppen erworbener Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten:

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Marke	2.570
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.604
Sachanlagen	4.665
Vorräte	13.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.127
Sonstige Vermögenswerte	1.813
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20.075
	<b>69.143</b>
Latente Steuerschulden	6.056
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	15.982
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.248
Sonstige Verbindlichkeiten	2.675
Pensionsrückstellungen	85
Steuerverbindlichkeiten	614
	<b>40.660</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>28.483</b>
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	3.975
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>32.458</b>

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 12.330 TEUR.

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 3.975 TEUR basiert im Wesentlichen auf Synergien wie beispielsweise Umsatzsynergien, die 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	32.458
Übernommene Zahlungsmittel	20.075
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss</b>	<b>12.383</b>

Die York-Gruppe wurde zum überwiegenden Teil der Region APAC/China zugeordnet.

## 5. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Im Zuge der York-Akquisition wurde zum 1. Mai 2018 eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, um die in der Unternehmensstrategie definierten Ziele besser erreichen zu können. Indien, das bislang Bestandteil der Region EMEA/Indien war, wird ab dem Umstellungszeitpunkt der Region APAC/China zugeordnet. Ab dem 1. Mai 2018 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“ und „APAC/China“. Die drei Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

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

TEUR	Q1 – Q2 / 2018		Q1 – Q2 / 2017	
Betriebliches Ergebnis		35.703		40.439
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		1.074		1.202
<b>EBIT</b>		<b>36.777</b>		<b>41.641</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA		3.470		2.701
Step-up Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen		379		22
Restrukturierungs- und Transaktionskosten		3.490		7.445
<b>Bereinigtes EBIT</b>		<b>44.116</b>		<b>51.809</b>

Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2018:

TEUR	Q1 – Q2 / 2018			
	Regionen			
	Amerika <sup>1</sup>	EMEA <sup>2</sup>	APAC/China <sup>3</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	224.938	345.096	70.274	640.308
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>-39</b>	<b>39.622</b>	<b>4.533</b>	<b>44.116</b>
Bereinigte EBIT-Marge	0,0%	11,5%	6,5%	6,9%

<sup>1</sup> Umfasst Kanada, die USA sowie Zentral- und Südamerika.

<sup>2</sup> Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.

<sup>3</sup> Umfasst Asien/Pazifik, China und Indien.

TEUR	Q1 – Q2 / 2017			
	Regionen <sup>1</sup>			
	Amerika <sup>2</sup>	EMEA <sup>3</sup>	APAC/China <sup>4</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	225.319	319.817	42.497	587.633
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>15.035</b>	<b>33.832</b>	<b>2.942</b>	<b>51.809</b>
Bereinigte EBIT-Marge	6,7%	10,6%	6,9%	8,8%

<sup>1</sup> Anpassung der für das Q2/2017 berichteten Zahlen aufgrund der Änderung in der Segmentsberichterstattung.

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

<sup>3</sup> Umfasst Europa, den Mittleren Osten und Afrika.

<sup>4</sup> Umfasst Asien/Pazifik, China und Indien.

Bezüglich der Ergebnisentwicklung in den Segmenten wird auf die entsprechenden Erläuterungen im Konzern-Zwischenlagebericht verwiesen.

## 6. FINANZERGEBNIS

Die Finanzerträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	10	377
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	152	136
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	390	526
Zinserträge	186	146
Sonstige	4	25
<b>Gesamt</b>	<b>742</b>	<b>1.210</b>

TEUR	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–5.612*	–6.868*
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–325	–909
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–458	–582
Amortisation von Transaktionskosten	–178	–355
Sonstige	–420	–679
<b>Gesamt</b>	<b>–6.993</b>	<b>–9.393</b>

\* Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 328 TEUR (Vj. 323).

## 7. ERTRAGSTEUERN

Die effektive Konzernsteuerquote hat sich gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Prozentpunkte verbessert und beträgt zum Stichtag 28,68 % (31,19 %). Die Verbesserung der effektiven Konzernsteuerquote resultiert aus einer Reduzierung von Verlusten, auf die aus Vorsichtsgründen kein Ertrag aus der Aktivierung von aktiven latenten Steuern ausgewiesen wurde.

Die Differenz zwischen der effektiven Steuerquote und der Konzernsteuerquote, welche 25,5 % (Vj. 30,2 %) beträgt, ist insbesondere auf nicht abzugsfähige Betriebsausgaben sowie nicht angesetzte Verlustvorträge zurückzuführen.

Der Rückgang der Konzernquote auf 25,5 % (Vj. 30,2 %) resultiert insbesondere aus dem niedrigeren Körperschaftsteuersatz in den USA infolge der Anfang des Jahres in Kraft getretenen US-Steuerreform.

## 8. SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen des Vorjahres resultieren aus einer kurzfristigen Finanzmitteldisposition in Höhe von 58,3 Mio. Euro.

## 9. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	30.6.2018	31.12.2017
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	116.911	278.737
Kurzfristige Einlagen	1	38
<b>Gesamt</b>	<b>116.912</b>	<b>278.775</b>

Der Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ist geprägt durch die Rückführung einer Anleihe mit einem Volumen von 75,0 Mio. Euro sowie die Netto-Auszahlungen für den Erwerb der V.ORLANDI S.p.A. und der York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. in Höhe von 50,1 Mio. Euro. Für weitere Informationen bzgl. der Entwicklung des Zahlungsmittelbestands wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen.

## 10. EIGENKAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2017 nicht verändert und beträgt zum 30. Juni 2018 gleichbleibend 453.943,02 Euro (Vj. 453.611,12). Es wird durch 45.394.302 (Vj. 45.361.112) Stammaktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro pro Stück repräsentiert und ist voll einbezahlt.

Die Rücklagen der Gesellschaft – namentlich die Kapital-, gesetzliche und sonstige Rücklage – haben sich ebenfalls gegenüber dem 31. Dezember 2017 nicht verändert.

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

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
	Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	–	102	–	–26	–
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	3.497	–16.342	–	–	3.497	–16.342
<b>Gesamt</b>	<b>3.497</b>	<b>–16.240</b>	<b>–</b>	<b>–26</b>	<b>3.497</b>	<b>–16.266</b>

Im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung am 26. April 2018 wurde beschlossen, eine Dividende aus dem Jahresüberschuss des abgelaufenen Geschäftsjahres in Höhe von 0,45 Euro je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Der Ausschüttungsbetrag betrug in Summe 20.427 TEUR.

Im Vorjahr wurde eine Dividende von 0,44 Euro je Aktie gezahlt. Die Ausschüttungssumme belief sich auf 19.959 TEUR.

## 11. VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

Die verzinslichen Darlehen und Anleihen stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	30.6.2018	31.12.2017	30.6.2018	31.12.2017	30.6.2018	31.12.2017
	Verzinsliche Bankdarlehen	12.651	12.369	–	–	12.651
Wandelschuldverschreibung	98.441	97.990	–	–	98.441	97.990
Anleihe	–	–	–	75.000	–	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Finanzierungskosten	–928	–1.138	–384	–498	–1.312	–1.636
Zinsverbindlichkeiten	–	–	1.646	4.268	1.646	4.268
Sonstige Darlehen	54.670	52.063	2.770	2.551	57.440	54.614
<b>Gesamt</b>	<b>364.834</b>	<b>361.284</b>	<b>4.032</b>	<b>81.321</b>	<b>368.866</b>	<b>442.605</b>

Am 26. April wurde die im Jahr 2012 aufgelegte Anleihe mit einem Nominalvolumen von 75,0 Mio. Euro fällig und mit Barmitteln abgelöst.

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

TEUR					30.6.2018
	Abgerufener Betrag, bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen, bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.480	120.000	–	–	114.520
Facility B	–	30.260	–	–	30.260
Sonstige Kreditlinien	7.171	7.184*	116.912	–	116.925
<b>Gesamt</b>	<b>12.651</b>	<b>157.444</b>	<b>116.912</b>	<b>–</b>	<b>261.705</b>

\* Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

TEUR					31.12.2017
	Abgerufener Betrag, bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen, bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.380	120.000	–	–	114.620
Facility B	–	29.219	–	–	29.219
Sonstige Kreditlinien	6.989	7.053*	278.775	58.306	337.145
<b>Gesamt</b>	<b>12.369</b>	<b>156.272</b>	<b>278.775</b>	<b>58.306</b>	<b>480.984</b>

\* Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

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

## 12. FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

TEUR					
		30.6.2018		31.12.2017	
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert
<b>Aktiva</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	FAAC	116.912	116.912	278.775	278.775
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	206.131	206.131	135.662	135.662
Sonstige finanzielle Vermögenswerte					
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	6.979	6.979	940	940
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	FAAC			58.306	58.306
<b>Passiva</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	175.383	175.383	114.219	114.219
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	384.227	368.866	487.118	442.605
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	254	254	55	55
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten					
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	20.835	20.835	15.910	15.910
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	710	710	655	655
<b>Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gemäß IFRS 9</b>					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	330.022	330.022	473.683	473.683
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	559.610	544.249	601.337	556.824
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	710	710	655	655
Finanzielle Verbindlichkeit zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	20.835	20.835	15.910	15.910

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

TEUR	30.6.2018			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	–	–	–	–
Wandelschuldverschreibung	–	112.294	–	112.294
Schuldscheindarlehen	–	199.739	–	199.739
Verzinsliche Darlehen	–	72.194	–	72.194
Put-Option für Anteilserwerbe	–	–	20.835	20.835
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	710	–	710

TEUR	31.12.2017			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Anleihen	76.272	–	–	76.272
Wandelschuldverschreibung	–	138.925	–	138.925
Schuldscheindarlehen	–	199.748	–	199.748
Verzinsliche Darlehen	–	72.173	–	72.173
Put-Option für die restlichen Anteile an KLL Equipamentos para Transporte Ltda.	–	–	15.910	15.910
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	655	–	655

Die derivativen finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2018 beinhalten im Wesentlichen Devisentermingeschäfte und dienen zur Absicherung der Risikoposition aus Währungsschwankungen für US-Dollar, russischen Rubel, südafrikanischen Rand und türkische Lira.

### 13. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE- STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Zusammensetzung des Management Boards, des operativen Führungsgremiums der SAF-HOLLAND Gruppe, das sich aus ausgewählten Geschäftsführern des Konzerns zusammensetzt, sowie des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zum Bilanzstichtag:

#### Management Board

Detlef Borghardt	Chief Executive Officer (CEO), President Region APAC/China
Dr. Matthias Heiden	Chief Financial Officer (CFO) (seit 1.3.2017)
Arne Jörn	Chief Operating Officer (COO) (bis 28.2.2018)
Steffen Schewerda	President Region Amerika
Alexander Geis	President Region EMEA
Guoxin Mao	President Region China

#### Board of Directors

Martina Merz	Vorsitzende des Board of Directors (seit 27.4.2017)
Dr. Martin Kleinschmitt	Stellvertretender Vorsitzender des Board of Directors (seit 27.4.2017)
Detlef Borghardt	Mitglied des Board of Directors
Jack Gisinger	Mitglied des Board of Directors (seit 27.4.2017)
Anja Kleyboldt	Mitglied des Board of Directors
Carsten Reinhardt	Mitglied des Board of Directors (seit 27.4.2017)

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung Schlüssel-funktionen einnehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen		Käufe von nahestehenden Unternehmen	
	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017	Q1 – Q2 / 2018	Q1 – Q2 / 2017
	Gemeinschaftsunternehmen	277	194	–
Assoziierte Unternehmen	220	–	17.863	14.957
<b>Gesamt</b>	<b>497</b>	<b>194</b>	<b>17.863</b>	<b>14.957</b>

TEUR	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge		Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	30.6.2018	31.12.2017	30.6.2018	31.12.2017
	Gemeinschaftsunternehmen	425	426	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	2.319	1.278
<b>Gesamt</b>	<b>425</b>	<b>426</b>	<b>2.319</b>	<b>1.279</b>

#### 14. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

##### Erwerb der Axscend Ltd.

Mit Wirkung zum 24. Juli 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 69,99 % der Anteile am englischen Telematik- und Connectivity-Spezialisten Axscend Ltd. mit Sitz in Canterbury, Großbritannien, erworben. Axscend Ltd. ist im Bereich der Hard- und Softwareentwicklung tätig und konzentriert sich mit seinem Produkt Trailer Master Connect auf die Digitalisierung des Trailermanagements.

Im Rahmen der Übernahme wurden den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30,01 % eingeräumt, die erstmalig in Jahr 2022 ausgeübt werden kann.

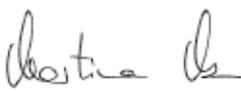
Aufgrund der Stimmrechtsmehrheit hat SAF-HOLLAND GmbH die Kontrolle zum Erwerbszeitpunkt über Axscend Ltd. erlangt. Die Erstkonsolidierung von Axscend wird gem. IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode durchgeführt.

Der vorläufige Kaufpreis beträgt rund 5,0 Mio. EUR und wurde in bar beglichen.

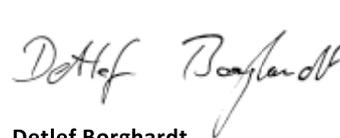
Eine vorläufige Kaufpreisallokation auf die erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt ist aufgrund der nahen Abfolge von Erwerb und Berichterstattung nicht möglich.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 14. August 2018



**Martina Merz**  
Vorsitzende des  
Board of Directors



**Detlef Borghardt**  
Chief Executive Officer (CEO),  
Mitglied im Board of  
Directors und Mitglied des  
Management Boards

## 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, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Luxemburg, 14. August 2018  
SAF-HOLLAND S.A.



**Martina Merz**  
Vorsitzende des  
Board of Directors

# FINANZKALENDER UND KONTAKT

## FINANZKALENDER

### 9. November 2018

Bericht zum dritten Quartal 2018

## KONTAKT

SAF-HOLLAND GmbH  
Hauptstraße 26  
63856 Bessenbach  
Deutschland

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

### Stephan Haas

[stephan.haas@safholland.de](mailto:stephan.haas@safholland.de)  
Telefon: +49 (0) 6095 301-617  
Fax: +49 (0) 6095 301-102

### Ute Schmitt-Klauer

[ute.schmitt-klauer@safholland.de](mailto:ute.schmitt-klauer@safholland.de)  
Telefon: +49 (0) 6095 301-565  
Fax: +49 (0) 6095 301-102

### Alexander Pöschl

[alexander.poeschl@safholland.de](mailto:alexander.poeschl@safholland.de)  
Telefon: +49 (0) 6095 301-117  
Fax: +49 (0) 6095 301-102

# IMPRESSUM

### Verantwortlich:

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

### Veröffentlichungstermin: 14. August 2018

**Redaktion:** Stephan Haas, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach;  
Ute Schmitt-Klauer, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach;  
Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach;  
Klusmann Communications, Niedernhausen

**Gestaltung und Realisation:** 3st kommunikation GmbH

Der Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

### Disclaimer

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

