

Q1 2019

QUARTALSMITTEILUNG DER
SAF-HOLLAND GROUP

zum 31. März 2019

KENNZAHLEN

Ertragslage

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Umsatzerlöse	345.968	294.870
Bruttoergebnis	60.252	50.569
Bruttomarge in %	17,4	17,2
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	18.936	17.171
EBIT-Marge in %	5,5	5,8
Bereinigtes EBIT	24.775	20.257
Bereinigte EBIT-Marge in %	7,2	6,9
Periodenergebnis	11.438	9.780
Bereinigtes Periodenergebnis	16.374	12.201
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,25	0,22
Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,36	0,27

Vermögenslage

TEUR	31.03.2019	31.12.2018
Bilanzsumme	1.062.023	977.416
Eigenkapital	352.715	332.550
Eigenkapitalquote in %	33,2	34,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	135.307	155.009
Nettoverschuldung	232.735	213.386
Net Working Capital	198.163	172.468
Net Working Capital in % vom Umsatz	14,3	13,5

Finanzlage

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuern	13.869	-12.258
Cash Conversion Rate in %	56,0	-60,6
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	8.559	-22.471
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-27.599	48.241
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-14.416	-6.992
Free Cashflow	-5.857	-29.463

Mitarbeiter

	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	4.377	3.767
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	79,0	78,3

Rendite

in %	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Return on Capital Employed (ROCE)*	9,1	9,0

* ROCE = EBIT (annualisiert) / (Bilanzsumme – kurzfristige Verbindlichkeiten)

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

INHALTSVERZEICHNIS

4

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 4 — Wesentliche Ereignisse im ersten Quartal 2019
- 5 — Branchenentwicklung
- 6 — Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 13 — Chancen- und Risikobericht
- 14 — Prognose
- 16 — Nachtragsbericht
- 16 — Alternative Performance Measures

18

AUSGEWÄHLTE FINANZINFORMATIONEN

- 18 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 19 — Konzernbilanz
- 20 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 21 — Übersicht über die Regionen

22

WEITERE INFORMATIONEN

- 22 — Finanzkalender und Kontakt
- 23 — Impressum

WESENTLICHE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2019

NEUE SEGMENTIERUNG IN DER UNTERNEHMENS- STEUERUNG

Zum 1. Januar 2019 wurde eine neue Segmentierung in der Unternehmenssteuerung und Berichterstattung eingeführt, welche die steigende Bedeutung einzelner Regionen widerspiegelt. Die Region APAC/China wird nunmehr in die Regionen „APAC“ und „China“ aufgegliedert. Ab dem 1. Januar 2019 erfolgt die Unternehmenssteuerung und Konzernberichterstattung nunmehr über die Segmente „EMEA“, „Amerika“, „APAC“ und „China“. Die vier Regionen decken dabei sowohl das Erstausrüstungs- als auch das Ersatzteilgeschäft ab.

ÜBERNAHME DER MEHRHEIT AM SPEZIALISTEN FÜR TRAILER-REIFENDRUCK-MANAGEMENT PRESSUREGUARD™

Im Januar 2019 hat SAF-HOLLAND 51 Prozent an dem Hersteller von Reifendruck-Managementsystemen PressureGuard erworben. Für die noch ausstehenden Anteile an der Gesellschaft wurde mit dem bisherigen Eigentümer, Servitech Industries, Inc., eine Kaufoption vereinbart, die zu einem späteren Zeitpunkt ausgeübt werden kann. Der Kaufpreis für den erworbenen Anteil lag im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich.

SAF-HOLLAND sieht großes Potenzial in der bewährten Reifendruck-Managementtechnologie von PressureGuard, um seinen Flottenkunden in Nordamerika eine noch umfassendere Achs- und Federungslösung zu bieten. Durch den Einsatz dieser Lösung erweitert SAF-HOLLAND nicht nur seine Systemkompetenz, sondern erhöht gleichzeitig seinen Wertschöpfungsanteil. Dieser „Alles-aus-einer-Hand“-Ansatz bietet Flottenmanagern eine zentrale Anlaufstelle und stellt ein ausgereiftes Systemdesign sicher, bei dem etwaige Kompatibilitätsfragen bereits im Vorfeld berücksichtigt werden können. Darüber hinaus vereinfacht dieser Ansatz die von Flotten heute benötigte Gewährleistung und den Kundendienst.

AKQUISITION DER STARA GRUPPE

Mit Wirkung zum 1. Februar 2019 hat SAF-HOLLAND sämtliche Anteile an der finnischen Stara Gruppe erworben. SAF-HOLLAND hat dabei den Geschäftsbetrieb der beiden Gesellschaften AB Stara Parts Oy, Finnland, und Trailax Aktiebolag, Schweden, von der bisherigen Eigentümerfamilie übernommen. Der Kaufpreis lag im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Die Stara Gruppe war bereits bisher schon der Vertriebspartner der SAF-HOLLAND Group in Finnland und Schweden und fokussierte sich im Wesentlichen auf Achs- und Federungssysteme für Trailer. Zudem verfügt die Gruppe mit insgesamt drei Standorten über ein ausgezeichnetes Aftermarketnetzwerk in der Region.

Mit der Übernahme wird SAF-HOLLAND die Präsenz seiner Marke in Nordeuropa stärken. Durch die breitere und intensivere Abdeckung des finnischen und schwedischen Markts mit konzerneigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften strebt der Konzern zudem an, seine Marktposition weiter auszubauen.

WECHSEL AN DER UNTERNEHMENSSPITZE: SAF-HOLLAND ERNENNT ALEXANDER GEIS ZU NEUEM CEO

Die SAF-HOLLAND S.A. hat sich mit Detlef Borghardt am 25. Februar 2019 einvernehmlich auf eine Beendigung seiner Mandate für die SAF-HOLLAND Group zum 26. Februar 2019 verständigt.

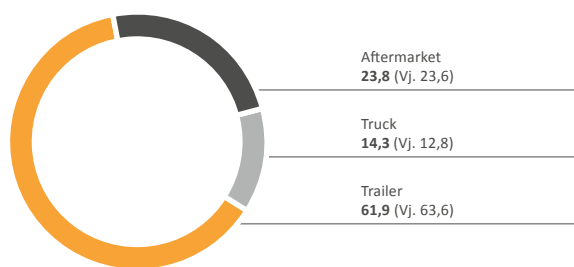
Alexander Geis, der im Group Management Board bereits für die Region EMEA und den globalen Einkauf verantwortlich war, wurde zum 26. Februar 2019 zum neuen Chief Executive Officer ernannt.

BRANCHENENTWICKLUNG

Wesentlich für die Beurteilung des Branchenumfelds der SAF-HOLLAND Group ist die Produktion von Trailern in Europa, China und Nordamerika, die Produktion von Trucks in Nordamerika sowie das weltweite Aftermarket-Geschäft.

Umsatzanteile Q1 / 2019

in %



Das Truckgeschäft von SAF-HOLLAND teilt sich wie folgt auf: Nordamerika (10 Prozent des Konzernumsatzes), EMEA (4 Prozent des Konzernumsatzes). Die Region China fokussiert sich derzeit ausschließlich auf Trailerprodukte.

DIFFERENZIERTE ENTWICKLUNG DER NUTZFAHRZEUGMÄRKTE

Die globalen Truck- und Trailermärkte haben sich im ersten Quartal 2019 recht unterschiedlich entwickelt. Während die Produktion von Trailern in Nordamerika weiter zulegen konnte, wurden in Europa und China weniger Einheiten gefertigt. Gleichzeitig gingen die Auftragseingänge für Trailer und Trucks in Nordamerika, im Vergleich zu einem sehr starken ersten Quartal 2018, zurück. Die Auftragsbestände liegen nun unter den zum Jahresende 2018 erreichten Rekordwerten. Insgesamt sehen wir unsere im Geschäftsbericht 2018 dargelegten Erwartungen für das Branchenumfeld im bisherigen Jahresverlauf 2019 bestätigt.

HOHE NACHFRAGE NACH CLASS-8-TRUCKS IN NORDAMERIKA

Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts ACT Research hat sich der Auftragsbestand im ersten Quartal 2019 gegenüber dem Vorjahresquartal um über 23 Prozent erhöht, liegt aber mittlerweile unter dem im Oktober 2018 erreichten Rekordniveau. Trotzdem sind weiterhin kaum freie Fertigungskapazitäten verfügbar. Die Truckproduktion nahm nach Angaben von ACT in den ersten drei Monaten 2019 um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu.

NORDAMERIKANISCHER TRAILERMARKT MIT STARKEM PRODUKTIONSWACHSTUM

Der nordamerikanische Trailermarkt verzeichnete in den ersten drei Monaten des Jahres eine positive Entwicklung. Nach Schätzungen von FTR Transport Intelligence (FTR) stieg die Produktion von Trailern um etwa 13 Prozent auf 93.000 Stück. Während die Auftragseingänge für US-Trailer im gleichen Zeitraum um rund 49 Prozent zurückgingen, erhöhte sich der Auftragsbestand auf über 215.000 Einheiten (+23 Prozent) und liegt damit nur geringfügig unter dem Rekordniveau von Dezember 2018.

AUFWÄRTSTREND IM BRASILIANISCHEN TRUCKMARKT SETZT SICH FORT

Infolge der weiter verbesserten Wirtschaftslage entwickelte sich auch der brasilianische Markt für schwere Lkw im ersten Quartal 2019 weiterhin sehr positiv. Ausgehend von einem bereits hohen Wert im Jahr 2018 stieg die Produktion nach Angaben des Herstellerverbandes Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) in den ersten drei Monaten 2019 um 20 Prozent auf rund 13.000 Stück.

TRAILERPRODUKTION IN EUROPA RÜCKLÄUFIG

Nach den historischen Höchstständen in 2018 und einem geringeren Wirtschaftswachstum zu Beginn des Jahres, reduzierte sich die Produktion von Trailern im ersten Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahresquartal um etwa 15 Prozent auf rund 75.000 Einheiten.

LKW-NEUZULASSUNGEN UND -PRODUKTION IN EUROPA STEIGT

Im ersten Quartal 2019 stiegen die Neuzulassungen von schweren Lkw laut ACEA (European Automobile Manufacturers Association) in der Europäischen Union überraschend um 6 Prozent. Vor allem die starken Zulassungszahlen in Deutschland und Frankreich überkompensierten die Rückgänge der Neuzulassungen in Italien und einigen osteuropäischen Ländern. Trotz latenter Brexit-Sorgen ist auch der britische Markt um 17 Prozent gewachsen. Zu berücksichtigen ist hierbei jedoch die niedrige Vergleichsbasis des Vorjahres. Laut LMC Automotive wurden in den ersten drei Monaten rund 3 Prozent mehr schwere Lkw produziert als im Vorjahresvergleichszeitraum.

TRAILERMARKT IN CHINA RÜCKLÄUFIG

Angesichts des sich in den vergangenen Monaten verschärfenden Handelskonflikts zwischen China und den USA stieg die

Unsicherheit über die weitere Konjunktorentwicklung in China. In Folge dessen ging auch die Produktion von Trailern im ersten Quartal 2019 gegenüber dem sehr starken Vorjahreswert um rund 10 Prozent zurück. Das für die Geschäftsentwicklung von SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment (Scheibenbrems-technologie und Luftfederungen in Folge der verschärften gesetzlichen Vorgaben) konnte sich der Marktentwicklung nicht entziehen und verbuchte einen Rückgang der Nachfrage.

GESETZGEBUNG UND POLITISCHE UNSICHERHEIT BEEINFLUSST MARKT IN INDIEN

Die Begrenzung der maximalen Zuladung für Trailer und die Zurückhaltung von Kunden vor den Wahlen im April/Mai führten zu einem Rückgang in der Produktion von Trailern von etwa 30 Prozent in den ersten drei Monaten. Nach Angaben von CLEAR wird für das Jahr 2019 mit einer Verringerung der Produktion von Trailern von bis zu 6 Prozent gerechnet.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

KONZERNUMSATZ AUF REKORDNIVEAU

Der Konzernumsatz lag im ersten Quartal 2019 mit 346,0 Mio. Euro um 17,3 Prozent über dem Vorjahreswert von 294,9 Mio. Euro. Zum organischen Umsatzzuwachs in Höhe von 19,1 Mio. Euro hat überwiegend die Region Amerika beigetragen. Die positiven Währungskurseffekte, die überwiegend aus der Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro resultierten, beliefen sich auf 7,8 Mio. Euro (Vorjahr –17,7 Mio. Euro).

Die zwischen April 2018 und März 2019 erworbenen Gesellschaften erwirtschafteten im ersten Quartal 2019 einen Umsatzbeitrag von 24,2 Mio. Euro.

UMSATZANTEILE DES ERSTAUSRÜSTUNGS- UND ERSATZTEILGESCHÄFTS STABIL

Der Umsatz mit dem Erstausrüstungsgeschäft verbesserte sich im Berichtszeitraum Januar bis März 2019 um 17,0 Prozent bzw. 38,3 Mio. Euro auf 263,8 Mio. Euro. Dazu hat insbesondere die Region Amerika sowie akquisitionsbedingt die Region APAC beigetragen. Der Umsatzanteil verringerte sich leicht von 76,5 Prozent auf 76,2 Prozent.

	TEUR		Veränderung absolut	Veränderung in %
	Q1 / 2019	Q1 / 2018		
Erstausrüstungsgeschäft	263.776	225.470	38.306	17,0 %
Ersatzteilgeschäft	82.192	69.400	12.792	18,4 %
Konzernumsatz	345.968	294.870	51.098	17,3 %
Erstausrüstungsgeschäft in % vom Konzernumsatz	76,2 %	76,5 %		
Ersatzteilgeschäft in % vom Konzernumsatz	23,8 %	23,5 %		

Der Umsatz mit dem Ersatzteilgeschäft erhöhte sich um 12,8 Mio. Euro bzw. 18,4 Prozent auf 82,2 Mio. Euro. Wesentlich dazu hat die Region Amerika beigesteuert. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich leicht von 23,5 Prozent auf 23,8 Prozent.

HERSTELLUNGSKOSTENQUOTE LEICHT VERBESSERT

Die Herstellungskosten des Umsatzes erhöhten sich im Berichtszeitraum infolge des Umsatzwachstums um 17,0 Prozent von 244,3 Mio. Euro auf 285,7 Mio. Euro. Die Herstellungskostenquote verbesserte sich leicht von 82,9 Prozent auf 82,6 Prozent. Positiv beeinflusst wurde diese Entwicklung durch die Weitergabe der letztjährigen Stahlpreiserhöhungen. Belastend wirkten Produktmixeffekte und Wertberichtigungen auf Vorräte.

VERTRIEBS- UND VERWALTUNGSKOSTENQUOTE ANGESTIEGEN

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten haben in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 7,8 Mio. Euro bzw. 27,3 Prozent auf 36,6 Mio. Euro zugenommen. Die entsprechende Kostenquote erhöhte sich von 9,7 Prozent auf 10,6 Prozent. Der Anstieg resultierte aus den Akquisitionen der zurückliegenden zwölf Monate, temporären Kostenbelastungen aus vorhandenen Doppelstrukturen im Zuge der Integration der anderen chinesischen Standorte in das neue Greenfield-Projekt sowie erhöhten Aufwendungen für IT und Digitalisierung.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN LEICHT ÜBER VORJAHR

Die Forschungs- und Entwicklungskosten übertrafen in den ersten drei Monaten 2019 mit 5,6 Mio. Euro das Vorjahresniveau von 5,4 Mio. Euro leicht. Daneben wurden 0,9 Mio. Euro (Vorjahr 0,9 Mio. Euro) an Entwicklungskosten aktiviert. Die F&E-Quote (einschließlich aktivierter Entwicklungskosten) beträgt 1,9 Prozent vom Umsatz (Vorjahr 2,1 Prozent). Die Schwerpunkte der Entwicklungsaktivitäten liegen in der Entwicklung neuer Produkte sowie der Adaption bestehender Lösungen an spezielle Kundenwünsche oder regionale Marktanforderungen. Zunehmende Bedeutung bekommt das Thema „SMART STEEL“, d.h. die Kombination mechanischer Produkte mit Sensorik und Elektronik.

BEREINIGTE EBIT-MARGE GEGENÜBER VORJAHRES-QUARTAL AUF 7,2 PROZENT VERBESSERT

Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich im ersten Quartal 2019 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 10,3 Prozent von 17,2 Mio. Euro auf 18,9 Mio. Euro. Maßgeblich dazu hat das deutlich verbesserte Ergebnis der Region Amerika beigetragen.

Konzern

TEUR

	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	345.968	294.870	51.098	17,3 %
EBIT	18.936	17.171	1.765	10,3 %
in % vom Umsatz	5,5 %	5,8 %		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	2.338	1.231	1.107	89,9 %
Step-up-Vorräte aus PPA	–	–	–	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	–	–	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	3.501	1.855	1.646	88,7 %
Bereinigtes EBIT	24.775	20.257	4.518	22,3 %
in % vom Umsatz	7,2 %	6,9 %		
Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	7.137	4.853	2.284	47,1 %
in % vom Umsatz	2,1 %	1,6 %		
Bereinigtes EBITDA	31.912	25.110	6.802	27,1 %
in % vom Umsatz	9,2 %	8,5 %		

Unter Hinzurechnung der Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 3,5 Mio. Euro (Vorjahr 1,9 Mio. Euro) sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation (Abschreibung aus PPA) von 2,3 Mio. Euro (Vorjahr 1,2 Mio. Euro) übertraf das berei-

nigte EBIT im ersten Quartal 2019 mit 24,8 Mio. Euro den Vorjahreswert von 20,3 Mio. Euro um 22,3 Prozent. Die bereinigte EBIT-Marge des ersten Quartals 2019 belief sich auf 7,2 Prozent (Vorjahr 6,9 Prozent).

FINANZERGEBNIS DEUTLICH VERBESSERT

Das Finanzergebnis (saldiert) verbesserte sich im ersten Quartal 2019 deutlich auf –2,4 Mio. Euro (Vorjahr –3,9 Mio. Euro). Grund hierfür war im Wesentlichen die deutlich niedrigere durchschnittliche Finanzverschuldung, infolge der letztjährigen Rückzahlung der Anleihe mit einem Volumen von 75,0 Mio. Euro und einem Zinscoupon von 7 Prozent.

STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG

Der Anstieg der Konzernsteuerquote von 26,4 Prozent auf 30,8 Prozent ist auf nicht angesetzte aktive latente Steuern bei ausländischen Konzerngesellschaften zurückzuführen. Diese

aktiven latenten Steuern wurden aufgrund einer konservativ angenommenen Ergebnisentwicklung nicht angesetzt.

PERIODENERGEBNIS

Das Periodenergebnis vor Anteilen Dritter verbesserte sich im ersten Quartal 2019 um 1,7 Mio. Euro bzw. 16,9 Prozent auf 11,4 Mio. Euro.

Auf der Basis von rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergibt sich im ersten Quartal 2019 ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 0,25 Euro (Vorjahr 0,22 Euro). Das verwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 0,22 Euro (Vorjahr 0,19 Euro).

Konzern: Überleitung zu den bereinigten Ergebnisgrößen

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	345.968	294.870	51.098	17,3 %
EBIT	18.936	17.171	1.765	10,3 %
in % vom Umsatz	5,5 %	5,8 %		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	2.338	1.231	1.107	89,9 %
Step-up-Vorräte aus PPA	–	–	–	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	–	–	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	3.501	1.855	1.646	88,7 %
Bereinigtes EBIT	24.775	20.257	4.518	22,3 %
Finanzergebnis	–2.406	–3.880	1.474	–38,0 %
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	22.369	16.377	5.992	36,6 %
Ertragsteuern	–5.995	–4.176	–1.819	43,6 %
Konzernsteuerquote	26,8 %	25,5 %		
Bereinigtes Periodenergebnis	16.374	12.201	4.173	34,2 %
Anzahl Aktien	45.39	45.39	–	0,0 %
Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,36	0,27	0,09	34,2 %
Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro	0,31	0,24	0,07	33,1 %

Bereinigt um Restrukturierungs- und Transaktionskosten sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation sowie bei einem einheitlichen Steuersatz von 26,8 Prozent (Vorjahr 25,5 Prozent) ergibt sich ein Periodenergebnis vor Anteilen Dritter von 16,4 Mio. Euro (Vorjahr 12,4 Mio. Euro).

Auf Basis der rund 45,4 Mio. ausgegebenen Stammaktien ergab sich ein unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,36 Euro (Vorjahr 0,27 Euro) sowie ein verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie von 0,31 Euro (Vorjahr 0,24 Euro).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

REGION EMEA: UMSATZ LEICHT ÜBER VORJAHR

Region EMEA: Überleitung zu den bereinigten Ergebnisgrößen

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	176.115	167.132	8.983	5,4 %
EBIT	14.649	17.722	- 3.073	- 17,3 %
in % vom Umsatz	8,3%	10,6%		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	1.074	0.592	0.482	81,4%
Step-up-Vorräte aus PPA	-	-	-	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-	-	-	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	1.342	0.887	0.455	51,3%
Bereinigtes EBIT	17.065	19.201	- 2.136	- 11,1 %
in % vom Umsatz	9,7%	11,5%		
Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	3.285	2.181	1.104	50,6%
in % vom Umsatz	1,9%	1,3%		
Bereinigtes EBITDA	20.350	21.382	- 1.032	- 4,8 %
in % vom Umsatz	11,5%	12,8%		

Die Region EMEA steigerte den Umsatz im ersten Quartal 2019 um 5,4 Prozent auf 176,1 Mio. Euro (Vorjahr 167,1 Mio. Euro). Darin enthalten ist ein Umsatzbeitrag in Höhe von 8,4 Mio. Euro der zwischen April 2018 und März 2019 übernommenen Gesellschaften. Die größten Wachstumsimpulse gingen von Frankreich, Polen und Russland aus. Auf organischer Basis legten die Erlöse um 1,1 Prozent auf 168,9 Mio. Euro zu.

Die Region EMEA erzielte im ersten Quartal 2019 ein bereinigtes EBIT von 17,1 Mio. Euro (Vorjahr 19,2 Mio. Euro) und eine bereinigte EBIT-Marge von 9,7 Prozent (Vorjahr 11,5 Prozent). Dabei ist zu berücksichtigen, dass das bereinigte EBIT des ersten Quartals 2018 durch einen positiven Konsolidierungseffekt (Zwischenergebniseliminierung nach Lagerbrand bei russischer Tochtergesellschaft im Februar 2018) beeinflusst war. Negativ wirkten im ersten Quartal 2019 unter anderem Produktmix- und Materialpreiseffekte.

REGION AMERIKA: ERSTE ANZEICHEN DER BESSERUNG

Region Amerika: Überleitung zu den bereinigten Ergebnisgrößen

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	131.317	101.895	29.422	28,9 %
EBIT	6.159	- 2.225	8.384	
in % vom Umsatz	4,7%	- 2,2%		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	0.629	0.625	0.004	0,6%
Step-up-Vorräte aus PPA	-	-	-	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	-	-	-	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	-	0.927	- 0.927	
Bereinigtes EBIT	6.788	- 0.673	7.461	
in % vom Umsatz	5,2%	- 0,7%		
Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne PPA)	2.814	2.268	0.546	24,1%
in % vom Umsatz	2,1%	2,2%		
Bereinigtes EBITDA	9.602	1.595	8.007	502,0 %
in % vom Umsatz	7,3%	1,6%		

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2019 um 28,9 Prozent auf 131,3 Mio. Euro (Vorjahr 101,9 Euro). Bereinigt um positive Währungskurseffekte verbesserten sich die Erlöse um 20,1 Prozent auf 122,4 Mio. Euro. In den USA – dem größten Erstausrüstungsmarkt für Trucks und Trailer in Nordamerika – ist SAF-HOLLAND deutlich stärker als der Markt gewachsen und hat entsprechend Marktanteile hinzugewonnen.

Das Marktumfeld war weiterhin von einer ausgesprochen starken Kundennachfrage nach Truck- und Trailerkomponenten geprägt, was branchenweit zu anhaltenden Kapazitätsengpässen entlang der gesamten Lieferkette führte.

Das bereinigte EBIT lag mit 6,8 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von –0,7 Mio. Euro, die bereinigte EBIT-Marge

bei 5,2 Prozent (Vorjahr –0,7 Prozent). Wesentlich dazu beigetragen hat die Rückführung der operativen Mehraufwendungen von 3,9 Mio. Euro im ersten Quartal 2018 auf 0,6 Mio. Euro im ersten Quartal 2019. Daneben haben Volumen-, Produktmix- und Kostendegressionseffekte sowie die vertragsgemäße Weitergabe der letztjährigen Stahlpreiserhöhungen positiv auf das Ergebnis gewirkt.

Die Gesamtsituation im nordamerikanischen Werksverbund hat sich im ersten Quartal 2019 verbessert. Um das identifizierte erhebliche Optimierungspotenzial systematisch zu erschließen und den Turnaround voranzutreiben, hat SAF-HOLLAND am 1. März 2019 das Projekt FORWARD gestartet. Schwerpunkte sind die Optimierung der Produktions- und Lieferketten, des Produktportfolios, des Aftermarket-Geschäfts sowie der Materialeinkauf.

REGION APAC: AKQUISITION VON YORK FÜHRT ZU DEUTLICHEM UMSATZANSTIEG

Region APAC: Überleitung zu den bereinigten Ergebnisgrößen

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	26.234	9.837	16.397	166,7 %
EBIT	0.816	1.340	– 0.524	– 39,1 %
in % vom Umsatz	3,1 %	13,6 %		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	0.620	–	0.620	
Step-up Vorräte aus PPA	–	–	–	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	–	–	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	0.501	–	0.501	
Bereinigtes EBIT	1.937	1.340	0.597	44,6 %
in % vom Umsatz	7,4 %	13,6 %		
Sonstige Abschreibungen (ohne PPA)	0.424	0.147	0.277	188,4 %
in % vom Umsatz	1,6 %	1,5 %		
Bereinigtes EBITDA	2.361	1.487	0.874	58,8 %
in % vom Umsatz	9,0 %	15,1 %		

Die Region APAC erzielte im ersten Quartal 2019 einen Umsatzzuwachs von 16,4 Mio. Euro auf 26,2 Mio. Euro. Darin enthalten ist ein Umsatzbeitrag in Höhe von 15,6 Mio. Euro aus den erstmals ganzjährig in den Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaften V.Orlandi Australia Pty. Ltd. und der York-Gruppe. Bereinigt um unwesentliche Währungskurseffekte stiegen die Erlöse um 8,0 Prozent auf 10,6 Mio. Euro.

Das bereinigte EBIT verbesserte sich aufgrund der im Vorjahr durchgeführten Akquisitionen um 44,6 Prozent auf 1,9 Mio. Euro. Die bereinigte EBIT-Marge ermäßigte sich von 13,6 Prozent auf 7,4 Prozent. Dieser Margenrückgang ist im Wesentlichen auf den Verwässerungseffekt der York-Akquisition zurückzuführen.

REGION CHINA: UMSATZRÜCKGANG UND TEMPORÄRE DOPPELSTRUKTUREN BELASTEN ERGEBNIS

Region China: Überleitung zu den bereinigten Ergebnisgrößen

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umsatz	12.302	16.006	– 3.704	– 23,1 %
EBIT	– 2.688	0.334	– 3.022	
in % vom Umsatz	– 21,9 %	2,1 %		
Zusätzliche Afa-Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	0.015	0.014	0.001	7,1 %
Step-up-Vorräte aus PPA	–	–	–	
Bewertungseffekte aus Call- und Put-Optionen	–	–	–	
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	1.658	0.041	1.617	
Bereinigtes EBIT	– 1.015	0.389	– 1.404	
in % vom Umsatz	– 8,3 %	2,4 %		
Sonstige Abschreibungen (ohne PPA)	0.614	0.257	0.357	138,9 %
in % vom Umsatz	5,0 %	1,6 %		
Bereinigtes EBITDA	– 0.401	0.646	– 1.047	
in % vom Umsatz	– 3,3 %	4,0 %		

Die Region China erwirtschaftete im ersten Quartal 2019 einen Umsatz von 12,3 Mio. Euro (Vorjahr 16,0 Mio. Euro). Dieser Umsatzrückgang resultiert überwiegend aus einem rückläufigen Exportgeschäft infolge des Handelsstreits zwischen China und den USA.

Ergebnisseitig belasteten die zu geringe Kapazitätsauslastung des Werkes Xiamen sowie temporäre Kostenbelastungen aus vorhandenen Doppelstrukturen im Zuge der begonnenen Integration der anderen chinesischen Standorte in das neue

Greenfield-Projekt. Insgesamt führte dies zu einem bereinigten EBIT von –1,0 Mio. Euro (Vorjahr 0,4 Mio. Euro).

Um sich erfolgreich für die weiteren Wachstumsmöglichkeiten im chinesischen Markt zu positionieren, hat SAF-HOLLAND ein erfahrenes Expertenteam nach China entsandt, welches das lokale Management beim Anlauf des neuen Werks in Yangzhou, der Integration der anderen chinesischen Standorte in das Greenfield-Projekt sowie bei der Gewinnung lokaler Kunden und dem Abschluss von Langfristverträgen unterstützt.

VERMÖGENSLAGE

BILANZSUMME UM 8,7 PROZENT ANGESTIEGEN

Zum Ende des ersten Quartals 2019 hat sich die Bilanzsumme

gegenüber dem Geschäftsjahresende 2018 um 8,7 Prozent von 977,4 Mio. Euro auf 1.062,0 Mio. Euro erhöht.

TEUR	31.03.2019	31.12.2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Langfristige Vermögenswerte	506.626	472.284	34.342	7,3 %
davon immaterielle Vermögenswerte	271.674	265.765	5.909	2,2 %
davon Sachanlagevermögen	188.619	163.263	25.356	15,5 %
davon sonstige (finanzielle) Vermögenswerte	46.333	43.256	3.077	7,1 %
Kurzfristige Vermögenswerte	555.397	505.132	50.265	10,0 %
davon Vorräte	195.896	179.368	16.528	9,2 %
davon Forderungen L+L	186.889	138.875	48.014	34,6 %
davon liquide Mittel	135.307	155.009	– 19.702	– 12,7 %
davon sonstige (finanzielle) Vermögenswerte	37.305	31.880	5.425	17,0 %
Bilanzsumme	1.062.023	977.416	84.607	8,7 %

Verantwortlich für den Anstieg des Sachanlagevermögens sind die neue Leasingbilanzierung, der Aufbau des chinesischen Greenfield-Projekts und die Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen.

Der unterproportionale Anstieg der Vorräte um 16,5 Mio. Euro bzw. 9,2 Prozent ist auf das disziplinierte Working-Capital-Management zurückzuführen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2018

deutlich überproportional zum Umsatzwachstum. Dies ist auf das höhere Umsatzvolumen, Wechselkurs- und Saisoneffekte zurückzuführen.

Der Rückgang der liquiden Mittel um 19,7 Mio. Euro im ersten Quartal 2019 geht einher mit der Veränderung der Netto-Finanzschulden in Höhe von 19,3 Mio. Euro und ist im Wesentlichen auf die Zahlung der Kaufpreise für die Stara Gruppe und PressureGuard zurückzuführen.

EIGENKAPITALQUOTE BEI 33,2 PROZENT

Im Vergleich zum 31. Dezember 2018 hat sich das Eigenkapital um 20,2 Mio. Euro auf 352,7 Mio. Euro erhöht. Eigenkapitalerhöhend wirkten sich insbesondere das Periodenergebnis des ersten Quartals 2019 in Höhe von insgesamt 11,4 Mio. Euro sowie die direkt im Eigenkapital erfassten positiven Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften aus. Bei einem Anstieg der Bilanzsumme um 84,6 Euro bzw. 8,7 Prozent auf 1.062,0 Mio. Euro führte dies zu einem Rückgang der Eigenkapitalquote von 34,0 Prozent per 31. Dezember 2018 auf 33,2 Prozent zum 31. März 2019.

TEUR				
	31.03.19	31.12.18	Veränderung absolut	Veränderung in %
Eigenkapital	352.715	332.550	20.165	6,1 %
Langfristige Schulden	486.427	469.912	11.301	2,4 %
davon verzinsliche Darlehen und Anleihen	364.776	364.459	0.317	0,1 %
davon sonstige langfristige Schulden	121.651	105.453	10.984	10,4 %
Kurzfristige Schulden	222.881	174.954	53.141	30,4 %
davon verzinsliche Darlehen und Anleihen	3.266	3.936	-0.670	-17,0 %
davon Verbindlichkeiten L+L	168.445	129.115	39.330	30,5 %
davon sonstige kurzfristige Schulden	51.170	41.903	14.481	34,6 %
Bilanzsumme	1.062.023	977.416	84.607	8,7 %

Bei den langfristigen Schulden erhöhten sich im Zuge der Einführung des neuen Leasingstandards IFRS 16 die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 30,5 Prozent auf

168,4 Mio. Euro ist stichtagsbedingt. Bei den kurzfristigen Schulden macht sich ebenfalls der neue Leasingstandard IFRS 16 bemerkbar.

NET WORKING CAPITAL RATIO LEICHT ÜBER ZIELGRÖSSE

TEUR				
	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Veränderung absolut	Veränderung in %
Vorräte	195.896	151.789	44.107	29,1 %
Forderungen L+L	186.889	177.658	9.231	5,2 %
Forderungen aus Ertragsteuern	6.325	2.409	3.916	162,6 %
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	28.529	25.121	3.408	13,6 %
Finanzielle Vermögenswerte	2.451	0.069	2.382	—
Sonstige Rückstellungen (langfr.)	-8.024	-10.538	2.514	-23,9 %
Sonstige Rückstellungen (kurzfr.)	-11.344	-8.011	-3.333	41,6 %
Verbindlichkeiten L+L	-168.445	-145.148	-23.297	16,1 %
Sonstige Verbindlichkeiten	-28.459	-27.596	-0.863	3,1 %
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	-5.655	-4.202	-1.453	34,6 %
Net Working Capital	198.163	161.551	36.612	22,7 %
Net Working Capital Ratio	14,3 %	13,5 %		

Die Net Working Capital Ratio erhöhte sich von 13,5 Prozent auf 14,3 Prozent und liegt damit über der Zielgröße von 13 Prozent. Ursächlich hierfür waren höhere Vorräte sowie Forde-

rungen aus Lieferungen und Leistungen, die durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nur teilweise kompensiert werden konnte.

FINANZLAGE

DEUTLICHE VERBESSERUNG DES OPERATIVEN FREE CASHFLOW

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag in den ersten drei Monaten 2019 mit 8,6 Mio. Euro deutlich über dem Niveau des Vorjahres von –22,5 Mio. Euro. Diese Verbesserung ist trotz der

erneuten Umsatzausweitung insbesondere auf den signifikant niedrigeren Anstieg des Net Working Capital zurückzuführen.

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	8.559	– 22.471
Cashflow aus Investitionstätigkeit (Sachanlagen/immaterielle Vermögenswerte)	– 14.416	– 6.992
Operativer Free Cashflow	– 5.857	– 29.463
Cashflow aus Investitionstätigkeit (Tochterunternehmen, Finanzanlagen)	– 12.427	– 3.259
Total Free Cashflow	– 18.284	– 32.722
Sonstiges	– 1.065	– 4.319
Veränderung der Netto-Finanzschulden	– 19.349	– 37.041

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lag mit 14,4 Mio. Euro um 7,4 Mio. Euro bzw. 106,2 Prozent über dem Vorjahreswert, was insbesondere auf das chinesische Greenfield-Projekt und Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen in den USA zurückzuführen ist.

Der operative Free Cashflow verbesserte sich deutlich von –29,5 Mio. Euro auf –5,9 Mio. Euro. Der Total Free Cashflow in Höhe von –18,3 Mio. Euro ist durch den Finanzmittelabfluss für die Akquisitionen der Stara Gruppe und PressureGuard beeinflusst.

NETTO-FINANZSCHULDEN LEICHT ERHÖHT

Die Veränderung der Netto-Finanzschulden führte am Bilanzstichtag 31. März 2019 zu Netto-Finanzschulden der SAF-HOLLAND Group in Höhe von 232,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 213,4 Mio. Euro). Die SAF-HOLLAND Group verfügte per 31. März 2019 über flüssige Mittel in Höhe von 135,3 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 155,0 Mio. Euro).

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Bei der Einschätzung der Chancen und Risiken für den SAF-HOLLAND Konzern haben sich im Vergleich zu den chancen- und risikobezogenen Aussagen im Geschäftsbericht 2018 (Seiten 63 bis 72) keine wesentlichen Änderungen ergeben.

PROGNOSE

BRANCHENKONJUNKTUR: SOLIDE NUTZFAHRZEUG-MÄRKTE MIT REGIONALEN UNTERSCHIEDEN

In den für SAF-HOLLAND relevanten Nutzfahrzeugmärkten bleiben die Aussichten für 2019 weiterhin günstig. Aufgrund der rekordhohen Auftragseingänge und -bestände für Class-8-Trucks und Trailer in Nordamerika kann mit einem relativ hohen Produktionsniveau gerechnet werden. In der Region China ist für SAF-HOLLAND in erster Linie das Premiumsegment für Trailer von Bedeutung. Hier werden die verschärften regulatorischen Vorschriften zur Fahrzeugsicherheit und zu Beladungsgrenzen zu anhaltenden Investitionen der Flottenbetreiber führen. Etwas anders stellt sich die Situation im wichtigen Kernmarkt Europa dar. Nach mehreren Jahren der Zuwächse ist 2019 davon auszugehen, dass die Produktionszahlen für Trailer zurückgehen werden.

EUROPÄISCHER LKW-MARKT STABIL – NUR UNTERGEORDNETE BEDEUTUNG FÜR SAF-HOLLAND

Der westeuropäische Lkw-Markt dürfte nach Schätzungen von LMC Automotive 2019 um etwa 1 Prozent zulegen. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der europäische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND nur eine untergeordnete Bedeutung hat. Auch in den folgenden Jahren sollte der Markt seinen mehrjährigen Aufwärtstrend fortsetzen und mit rund 2 Prozent pro Jahr wachsen. Für die Region Osteuropa erwartet LMC Automotive ein Wachstum etwa 6 Prozent, das hauptsächlich von der weiteren Markterholung in Russland und Belarus getragen wird.

TRAILERMARKT EUROPA: NUR VORÜBERGEHENDE ABSCHWÄCHUNG

Nach anhaltendem Wachstum in den Jahren 2013 bis 2018 rechnet das Marktforschungsinstitut CLEAR für 2019 mit einem Rückgang der Nachfrage nach Trailern. Die Marktforscher begründen ihre Einschätzung damit, dass die Nachfrage nach Trailern in den letzten Jahren von Nachholeffekten zusätzlich angeschoben wurde. So prognostiziert CLEAR aktuell einen Rückgang von 11 Prozent für Westeuropa. Hierbei ist jedoch die sehr hohe Vergleichsbasis des Vorjahres zu berücksichtigen,

als über 9 Prozent mehr Trailer gefertigt wurden als im Durchschnitt der letzten drei Jahre davor. In seiner Mittelfristprognose erwartet CLEAR nach einer vorübergehenden Abschwächung 2019 für den Zeitraum bis 2021 ein Rekordniveau bei der Produktion und den Zulassungen in Europa.

NORDAMERIKANISCHER TRUCKMARKT VOR WEITEREM REKORDJAHR

Das anhaltend robuste Wachstum der US-Wirtschaft und der daraus resultierende überproportionale Anstieg des Frachtaufkommens bzw. der Frachtraten führten 2018 zu einer starken Nachfrage nach zusätzlichen Transportkapazitäten in Nordamerika. Gleichzeitig führte die zum 1. April 2018 durch die Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA) eingeführte Electronic Logging Device (ELD) zu zusätzlichen Engpässen bei den Flottenbetreibern. Die ELD verpflichtet Lkw-Fahrer, ihre Pausenzeiten zu dokumentieren, und führt so in der täglichen Praxis zu geringeren Betriebszeiten. Die Flottenbetreiber reagierten auf diese Engpässe mit einer Flut an Bestellungen für neues Equipment, die aber aufgrund der begrenzten Produktionskapazitäten der Truckhersteller erst 2019 abgearbeitet werden können. Aus diesem Grund erwartet ACT Research, dass die Produktion von Class-8-Trucks in Nordamerika gegenüber 2018 um fast 4 Prozent auf rund 337.000 Einheiten steigen wird. Ein höheres Wachstum wird vor allem für die USA (+5 Prozent) und Kanada (+3 Prozent) erwartet, während für Mexiko mit einem Rückgang von 9 Prozent gerechnet wird.

AUSSICHTEN FÜR NORDAMERIKANISCHEN TRAILER-MARKT HELLEN SICH AUF

Für den nordamerikanischen Trailermarkt werden die Aussichten für 2019 positiver eingeschätzt als noch zu Beginn des Jahres. So erwartet ACT Research, dass im Jahr 2019 etwa 3 Prozent mehr Trailer von den Bändern laufen werden als im bereits starken Vorjahr. Ursprünglich hatte ACT Research mit einem Rückgang von circa 2 Prozent gerechnet. Daneben wird SAF-HOLLAND auch von der zunehmenden Verbreitung der Scheibenbremse bei Trailern profitieren.

WEITERES WACHSTUM IN BRASILIEN FÜR TRUCKS UND TRAILER

Gestützt auf die Erwartung einer moderaten konjunkturellen Erholung und politischer Reformschritte in Brasilien rechnet LMC Automotive mit einem Produktionsanstieg bei schweren Lkw von 20 Prozent im Jahr 2019. Damit wird der brasilianische Truckmarkt den 2017 aufgenommenen Erholungstrend weiter fortsetzen. Die Lkw-Produktion wird aber immer noch deutlich unter dem Wert vor Beginn des letzten Abschwungs im Jahr 2013 liegen. Nach einem starken Wachstum von über 60 Prozent im Jahr 2018, wird laut CLEAR die Nachfrage nach Trailern etwas zurückhaltender sein. So rechnen die Marktexperten für 2019 mit einem Anstieg bei der Produktion von Trailern von etwa 5 Prozent.

CHINESISCHES PREMIUMSEGMENT FÜR TRAILER KANN SICH NEGATIVER MARKENTWICKLUNG NICHT VOLLENDEN ENTZIEHEN

Nach den teils hohen Wachstumsraten der Vorjahre setzt sich im Jahr 2019 die von vielen Marktbeobachtern erwartete Konsolidierung der Trucknachfrage in China fort. Für das laufende Jahr wird ein Produktionsrückgang bei schweren Lkw von 6 Prozent erwartet. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der chinesische Lkw-Markt für SAF-HOLLAND bisher eine relativ geringe Bedeutung hat.

Aufgrund der Unwägbarkeiten über die zukünftige Konjunkturentwicklung in China, rechnen Marktbeobachter für 2019 mit einem Rückgang in der Produktion von Trailern von 15 Prozent. Es wird erwartet, dass sich das für SAF-HOLLAND relevante Premiumsegment – trotz der neu eingeführten Beladungsgrenzen und Sicherheitsvorschriften für Trailer – der negativen Marktentwicklung nicht vollends entziehen kann.

Für Australien, einem für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt, erwartet LMC Automotive 2019 einen Rückgang der Zulassungen von schweren und mittelschweren Lkw von 16 Prozent. Nach einem Anstieg der Trailerproduktion von

fast 7 Prozent im Jahr 2018 sieht CLEAR für das aktuelle Jahr einen Rückgang von 6 Prozent.

Für die meisten anderen Lkw- und Trailermärkte in der Region APAC prognostizieren CLEAR und LMC Automotive ebenfalls leichte Rückgänge. So wird im Jahr 2019 für Indien mit einer Verringerung der Produktion von Trailern von bis zu 6 Prozent und von Trucks von 12 Prozent gerechnet.

PROGNOSE ZUR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Das Group Management Board von SAF-HOLLAND rechnet auf Grundlage der erwarteten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen und unter Abwägung der Risiko- und Chancenpotenziale für das Geschäftsjahr 2019 auf Konzernebene weiterhin mit einem Umsatzwachstum von 4 Prozent bis 5 Prozent.

SAF-HOLLAND erwartet aus heutiger Sicht für das Gesamtjahr 2019 unverändert eine bereinigte EBIT-Marge um die Mitte der Bandbreite von 7 Prozent bis 8 Prozent (Vorjahr 6,9 Prozent).

NACHTRAGSBERICHT

SAF-HOLLAND UND SCHWARZMÜLLER GRUPPE SCHLIESSEN 5-JAHRESVERTRAG ÜBER TRAILERACHSEN AB

Mitte April 2019 gab SAF-HOLLAND bekannt, einen Vertrag mit der österreichische Wilhelm Schwarzmüller GmbH über die Lieferung von Trailerachsen mit einem Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionenbereich abgeschlossen zu haben. Der Vertrag hat eine überdurchschnittlich lange Vertragslaufzeit von fünf Jahren. SAF-HOLLAND wird über 75 Prozent des von der Schwarzmüller Gruppe ausgeschriebenen Gesamtvolumens liefern.

SAF-HOLLAND SCHLIESST MIT DER KÖGEL TRAILER GMBH DEN GRÖSSTEN EINZELAUFTRAG DER UNTERNEHMENS-GESCHICHTE AB

Ende April 2019 vermeldete SAF-HOLLAND, einen weiteren in jüngster Zeit ausgeschriebenen Großauftrag für Trailerachsen und Sattelstützen gewonnen zu haben. SAF-HOLLAND und die zur Humbaur-Gruppe gehörende Kögel Trailer GmbH, einer der führenden Trailerhersteller in Europa, haben einen Mehrjahresvertrag über die Lieferung von Trailerachsen und Sattelstützen mit einem in Aussicht genommenen Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionenbereich abgeschlossen.

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

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 sollen 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>.

AUSGEWÄHLTE FINANZINFORMATIONEN

- 18 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 19 — Konzernbilanz
- 20 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 21 — Übersicht über die Regionen

KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR		
	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Umsatzerlöse	345.968	294.870
Umsatzkosten	-285.716	-244.301
Bruttoergebnis vom Umsatz	60.252	50.569
Sonstige Erträge	365	223
Sonstige Aufwendungen	-	-
Vertriebskosten	-18.217	-14.078
Allgemeine Verwaltungskosten	-18.360	-14.665
Forschungs- und Entwicklungskosten	-5.590	-5.407
Betriebliches Ergebnis	18.450	16.642
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	486	529
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	18.936	17.171
Finanzerträge	359	161
Finanzaufwendungen	-2.765	-4.041
Finanzergebnis	-2.406	-3.880
Ergebnis vor Steuern	16.530	13.291
Ertragsteuern	-5.092	-3.511
Periodenergebnis	11.438	9.780
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner der Muttergesellschaft	11.307	10.021
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	131	-241
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs		
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	-	-
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen	-	-
Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	8.430	-6.508
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	8.430	-6.508
Gesamtperiodenerfolg	19.868	3.272
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner der Muttergesellschaft	19.298	3.554
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	570	-282
Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	0,25	0,22
Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro	0,22	0,19

KONZERNBILANZ

TEUR			
	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte	506.626	472.284	373.146
Firmenwert	89.549	84.480	53.574
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte	182.125	181.285	137.670
Sachanlagen	188.619	163.263	137.596
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	17.564	16.833	16.305
Finanzielle Vermögenswerte	1.304	1.309	834
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.901	2.686	3.243
Latente Steueransprüche	24.564	22.428	23.924
Kurzfristige Vermögenswerte	555.397	505.132	659.203
Vorräte	195.896	179.368	151.789
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	186.889	138.875	177.658
Forderungen aus Ertragsteuern	6.325	5.226	2.409
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	28.529	25.149	25.121
Finanzielle Vermögenswerte	2.451	1.505	69
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	135.307	155.009	302.157
Bilanzsumme	1.062.023	977.416	1.032.349
Passiva			
Summe Eigenkapital	352.715	332.550	303.776
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	340.476	321.480	301.925
Grundkapital	454	454	454
Kapitalrücklage	269.044	269.044	269.044
Gesetzliche Rücklage	45	45	45
Sonstige Rücklage	720	720	720
Bilanzgewinn	97.288	86.282	77.533
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-27.075	-35.065	-45.871
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	12.239	11.070	1.851
Langfristige Schulden	486.427	469.912	459.644
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	30.983	30.507	33.952
Sonstige Rückstellungen	8.024	7.604	10.538
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	364.776	364.459	361.452
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	13.190	38	27
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	16.555	16.271	15.600
Sonstige Verbindlichkeiten	840	626	587
Latente Steuerschulden	52.059	50.407	37.488
Kurzfristige Schulden	222.881	174.954	268.929
Sonstige Rückstellungen	11.344	9.992	8.011
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	3.266	3.936	83.270
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4.998	191	58
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	168.445	129.115	145.148
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	5.655	4.007	4.202
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	714	776	644
Sonstige Verbindlichkeiten	28.459	26.937	27.596
Bilanzsumme	1.062.023	977.416	1.032.349

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	16.530	13.291
– Finanzerträge	–359	–161
+ Finanzaufwendungen	2.765	4.041
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	–486	–529
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	9.475	6.084
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte	1.238	166
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen	34	15
+ Erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	20	19
Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital	29.217	22.926
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen	1.780	1.389
+/- Veränderung der Vorräte	–8.846	–19.954
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte	–46.874 ¹	–54.518 ¹
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	38.592	37.899
Veränderung des Net Working Capital	–15.348	–35.184
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	13.869	–12.258
– Gezahlte Ertragsteuern	–5.310	–10.213
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	8.559	–22.471
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	–976	–
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen	–	58.334
– Erwerb von Sachanlagevermögen	–13.304	–5.990
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	–1.112	–1.002
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	164	42
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	–12.427	–
– Geleistete Anzahlungen im Rahmen von Unternehmenserwerben	–	–3.259
+ Erhaltene Zinsen	56	116
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	–27.599	48.241
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
– Zahlungen für Finanzierungsleasing	–2.010	30
– Gezahlte Zinsen	–1.292	–1.117
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrige Finanzierungstätigkeiten	85	–288
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–3.217	–1.375
Nettozunahme / -abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	–22.257	24.395
+/- Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	2.555	–1.013
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	155.009	278.775
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	135.307	302.157

¹ Zum 31. März 2019 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 42,9 Mio. Euro (Vj. 30,5) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

ÜBERSICHT ÜBER DIE REGIONEN

in Mio. EURO

	EMEA		Amerika		APAC		China		Gesamt	
	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Q1 / 2019	Q1 / 2018	Q1 / 2019	Q1 / 2018
Umsatzerlöse	176.115	167.132	131.317	101.895	26.234	9.837	12.302	16.006	345.968	294.870
Umsatzkosten	-140.961	-132.145	-111.443	-90.830	-21.601	-7.351	-11.711	-13.975	-285.716	-244.301
Bruttoergebnis	35.154	34.987	19.874	11.065	4.633	2.486	591	2.031	60.252	50.569
in % vom Umsatz	20,0	20,9	15,1	10,9	17,7	25,3	4,8	12,7	17,4	17,2
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen ¹	-18.089	-15.786	-13.086	-11.738	-2.696	-1.146	-1.606	-1.642	-35.477	-30.312
Bereinigtes EBIT	17.065	19.201	6.788	-673	1.937	1.340	-1.015	389	24.775	20.257
in % vom Umsatz	9,7	11,5	5,2	-0,7	7,4	13,6	-8,3	2,4	7,2	6,9
Bereinigtes EBITA	20.350	21.382	9.602	1.595	2.361	1.487	-0.401	0.646	31.912	25.110
in % vom Umsatz	11,5	12,8	7,3	1,6	9,0	15,1	-3,3	4,0	9,2	8,5

¹ Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen setzten 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 abzüglich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 3,5 Mio. EUR (Vj. 1,9) und Abschreibungen aus PPA in Höhe von 2,3 Mio. EUR (Vj. 1,2) zusammen.

FINANZKALENDER

8. August 2019

Halbjahresbericht der SAF-HOLLAND Group
zum 30. Juni 2019

7. November 2019

Quartalsmitteilung der SAF-HOLLAND Group
zum 30. September 2019

KONTAKT

SAF-HOLLAND Group
Hauptstraße 26
D-63856 Bessenbach

www.safholland.com

Michael Schickling

michael.schickling@safholland.de
Telefon: +49 (0) 6095 301-617
Fax: +49 (0) 6095 301-102

Alexander Pöschl

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

Klaus Breitenbach

klaus.breitenbach@safholland.de
Telefon: +49 (0) 6095 301-565
Fax: +49 (0) 6095 301-102

IMPRESSUM

Verantwortlich:

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

Veröffentlichungstermin: 9. Mai 2019

Redaktion: Michael Schickling, SAF-HOLLAND Group;

Alexander Pöschl, SAF-HOLLAND Group;

Klaus Breitenbach, SAF-HOLLAND Group

Gestaltung und Realisation: 3st kommunikation GmbH

Die Quartalsmitteilung ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

Disclaimer

Dieser Bericht enthält bestimmte Aussagen, die weder Finanzergebnisse noch historische Informationen wiedergeben. Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND 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.

