

Werte bewegen.

GESCHÄFTSBERICHT 2007

Konzernkennzahlen

in Mio. €

	2007	Pro-Forma 2006
Umsatzerlöse	812,5	777,8
Umsatzkosten	-670,9	-634,8
Bruttoergebnis	141,6	143,0
Bereinigtes EBITDA	72,5	77,0
Bereinigtes EBIT	60,5	65,1
Bereinigter Jahresüberschuss*	22,3	24,1
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in €**	1,18	1,28

* Beim bereinigten Jahresüberschuss wurde ein einheitlicher Steuersatz von 36% unterstellt.

** Die Anzahl der Aktien wird angenommen, als wäre die Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31.12.2007 in 2007 und dem gesamten Geschäftsjahr 2006 unverändert gewesen.

Umsätze nach Regionen

in Mio. €

	2007	Pro-Forma 2006
Europa	519,7	402,2
Nordamerika	292,8	375,6
Summe	812,5	777,8

Umsätze nach Business Units

in Mio. €

	2007	Pro-Forma 2006
Trailer Systems	551,1	473,0
Powered Vehicle Systems	81,3	114,3
Aftermarket	180,1	190,5
Summe	812,5	777,8

Weitere Finanzdaten

in Mio. €

	31.12.2007	31.12.2006
Bilanzsumme	554,6	544,1
Eigenkapitalquote	19,5 %	1,7 %
Operativer Cashflow***	51,7	-
Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	2.996	3.201
Umsatz je Mitarbeiter in T €	271	243

*** Operativer Cashflow ist Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen. Da keine vergleichbare Eröffnungsbilanz zum 1.1.2006 vorliegt, wurde keine vergleichbare Cashflow-Rechnung durchgeführt.

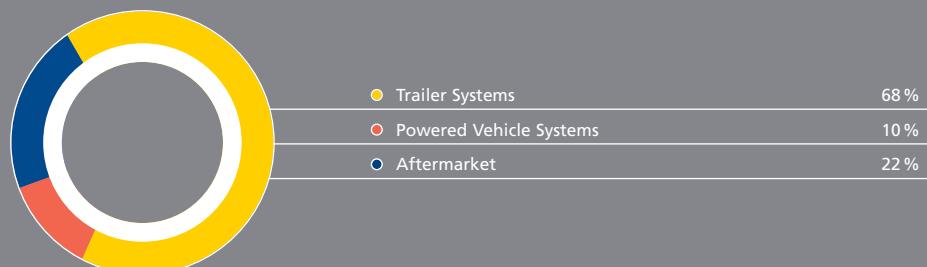
Umsatz nach Regionen 2007



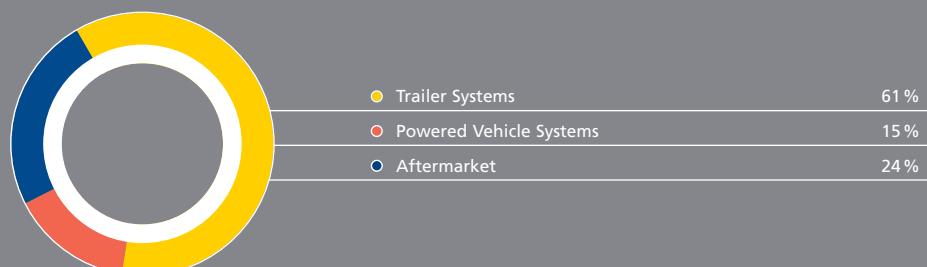
Umsatz nach Regionen 2006 (Pro-Forma)



Umsatz nach Business Units 2007



Umsatz nach Business Units 2006 (Pro-Forma)



Inhaltsverzeichnis

02	Mission – Vision – Werte
04	Vorwort des Management Board
08	Historie
12	Zusammenschluss
18	Strategie
24	Aktie
30	Bericht des Board of Directors
32	Corporate Governance
34	Konzernlagebericht
62	Konzernabschluss
64	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
65	Konzernbilanz
66	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
67	Konzern-Kapitalflussrechnung
68	Konzernanhang
145	Bericht des Réviseur d'Entreprises
147	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
148	Mandate des Board of Directors/Management Board
152	Management Board
154	Finanz-Glossar
156	Technik-Glossar
158	Finanzkalender und Kontakt
159	Impressum

Orangensaft auf Achse

Starke Bremsen für steile Strecken

Es gehört zu fast jedem Frühstück: das Glas Orangensaft. Was jeden Morgen ganz selbstverständlich auf dem Tisch steht, hat meist eine lange Reise hinter sich.

Oft beginnt sie in Brasilien, dem weltweit größten Exporteur von Orangensaftkonzentrat. 1,25 Mio. Tonnen führt Brasilien jährlich aus, das sind mehr als 60% der Weltproduktion. Der eingedickte und tiefgekühlte Saft verlässt das Land in großen Tankschiffen, die vom landesweit größten Hafen Santos im Bundesstaat São Paulo in See stechen.

Dort rollt alle fünf Minuten ein Tanklastzug mit dem kostbaren Gut zum Hafengelände, wo es durch eine spezielle Pipeline in die Schiffe gepumpt wird. Die Tanklastzüge kommen aus dem Hochland, das hinter Santos beginnt. Rund 380 Kilometer lang ist die Strecke von Araraquara, dem Zentrum der brasilianischen Orangensaftindustrie, bis zum Hafen. Aus einer Höhe von bis zu 700 Metern geht es hinab auf Meeressniveau. Die Strecke ist gespickt mit gefährlichen Kurven und berüchtigt für schwere Unfälle. Die Trucker müssen langsam und vorsichtig fahren.

Seit einigen Jahren gibt es für ein besonders gefährliches Teilstück eine Ausweichstrecke. Sie hat weniger Kurven und ist kürzer, verläuft aber steiler. Da Trucks und Trailer in Brasilien in der Regel noch Trommel- und keine Scheibenbremsen haben, ist die Strecke für sie gesperrt. Nach einer Reihe von Testfahrten, an denen sich auch SAF-HOLLAND mit seinen innovativen Achssystemen beteiligt hat, zeichnet sich eine Lösung ab: Lastzüge mit scheibengebremsten Achsen, wie SAF-HOLLAND sie schon heute für Trailer anbietet, dürfen künftig die neue Straße nutzen. Dank der überlegenen Bremstechnologie können sie ohne Sicherheitsbedenken auf die steilere Strecke geschickt werden. Dies würde die Transportzeit verkürzen und den Kraftstoff- und Reifenverbrauch spürbar senken. Trucker und Speditionen profitieren.

Die lange Reise des Orangensaftes auf Ihren Frühstückstisch – in Zukunft beginnt sie auf Achssystemen von SAF-HOLLAND.

Geschäftsbericht 2007



„Mein Chef sagt, dass die Nachfrage nach Transportkapazität weiter wächst. Da bin ich doch happy, dass ich für die Nutzfahrzeugindustrie arbeiten kann.“

Diana Jakob, Verkauf Ersatzteile



„Für mich heißt global, wir können überall hingehen und unsere Produkte verkaufen.“

Jaye Ellison, KTL (Kathodische Tauchlackierung)



„Ich finde, es ist nicht nur wichtig, was man lernt, sondern auch wo.“

Tina Gröger, Mechanische Fertigung

Mission–Vision–Werte



„Nutzfahrzeuge müssen immer funktionieren. Und deshalb produzieren wir hier Qualität und Sicherheit.“

Lutz Giese, Montage



„Es ist wichtig, genau zuzuhören, was einem die Kunden zu sagen haben – auch wenn es nicht immer bequem ist.“

Verena Braun, Vertrieb



„Wie ich mir die Zukunft vorstelle? Wir haben große und treue Kunden – und eine Menge neuer Ideen.“

Roland Welzbacher, Werkzeugbau

Mission

Unser Ziel ist es, mit unseren Produkten und Dienstleistungen im Bereich Gütertransport größtmöglich zum Erfolg unserer direkten Kunden und Endkunden beizutragen. Dazu bieten wir ihnen Wertschöpfung, Innovation, Qualität, Sicherheit und Leistung auf höchstem Niveau.

Unsere Unternehmensführung ist langfristig ausgerichtet und strebt einen angemessenen Gewinn auf der Grundlage vorhandener Werte und Ressourcen an. Alle Geschäftsbereiche werden mit dem Ziel stetiger Verbesserung aktiv gefördert, wobei wir mit neuen Erfolgen auf bisherige Erfolge aufbauen wollen.

Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein, der seinen Mitarbeitern ebenso anspruchsvolle Herausforderungen wie auch lohnende Chancen bietet – ein Arbeitgeber, der die Entwicklung, Ausbildung und Entfaltung seiner Mitarbeiter unterstützt.

Vision

Gemessen am Marktanteil wollen wir die Nummer eins werden. Wir streben die Technologie- und Kostenführerschaft an und liefern Komponenten und Systeme in die globale Nutzfahrzeugindustrie.

Werte

Wir sind SAF-HOLLAND.

Wir engagieren uns für jeden unserer Kunden und liefern ausgezeichnete Produkte und Leistungen, weil:

- Wir sind innovativ.
- Wir denken an die Kosten.
- Wir sind zuverlässig.
- Wir sind respektvoll.
- Wir arbeiten im Team.
- Wir kommunizieren gut.

Vorwort des Management Board

Sehr geehrte Damen und Herren, werte Aktionäre,

ich freue mich, Ihnen den ersten Geschäftsbericht der SAF-HOLLAND S.A. vorzustellen. Im vergangenen Jahr haben wir durch den Zusammenschluss von SAF und Holland sowie den Börsengang die Weichen für ein nachhaltiges Wachstum gestellt. Wir haben den Geschäftsbericht deshalb mit dem Leitmotiv „Werte bewegen“ versehen. Dies gilt in einem direkten Sinne für unsere Produkte, ist aber auch ein Anspruch, an dem unsere Aktionäre uns messen können.

Transport ist das Lebenselixier der Globalisierung. Truck und Trailer sind das zentrale Element der Transportkette. In den Schwellenländern binden sie abgelegene Regionen in den internationalen Wirtschaftskreislauf ein und schaffen so die Grundlage für den Wohlstand breiter Bevölkerungsschichten. In den Industrieländern sind sie Teil komplexer Logistiksysteme, die Land-, Wasser- und Luftwege vernetzen. Die wachsende Arbeitsteilung zwischen West- und Osteuropa ist ohne Gütertransport auf der Straße nicht denkbar. Wenn es darum geht, Waren schnell und flexibel von Ort zu Ort zu transportieren, ist der Straßenverkehr konkurrenzlos.

SAF-HOLLAND liefert hochwertige Bauteile und Systeme für Anhänger, Auflieger, Lastkraftwagen, Sattelzugmaschinen sowie für Busse und Wohnmobile. Dies sind Achs- und Federgussysteme, Sattel- und Anhängerkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Dort, wo es auf höchste Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit ankommt, setzt die Lkw- und Trailer-industrie weltweit auf Produkte von SAF-HOLLAND.

Der Zusammenschluss zweier regionaler Champions – SAF in Europa und Holland in den USA – im Dezember 2006 war für beide Unternehmen der Beginn einer neuen Zeitrechnung. Integrationsteams haben daran gearbeitet, die großen Synergiepotenziale schnellstmöglich zu heben. Ein wichtiges Etappenziel haben wir am 1. Juli 2007 erreicht: die neue Organisationsstruktur der SAF-HOLLAND. Sie gliedert das Unternehmen in die Geschäftsbereiche Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket. Auf Basis dieser kundenorientierten Struktur wollen wir auch in Zukunft wachsen und weitere Synergiepotenziale heben.

Der Börsengang am 26. Juli 2007 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse markierte einen weiteren Meilenstein. Uns steht damit der Kapitalmarkt zur Wachstumsfinanzierung zur Verfügung.



Rudi Ludwig, Chief Executive Officer (CEO)

Unsere Wachstumsstrategie ist mit drei Bausteinen klar definiert. Erstens: Wir wollen unseren Anteil am weltweit rasant wachsenden Transportmarkt ausbauen. Als Qualitätsanbieter von sicherheitsrelevanten Systemen sind wir ein strategischer Partner unserer Kunden.

Unsere Systeme sorgen bei Truck und Trailer für hohe Zuverlässigkeit und lange Laufzeiten – diese Werte zählen im Transportgewerbe.

Zweitens: Der Zusammenschluss von SAF und Holland hat ein global aufgestelltes Unternehmen geschaffen, das am Wachstum der dynamischen Märkte in Osteuropa und Russland sowie in Lateinamerika, Indien und China partizipiert. Auf das nachhaltige Wachstum der Handelsströme reagieren wir auch mit dem Ausbau unseres Servicenetzwerks auf allen fünf Kontinenten. Zudem produzieren wir bereits heute nicht nur in den Stammregionen Westeuropa und Nordamerika, sondern auch in China, Brasilien, Indien, Australien und der Slowakei.

Dritter Baustein der Strategie ist der Technologieaustausch im Unternehmen. Ein erweitertes Produktangebot und sich ergänzende regionale Schwerpunkte sind beste Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum.

Mit 2007 liegt ein erfolgreiches Geschäftsjahr hinter uns. Das starke Wachstum in Europa hat die erwartete Schwäche auf dem US-Markt mehr als ausgeglichen. Wir gehen davon aus, dass dieses zweigeteilte Bild mit einem sehr guten Markt in Europa und einer zurückhaltenden Entwicklung in den USA auch im Jahr 2008 Bestand haben wird. Das Geschäft in den Wachstumsmärkten Osteuropa, Asien und Lateinamerika wird weiter zulegen.

Für das Jahr 2008 planen wir ein Umsatzwachstum von mehr als 15 %. Aufgrund des internationalen Wachstums und der Erschließung weiterer Synergien werden wir auch unser Ergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern. An dieser positiven Entwicklung wollen wir auch die Aktionäre beteiligen und schlagen daher der Hauptversammlung für das Jahr 2007 eine Dividende in Höhe von insgesamt 8,0 Mio. Euro, entsprechend 42,47 Euro-Cent je Aktie, vor.

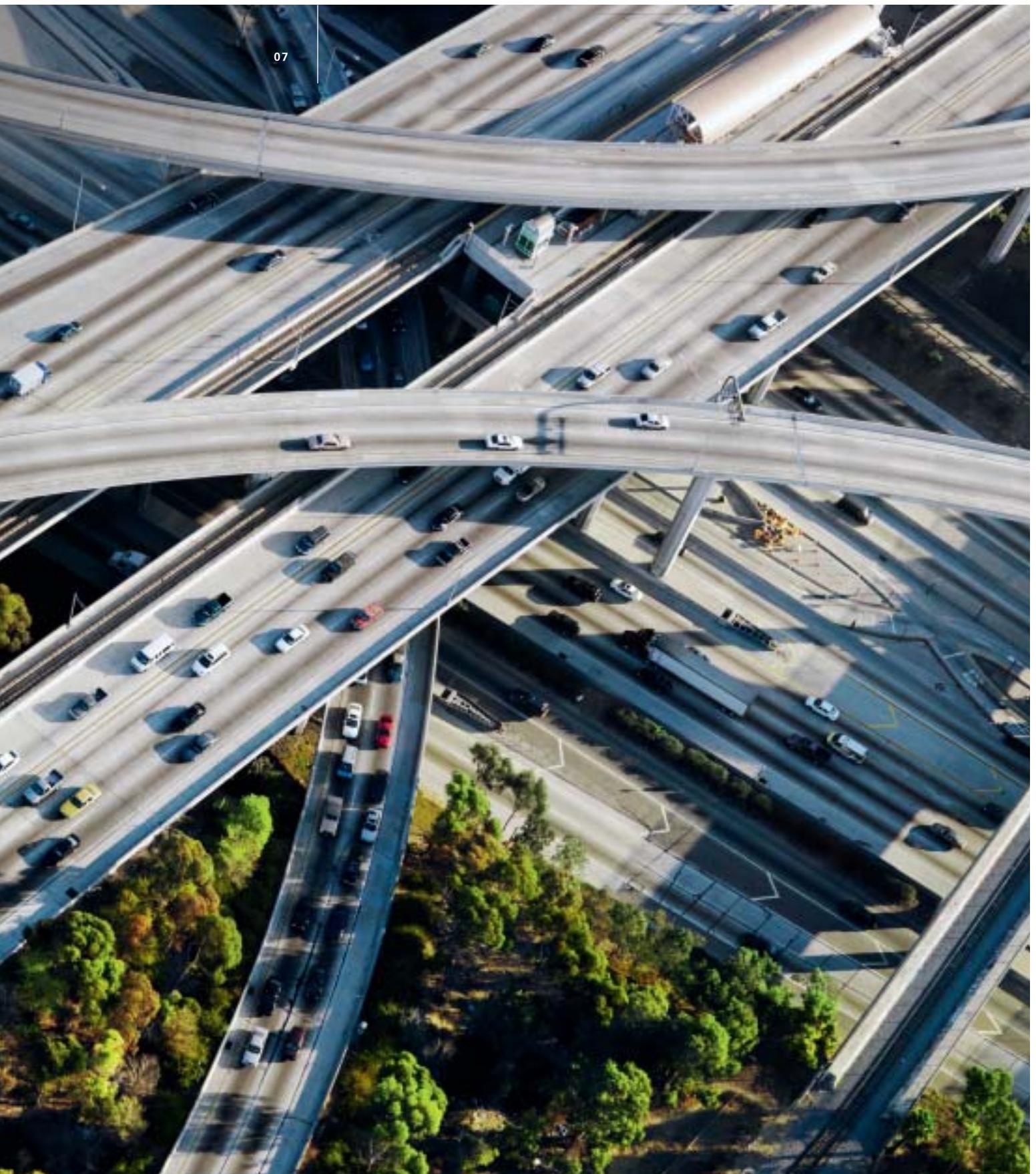
Ich wünsche Ihnen eine anregende und informative Lektüre unseres Geschäftsberichts und freue mich auf den Dialog mit Ihnen.

Rudi Ludwig
Chief Executive Officer (CEO)

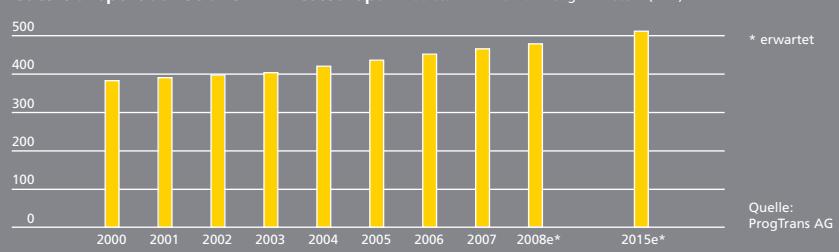


Der schnellste Weg zum Kunden führt über moderne Verkehrswege.

Unternehmen in Westeuropa setzen auf Arbeitsteilung und Effizienz. Dazu brauchen sie starke Logistiksysteme. Im Hinblick auf Geschwindigkeit und Flexibilität ist der Straßentransport heute und in Zukunft erste Wahl – mit anhaltendem Wachstum.



Gütertransport auf Straßen in Westeuropa Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



Starke Wurzeln und eine erfolgreiche Zukunft

In Keilberg bei Aschaffenburg erfand Paul Zill in seiner Dorfschmiede einen neuen Pflug mit drehbarer Pflugschar und legt damit den Grundstein für einen Familienbetrieb.



Otto Sauer, der Schwiegersohn von Paul Zill, übernimmt die Schmiede und baut sie kontinuierlich aus.

Das Unternehmen fertigt erste Stahlachsen für landwirtschaftliche Fahrzeuge.

Beginn der industriellen Fertigung von Achsen für Schwerlastfahrzeuge.

Mit der Markteinführung der „Super-Kompakt-Achse“ dokumentiert SAF erneut seine technische Kompetenz und baut seine Rolle als leistungsfähiger Lieferant namhafter Fahrzeughersteller weiter aus.



1881

1910

1938

1950

1991



1910

1920

1940

1950

1991



Eine Sicherheits-Schnellkupplung zwischen Pflug und Pferdegespann sorgt für mehr Sicherheit bei der Feldarbeit und führt zur Gründung der „Safety Release Clevis Company“ in Corsica, South Dakota, USA.

Die wachsende Motorisierung eröffnet neue Marktchancen: Das Unternehmen zieht deshalb nach Holland, Michigan und nennt sich fortan „The Holland Hitch Company“.

Der Bedarf des US-Militärs an Lastwagen lässt auch die Nachfrage nach Sattelkupplungen, Stütz- und

Schleppvorrichtungen in die Höhe schnellen. Einer der wichtigsten Lieferanten ist die Holland Hitch Company.



Konzentration auf Anhänger- und Sattelkupplungen für schwere Nutzfahrzeuge.

Übernahme der Binkley Company, eines namhaften Herstellers von Stützsystemen.

			Einführung des neuen
SAF erhält das Patent auf die INTEGRAL-Bremsscheibe aus Verbundguss. Sie setzt	Trailer-Achssystems auf die INTRA ALL-IN: Unter bestimmten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung der geltenden Garantiebestimmungen wird erstmals Wartungskostenfreiheit bis zu einer Laufzeit von 72 Monaten bzw. 1 Mio. Kilometern gewährt.	1. Juli 2007: Mit der Einführung von Business Units ist der erste wichtige organisatorische Schritt der Integration abgeschlossen. Fortan operiert das Unternehmen in den drei marktnahen Geschäftseinheiten Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket.	
Einführung der Kompetenz-Garantie: 1 Million Kilometer bzw. bis sechs Jahre auf das komplette Aggregat gemäß den Garantiebestimmungen.			

1998

2002

2006

2007



1999

2004

2006

2007

Übernahme von Neway Anchorlok International, einem führenden Produzenten von Luftfederungen für Lkw, Auflieger und Wohnmobile.	Übernahme von Simplex, einem Hersteller von Sattelkupplungen im Niedrigpreissegment.	Dezember 2006: Mit dem Zusammenschluss zu SAF-HOLLAND entsteht ein führender globaler Anbieter von hochwertigen Achs- und Fahrwerksystemen, Sattelkupplungen, Königszapfen, Anhängerkupplungen und Stützwinden für die Nutzfahrzeugindustrie.	
			

26. Juli 2007: Mit dem Börsengang im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörsen stärkt SAF-HOLLAND seine Kapitalstruktur und erschließt sich einen zusätzlichen Finanzierungsweg für das weitere Wachstum.



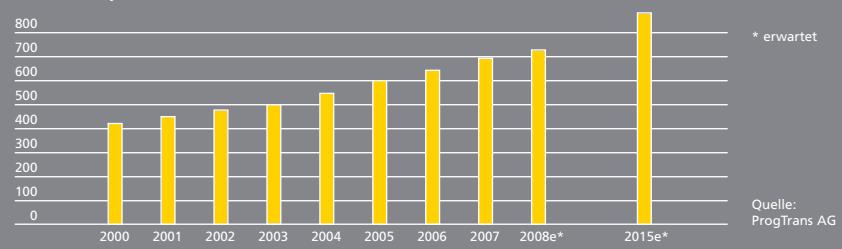
Rund um die Welt
folgen Warenströme
stets ihren Märkten.

China ist die dynamischste Volkswirtschaft der Welt. Getragen von hohen Wachstumsraten und immer neuen Exportrekorden wird nach den Küstenregionen nun auch das Landesinnere vom Boom erfasst – erschlossen wird es durch den Transport auf der Straße.



11

Gütertransport auf Straßen in China Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



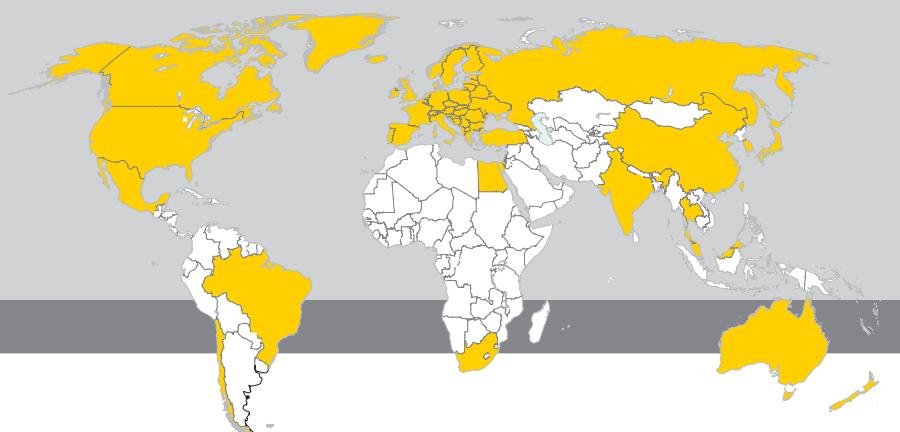
Gemeinsam mehr Werte bewegen

Zwei marktführende Unternehmen schließen sich zusammen – funktioniert so etwas?

Sehr gut. Wenn sie sich so gut ergänzen wie SAF und Holland, ist die beste Basis für eine Wachstumsstory gelegt. SAF und Holland ergänzen sich perfekt – bei Produkten, Kunden und Regionen.

Auf dem Markt der Systeme und Komponenten für schwere Nutzfahrzeuge sind beide Unternehmen seit Jahrzehnten erfolgreich. Dabei konzentrierte sich SAF auf Produkte und Systeme für Trailer und war in erster Linie in Europa aktiv. Holland wiederum hatte einen Schwerpunkt in der Truck- und Trailerindustrie und war überwiegend auf dem nordamerikanischen Markt vertreten. Beide verfügten über ein ausgedehntes Servicenetz in ihren jeweiligen Kernmärkten. Überschneidungen oder gar Dopplungen im Produktpotfolio gab es nicht. Durch den Zusammenschluss ergänzen sich Kompetenzen und Märkte komplementär: Eine breite Produktpalette für angetriebene Nutzfahrzeuge, Sattelaufbauten und Anhänger wird in Europa und Amerika sowie Lateinamerika und Asien aus einer Hand vermarktet.

Regionale Schwerpunkte von SAF und Holland



Weltweite Präsenz

Das zusammengeführte Unternehmen verfügt über Produktionsstätten in Nord- und Südamerika, Europa, Asien und den Pazifikstaaten sowie über ein weltweites Servicenetz.

Wir haben unmittelbar nach dem Zusammenschluss einen umfassenden Technologietransfer in Gang gesetzt, der in beide Richtungen – also von Europa nach den USA und umgekehrt – funktioniert. Denn wir wollen mit unseren Produkten nah am Kunden sein. Unser Ziel ist es, Komponenten und Systeme für die jeweiligen regionalen Märkte vor Ort zu produzieren.

Dies hat gleich drei Vorteile:

- Wir können unmittelbar auf Kundenwünsche reagieren und unser globales Know-how mit speziellen regionalen Anforderungen kombinieren.
- Wir sparen Verwaltungsaufwand und Kosten für Transport und Logistik.
- Wir machen uns weniger anfällig für Wechselkursschwankungen. Wenn Einkauf, Produktion und Absatz in einem einheitlichen Währungsraum abgewickelt werden, spielen Wechselkurseffekte nahezu keine Rolle.

Weiterer Pluspunkt ist ein gleiches Marktverständnis der beiden Unternehmen: Um hochwertige Komponenten erfolgreich zu etablieren, muss der Endkunde vom Nutzen und der Überlegenheit der Produkte überzeugt werden. So ist es zum Beispiel möglich, dass ein Fuhrparkbetreiber ausdrücklich den Einbau von SAF-HOLLAND-Produkten verlangt. Mit einem Vermarktungsmodell, das neben den Fahrzeugbauern auch die Endkunden an SAF-HOLLAND bindet, hat das Unternehmen einen erfolgreichen Marketingweg erschlossen. Über den direkten Kontakt zum Endkunden erhalten wir außerdem permanentes Feedback, das wir in Innovationen und Weiterentwicklungen einfließen lassen.

Dynamische Marktentwicklung

Der Zeitpunkt für den Zusammenschluss war gut gewählt: Weltweit wachsen die Handelsströme, neben den historischen Kernmärkten Europa und Nordamerika gewinnen vor allem die dynamischen Volkswirtschaften Brasilien, Russland, Indien und China an Bedeutung. Allein 2006 wurden laut L.E.K. Consulting in unserem Zielsegment zwei Millionen schwere Trailer und Lkw hergestellt. Weltweit sind demnach heute rund 15 Millionen schwere Trailer und Lkw im Einsatz. Ein Markt, der äußerst dynamisch wächst.

Emerging Markets sind ein Wachstumstreiber

Straßen-Transportvolumen in Mrd. Tonnenkilometern	2005	2011e*	Durchschnittliches jährliches Wachstum in %	* erwartet
Brasilien	185	256	5,6	
China	932	1.968	13,3	
Indien	331	468	5,9	
Russland	200	295	6,7	

Quelle: L.E.K. Consulting

Um die Synergiepotenziale schnell und umfassend auszuschöpfen, haben wir zum 1. Juli 2007 für das zusammengeführte Unternehmen eine neue Organisationsstruktur nach Business Units eingeführt. Sie orientiert sich streng an den jeweiligen Kundengruppen und garantiert die größtmögliche Marktnähe.

Die Business Unit **Trailer Systems** (Systeme für Auflieger und Anhänger) produziert und vermarktet für SAF-HOLLAND Achs- und Federungssysteme, Königszapfen und Anhänger-kupplungen sowie Stützbeine und andere Komponenten für die Trailer-Industrie.

Zur Business Unit **Powered Vehicle Systems** (Systeme für Zugmaschinen, Busse und Wohn-mobile) zählen Sattelkupplungen, Federungssysteme und Schleppachsen für schwere Nutz-fahrzeuge, Busse und Wohnmobile.

Die Business Unit **Aftermarket** (Ersatzteilgeschäft) stützt sich auf ein großflächiges Service-netz mit mehr als 7.000 Stützpunkten in Europa, Amerika, Asien, Afrika und Australien. Sie versorgt den Ersatzteilhandel der Fahrzeugherrsteller, Händlerorganisationen sowie unabhängige Werkstätten und Fuhrparkbetreiber mit Ersatzteilen von SAF-HOLLAND, aber auch von Fremdherstellern.

Technologieaustausch stärkt Wachstum

Jede Business Unit operiert eigenverantwortlich und ist mit allen Ressourcen ausgestattet, die ein selbständiges Agieren am Markt und die intensive und individuelle Kundenbetreu-



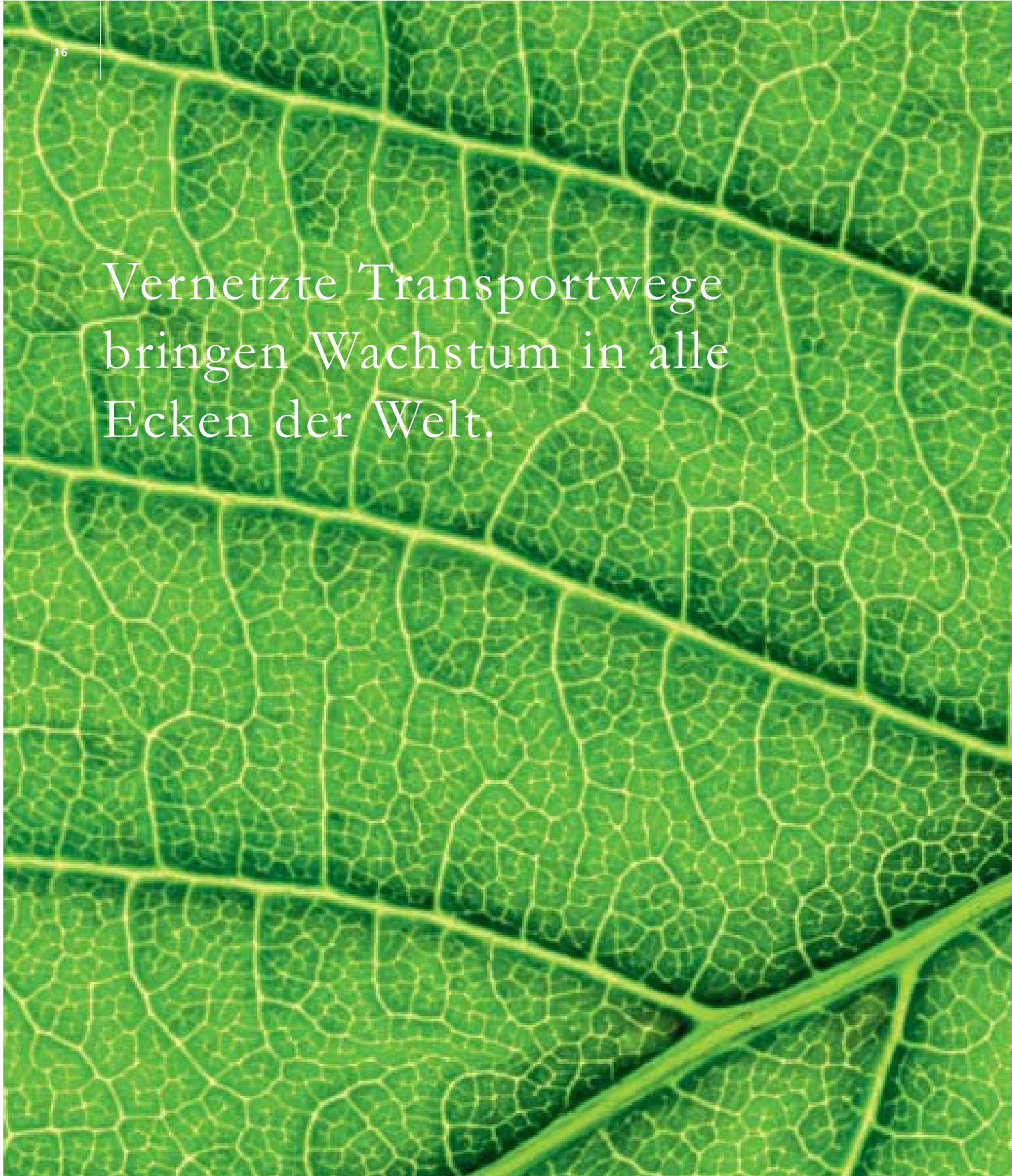
ung ermöglichen. Ein Leiter Operations sorgt unternehmensweit für die effiziente Verteilung von Ressourcen in unseren derzeit 22 Produktionsstandorten. Zentrale Servicebereiche wie kaufmännische Funktionen unterstützen die operativen Einheiten. Mit der neuen Organisationsstruktur können wir schnell Produkte, die bislang nur in einer Region angeboten wurden, weltweit vermarkten. So werden wir zukünftig auch Achsen für Trailer in den USA fertigen und umgekehrt zum Beispiel Stützbeine und Königszapfen in Europa.

Die Richtschnur unseres Handelns ist es, Nutzen für unsere Kunden zu schaffen. Unser Fokus ist die Senkung der Total Cost of Ownership, also der Anschaffungs- und Betriebskosten über die gesamte Lebensdauer von Truck und Trailer. Für die Fuhrparkbetreiber weltweit stehen Kriterien wie Verlässlichkeit und Sicherheit der Komponenten an erster Stelle. Die Rechnung ist denkbar einfach: Nur wenn Truck und Trailer auf der Straße unterwegs sind, verdienen sie Geld. Stehen sie wegen Reparatur und Wartung in der Werkstatt, kostet jede Minute. Um unsere Produkte noch wirtschaftlicher und zuverlässiger zu machen, entwickeln wir unsere Technologien stetig weiter. Highlights sind:

- das neue Achssystem INTRA ALL-IN: SAF-HOLLAND gewährt unter bestimmten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung der geltenden Garantiebestimmungen Wartungskostenfreiheit bis zu einer Laufzeit von 72 Monaten bzw. 1 Mio. Kilometern.
- unsere beschichteten Sattelkupplungen, die nicht mehr geschmiert werden müssen: Neben geringeren Betriebskosten schützt dieses Produkt auch die Umwelt.
- unsere gleichermaßen wirtschaftliche wie umweltschonende Lift-Achse: Wenn ein Trailer nur leicht oder unbeladen fährt, kann sie angehoben werden. Das spart Kraftstoff und mindert den Reifenabrieb.

Unseren Qualitätsanspruch unterlegen wir mit Garantien, die weit über den Branchenstandard hinausgehen.

Als erfolgreiches Unternehmen ist SAF-HOLLAND als Premiumanbieter weltweit aufgestellt. Diese Marktstellung wollen wir zum langfristigen Nutzen unserer Kunden aus der Truck- und Trailerindustrie ausbauen.

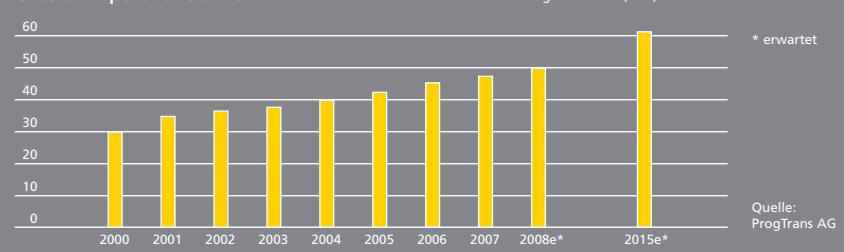


Vernetzte Transportwege
bringen Wachstum in alle
Ecken der Welt.

Das Wachstum in Russland hat sich vor allem durch die Einnahmen aus Rohstoffexporten beschleunigt. Das Land baut seine Infrastruktur stetig aus. Davon profitiert auch der Warenverkehr auf der Straße.



Gütertransport auf Straßen in Russland Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



Weltweit Leistung auf die Straße bringen

Wachstum muss nachhaltig sein. SAF-HOLLAND hat seine Wachstumsstrategie breit aufgestellt. Globale Trends und unternehmensspezifische Faktoren tragen zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens bei.

Der Hauptgrund für den Zusammenschluss von SAF und Holland war, sowohl die regionale Präsenz als auch das Produktangebot deutlich zu erweitern. Die Strategie des nunmehr größeren Unternehmens wurde neu ausgerichtet. SAF-HOLLAND ist heute einer der wenigen global tätigen Hersteller, der eine umfangreiche, integrierte Produktpalette für Anhänger und schwere Nutzfahrzeuge und ein weltweites Servicenetz anbietet.

SAF-HOLLAND will seine starke globale Marktposition als Anbieter hochwertiger Systeme für Anhänger und schwere Nutzfahrzeuge kontinuierlich ausbauen. Wichtigster Maßstab für unsere Leistungsfähigkeit ist die Zufriedenheit der Kunden – ihre Bedürfnisse und Qualitätsansprüche sind die Leitlinien für unser unternehmerisches Handeln.

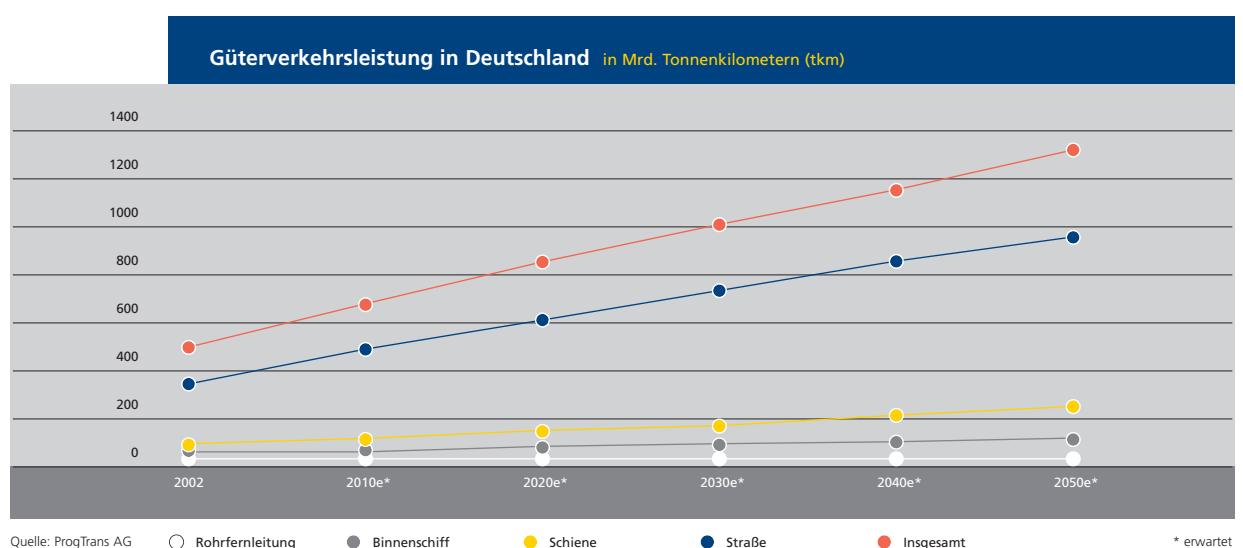
Unsere Wachstumsstrategie basiert auf drei wesentlichen Elementen.

1. SAF-HOLLAND profitiert von der Globalisierung und den weltweit wachsenden Handelsströmen

Der Wirtschaftsboom in den Märkten Osteuropas, Russlands, Lateinamerikas, Chinas und Indiens sichert eine stetig wachsende Nachfrage nach Transportleistungen. Wachstumsmotor sind wirtschaftliche Megatrends, die nahezu unabhängig von konjunkturellen Schwankungen gelten: die globale Arbeitsteilung und die steigende Einbeziehung von immer mehr Menschen in das weltweite Wirtschaftsgeschehen. Zwar übernehmen Schiffe und Flugzeuge sowie der Bahnverkehr einen erheblichen Teil der Transportleistungen. Doch immer dann, wenn Schiffe und Flugzeuge entladen werden, wenn Gleise enden oder der Bahnverkehr nicht den Ansprüchen der Kunden an Flexibilität und Schnelligkeit gerecht wird, kommt der Transport auf der Straße ins Spiel. Oder, um es kurz zu sagen: Am Anfang und am Ende fast einer jeden Transportkette, ob von Asien nach Europa und Amerika oder innerhalb einzelner Märkte, stehen Truck und Trailer.

SAF-HOLLAND setzt daher auf eine weltweite Präsenz. Wir produzieren nicht nur in unseren Kernmärkten Westeuropa und Nordamerika, sondern auch in China, Brasilien, Indien, Australien und der Slowakei mit ihren dynamisch wachsenden Volkswirtschaften. Damit sind wir nahe an unseren Kunden und können uns auf die Besonderheiten der jeweiligen Märkte schnell und flexibel einstellen.

Mit der Internationalisierung erweitern wir unser weltweites Servicenetz stetig. In attraktiven Märkten ist SAF-HOLLAND schon heute einer der wichtigsten Partner für Spediteure und Flottenbetreiber. So betreiben wir in Polen, einem der wichtigsten osteuropäischen Märkte, eines der größten Servicenetze für Komponenten und Systeme für schwere Nutzfahrzeuge und verkaufen auch Drittprodukte, zum Beispiel Reifen und Kompletträder.



2. Konzentration auf Technologie und Qualität

Innovation ist unser Antrieb. Wir investieren stetig in neue Technologien und die Weiterentwicklung unserer Produkte. Rund 1,5 % unseres Umsatzes fließen in Forschung und Entwicklung. In vielen Geschäftsfeldern hat sich SAF-HOLLAND auf diese Weise bereits eine führende Marktposition erarbeitet. Dies gilt insbesondere für die Scheibenbremse-technik von SAF-HOLLAND für Anhänger und Auflieger. Zudem sorgen unsere leistungsfähigen Produkte dafür, dass unsere Endkunden ihre laufenden Betriebskosten senken können. Dies gilt beispielsweise für unser Achssystem INTRA ALL-IN oder die Sattelkupplung

„Holland FWAL Lightweight“ aus Aluminium, die deutlich leichter ist als herkömmliche Lösungen aus Guss oder Stahl.

Unseren Marktanteil in Europa und Nordamerika haben wir mit innovativen Produkten in den vergangenen Jahren erheblich ausgebaut. Wir sind überzeugt, dass wir auch in anderen Märkten die Technologien unseres Unternehmens zunehmend zum Standard entwickeln werden. Im Ausbau der Qualitäts- und Technologieführerschaft, die gleichermaßen Kostenvorteile für den Kunden bietet und die Umwelt entlastet, sehen wir daher einen wichtigen Faktor für unser künftiges Wachstum.

Ein gezieltes Marketing beim Endkunden unterstützt unsere Marktbearbeitung: Die Qualität und die Langlebigkeit unserer Produkte zahlen sich unmittelbar bei den Spediteuren aus. Der Endkunde, der als Spediteur oder Flottenbetreiber die gesamten Anschaffungs- und Betriebskosten optimieren muss, profitiert vom Einsatz unserer Systeme und Komponenten. Diese Verbesserungen resultieren aus unseren stetigen Gesprächen und Entwicklungsprojekten mit unseren Kunden. Darüber hinaus arbeiten wir mit den Truck- und Trailer-Herstellern – unseren direkten Kunden – eng bei der Entwicklung unserer Produkte zusammen, und verbessern sie kontinuierlich. Ziel dabei ist es beispielsweise, den Einbau in die Fahrzeuge zu vereinfachen und die Herstellungskosten zu senken.

3. Verstärkter Technologietransfer und Nutzung von Synergien in unseren Märkten

Mit dem Zusammenschluss von SAF und Holland hat sich unser Unternehmen ein wesentliches Wachstumspotenzial durch Technologietransfer erschlossen: Die Stärken unserer vorhandenen Produkte, die in einzelnen Märkten erfolgreich vermarktet werden, sollen nun in Europa und Nordamerika genutzt werden. Im Ergebnis werden wir dadurch auf beiden Märkten Marktanteile hinzugewinnen und neue Märkte erschließen. Mustergültig für die Vernetzung von SAF und Holland steht die Zusammenlegung der Aktivitäten in Australien. Ähnliche Schritte sind nun in weiteren Märkten wie Deutschland, Großbritannien und Brasilien geplant.

Weiteres Potenzial besteht in der Realisierung von Synergien bei der Materialbeschaffung. Aus einer deutlich stärkeren Nachfrageposition heraus werden wir unsere Kosten in der Beschaffung optimieren und so die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns stärken.

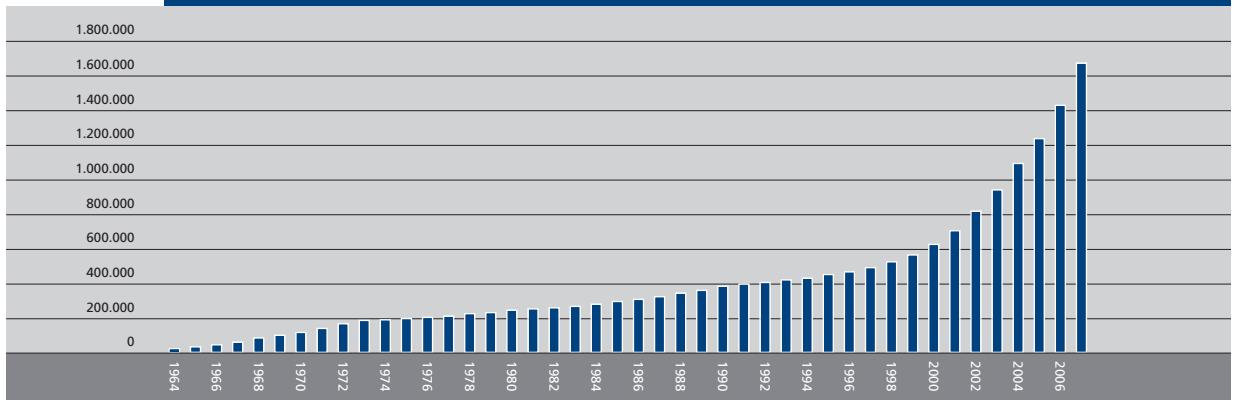


Unser Kernprodukt: Verlässlichkeit

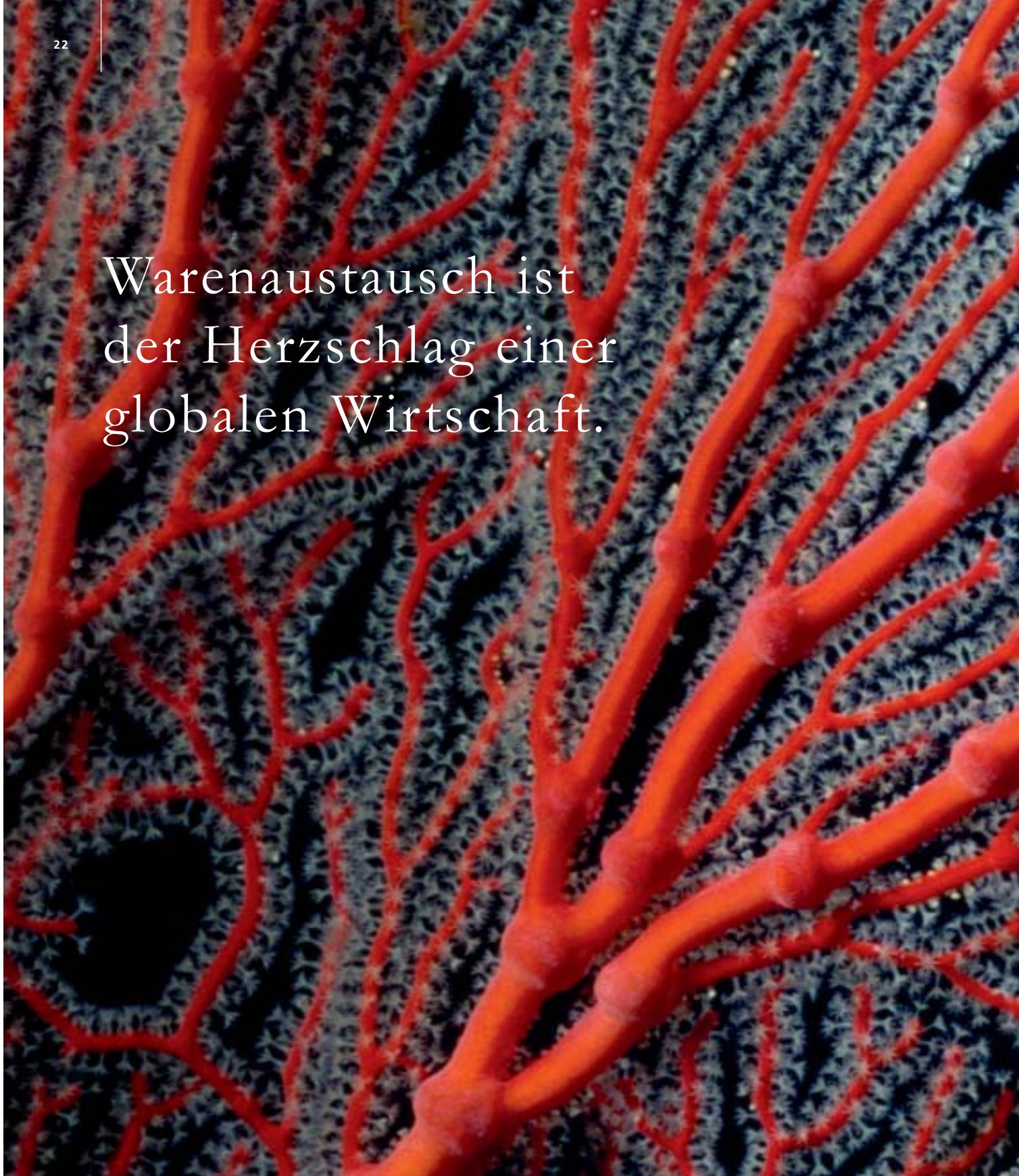
Das Leistungsversprechen von Transportunternehmern gegenüber ihren Kunden ist die pünktliche Lieferung an den gewünschten Ort. Sie verlangen daher von Truck und Trailer schlicht eins: Zuverlässigkeit zu vernünftigen und planbaren Kosten. Daher versteht sich SAF-HOLLAND als Full-Service-Anbieter. Wir bieten Spediteuren und Flottenbetreibern Verlässlichkeit und eine hohe Verfügbarkeit unserer Produkte. Die Technologie ist Mittel zum Zweck – nicht mehr, aber auch nicht weniger. Kernelement der Strategie ist daher unsere Positionierung als Systemanbieter. Wir bieten Produkte, die für den Erfolg der Spediteure und Flottenbetreiber entscheidend sind. SAF-HOLLAND konzentriert sich dabei auf wirtschaftlich und technologisch attraktive Teile der Wertschöpfungskette, in denen wir unser Know-how gewinnbringend einsetzen können.

Dies ist aber nur ein Teil unseres Angebotes. Ein umfangreiches Paket von Garantien und Serviceleistungen erhöht die Zuverlässigkeit und Planbarkeit für den Kunden und unterstreicht unseren Qualitätsanspruch. Mit der installierten Basis an Produkten und Systemen gewinnt der Bereich Aftermarket weiter an Bedeutung. Unser weltweites Servicenetz nutzen wir auch, um neue Märkte gezielt zu entwickeln. Wir vertiefen den Kontakt zu unseren Kunden und erhalten wertvolle Anregungen für Innovationen. Nicht zuletzt finden wir auf diesem Weg Zugang zu neuen Kunden.

Installierte Basis: Achsen in Europa in Stückzahlen

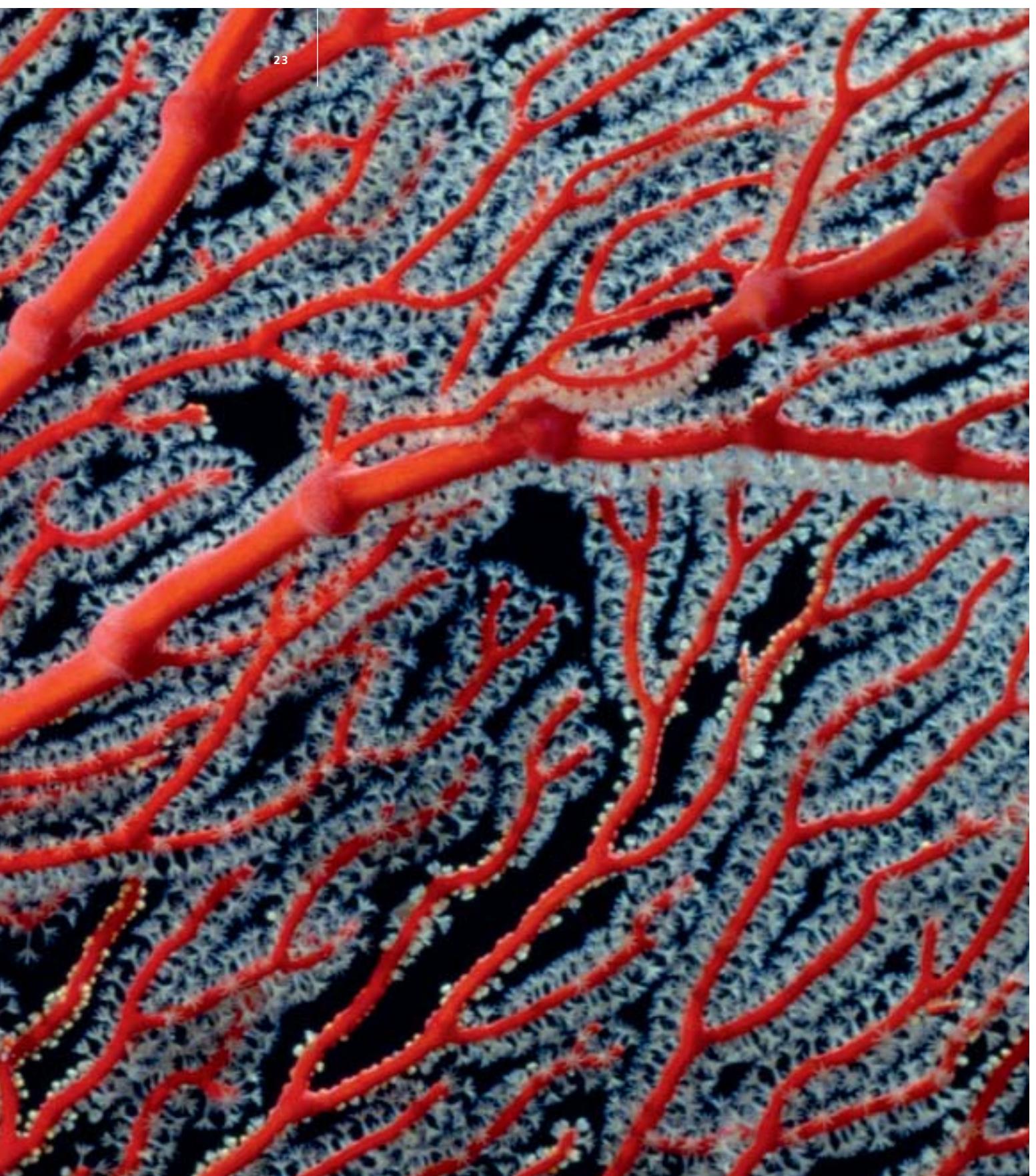


Quelle: SAF-HOLLAND

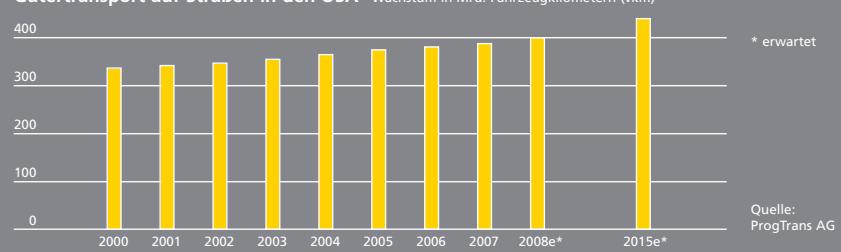


Warenaustausch ist
der Herzschlag einer
globalen Wirtschaft.

Der US-Markt ist der größte der Welt. Konsum- und Industriegüter kommen aus allen Teilen der Welt. Sie werden in den Häfen angeliefert und auf den Straßen im Land weitertransportiert – die Transportleistung wächst auch in reifen Märkten stetig.



Gütertransport auf Straßen in den USA Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



Bereit zum Durchstarten – die SAF-HOLLAND-Aktie

Mit dem Börsengang am 26. Juli 2007 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse hat die SAF-HOLLAND S.A. eine gute Basis für die weitere Entwicklung gelegt und die Kapitalkraft verbessert. Der Kapitalmarkt ermöglicht es, den Wachstumskurs fortzusetzen. Die Aktie wollen wir nachhaltig als wachstumsorientiertes Value-Investment positionieren.

Aktienkennzahlen

WKN	A0MU70
ISIN	LU0307018795
Börsenkürzel	SFQ
Reuters-Kürzel	SFQG.DE
Bloomberg-Kürzel	SFQ GY
Anzahl Aktien	18.837.375
Erster Kurs (26.07.2007)	19,25
Jahresschlusskurs (28.12.2007)	13,75
Prozentuale Jahresentwicklung	-24,45%
Durchschnittliches Handelsvolumen/Tag 2007 (in Stück)	28.532
Beginn der Börsennotierung	26.07.2007
Designated Sponsor	Morgan Stanley
Jahreshoch/-tief	18,40 € / 11,30 €
Ergebnis je Aktie*	0,59 €

* Die Anzahl der Aktien wird angenommen, als wäre die Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31.12.2007 in 2007 unverändert gewesen.

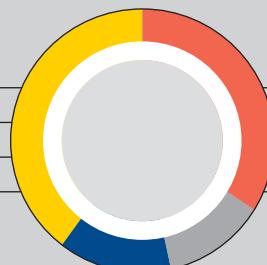
Kapitalkraft gestärkt

Die Erstnotiz an der Frankfurter Börse verlief nicht ohne Reibung. In einem verunsicherten Markt, der mit ersten Ausläufern der US-Immobilien- und -Finanzkrise konfrontiert war, wurden schließlich alle zum Kauf angebotenen Aktien zu einem Emissionspreis von 19,- Euro je Aktie bei institutionellen Investoren platziert. Der Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung, die 5.120.000 Aktien im Nominalwert von 0,01 Euro je Aktie umfasste, betrug 97,3 Mio. Euro. Die Mittel wurden zur Rückzahlung von Vorzugsaktien sowie von wandelbaren Vorzugsaktien in Höhe von 8,2 Mio. Euro verwendet. Weiterhin wurden 56,0 Mio. Euro an Gesellschafterdarlehen, 8,5 Mio. Euro an Verkäuferdarlehen und 9,9 Mio. Euro an Bankverbindlichkeiten getilgt.

Die Eigenkapitalbasis der SAF-HOLLAND S.A. wurde damit erheblich gestärkt, die Eigenkapitalquote stieg durch den Börsengang von 1,7 % auf 19,5 %. Die verbleibenden 14,7 Mio. Euro wurden überwiegend zur Begleichung der Transaktionskosten verwendet. Zusätzlich zu den Aktien aus der Kapitalerhöhung wurden 2.380.000 Aktien aus dem Bestand von Altaktionären platziert, so dass 7.500.000 Aktien im Börsenhandel umlaufen. Damit war beim Börsengang ein Free-Float der SAF-HOLLAND-Aktie von rund 40% gewährleistet.

Die Kursentwicklung bis zum Jahresende war nicht zufriedenstellend. Vor dem Hintergrund der wachsenden Schwankungen an den Kapitalmärkten trennten sich Investoren vor allem von Aktien mit kurzer Historie sowie von Small- und Midcaps. Beides trifft auf die SAF-HOLLAND-Aktie zu. Die gute Unternehmensentwicklung mit einem weit über Plan liegenden Auftragseingang wurde angesichts dieser Investitionskriterien nicht mehr gewürdigt. Positive Meldungen aus dem operativen Geschäft verpufften nahezu wirkungslos.

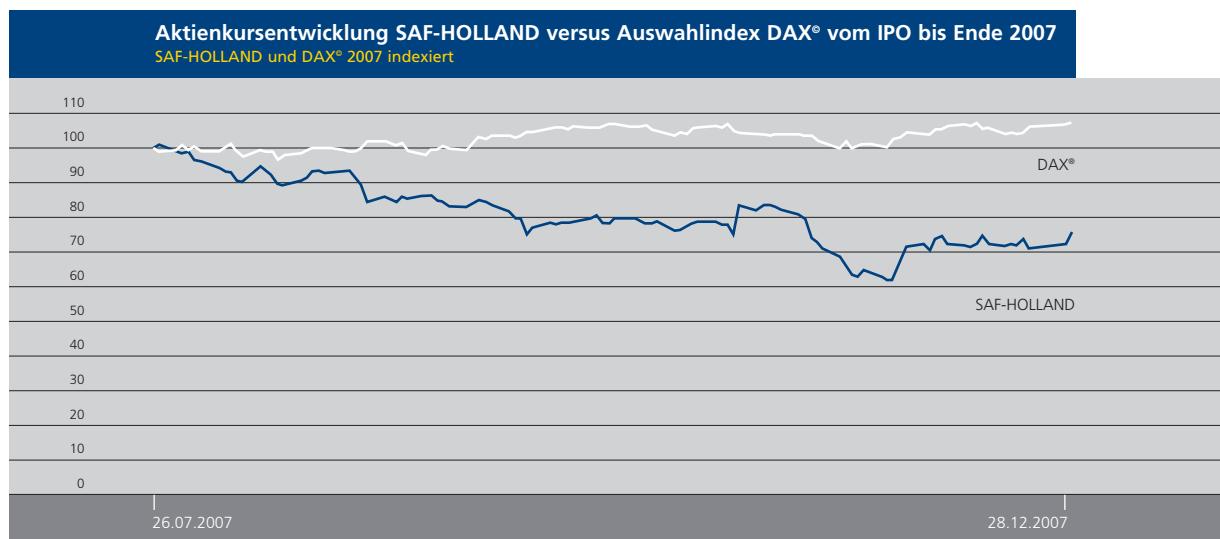
Aktionärsstruktur Angaben in %



● Pamplona Capital Partners I, LP	34,5
● Management	12,3
● Frühere Eigentümer	13,4
● Streubesitz	39,8

Stand: 31.12.2007

Auch wenn das Jahr 2008 mit den größten Kursverlusten seit Jahren an allen internationalen Börsen begonnen hat, sind wir überzeugt, dass es sich bei der SAF-HOLLAND-Aktie um ein lohnendes Investment handelt. Denn die Megatrends, die unsere Wachstumsstory tragen, sind intakt: wachsende Handelsströme, Transport als unabdingbare Grundlage für die Globalisierung und die unverzichtbare Rolle des Straßenverkehrs.



Aktive Kommunikation

Diese Argumente für die SAF-HOLLAND-Aktie tragen wir verstärkt in den Kapitalmarkt. Das Feedback, das wir von Analysten erhalten, ist durchweg positiv und bestätigt unsere Strategie. Zurzeit gibt es fünf Analystenreports zur SAF-HOLLAND-Aktie, dies wollen wir ausbauen. Im Rahmen eines „Capital Market Day“ haben wir unser Unternehmen Ende November 2007 einer großen Zahl von Interessenten vorgestellt. Darüber hinaus besuchen wir Investorenkonferenzen, sind auf Roadshows in den USA und Europa unterwegs und werden verstärkt mögliche Investoren in Skandinavien und Osteuropa ansprechen. Zudem wollen wir künftig aktiver auf Privatanleger zugehen. Unsere selbst gesetzten Ziele sind ein Höchstmaß an Transparenz sowie eine zügige Berichterstattung.



Darüber hinaus wollen wir unser Profil am Kapitalmarkt schärfen: Noch wird SAF-HOLLAND teilweise als Automobilzulieferer eingeordnet, obwohl unsere Industrie mit diesem Sektor sehr wenig gemein hat. Durch unsere führende Technologie sind wir in der Lage, uns als bevorzugter Partner der Nutzfahrzeug- und Transportindustrie zu positionieren. Unsere weltweite Präsenz ermöglicht es uns, am globalen Wachstum teilzuhaben und regionale Schwankungen zu kompensieren. Diese Positionierung rückt uns in die Nähe eines Logistikwertes, ergänzt um die industrielle Substanz und eine durch hohe Eintrittsbarrieren geschützte Marktposition.

Dividendenpolitik

Auf dieser Basis wollen wir kräftig wachsen. Bis 2009 wollen wir einen Umsatz von 1 Mrd. Euro erreichen, die bereinigte EBIT-Marge soll bis 2010 bei 10% liegen. Zudem wollen wir die Bilanzstruktur weiter verbessern. Gleichwohl sollen auch jetzt schon unsere Aktionäre stetig an unserem Unternehmenserfolg teilhaben: Sofern es die Investitionsplanung und die allgemeinen Marktumstände zulassen, wollen wir 40 bis 50% unseres Jahresüberschusses in Form einer Dividende ausschütten. Damit möchte die SAF-HOLLAND S.A. ihrem selbst gesetzten Anspruch als Value-Investment gerecht werden und ihren Investoren eine angemessene Rendite ermöglichen.

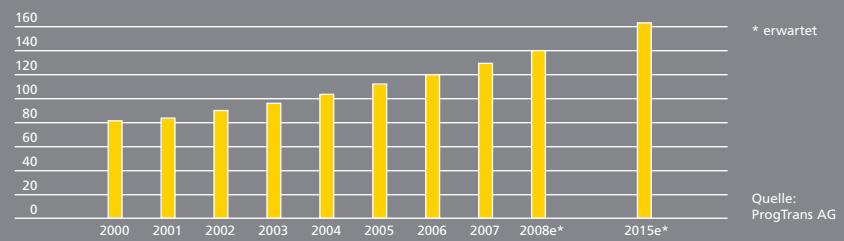
Analystenempfehlungen

Institution	Analyst	Empfehlung	Kursziel (€)	Datum
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG	Niels Fehre	Overweight	20,00	10.01.2008
Sal. Oppenheim	Ulrich Scholz	Buy	21,00	20.12.2007
Viscardi AG	Robert Willis/Isabell Friedrichs	Buy	20,00	30.11.2007
Société Générale	Frédéric Labia	Neutral	20,00	06.11.2007
Morgan Stanley	David Cramer/Adam Jonas	Overweight	25,00	29.11.2007

In einer dynamischen Welt kommen Werte in Bewegung.

Osteuropa profitiert von der Auslagerung zahlreicher industrieller Fertigungsschritte bis hin zur kompletten Verlagerung von Produktionsstätten aus Westeuropa. Die Folge: Das Transportaufkommen wächst dynamisch.

Gütertransport auf Straßen in Osteuropa Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



Bericht des Board of Directors

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

das Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. hat den Fusionsprozess der SAF- und der Holland-Gruppe sowie die strategische Neuausrichtung des Unternehmens verantwortlich strukturiert und gesteuert. Die SAF-HOLLAND S.A. war im Dezember 2005 unter dem Namen PAMPLONA PE HOLDCO 3 S.A. gegründet worden. Über zwei zwischengeschaltete Tochtergesellschaften erwarb SAF-HOLLAND zunächst die SAF-Gruppe von der Deutschen Beteiligungs AG und der Gründerfamilie sowie dem Management. Anschließend erfolgte die Übernahme der Holland-Gruppe, die sich zu 100% im Familienbesitz befand. Damit war die Aufstellung der SAF-HOLLAND S.A. im Dezember 2006 abgeschlossen.

Im Zuge der Fusion war auch das Board of Directors neu zu besetzen. Davor bestand es aus zwei Mitgliedern: Martin Schwab und Rudi Ludwig. Seit dem 18. Juni 2007 besteht es aus folgenden Mitgliedern:

- Dr. Rolf Bartke (Vorsitzender)
- Ulrich Otto Sauer (stellvertretender Vorsitzender)
- Dr. Siegfried Goll
- Rudi Ludwig
- Richard Muzzy
- Gerhard Rieck
- Bernhard Schneider
- Martin Schwab

Informationen über die Dauer der Bestellung und Zugehörigkeit der Board-Mitglieder zu weiteren Gremien sind auf den Seiten 148 und 149 dargelegt. Die Mitglieder werden von der Hauptversammlung gemäß der Satzung für eine Amtszeit von höchstens sechs Jahren gewählt. Die Beteiligung von Arbeitnehmervertretern im Board of Directors ist bei Aktiengesellschaften luxemburgischen Rechts nicht vorgesehen.

Das Board of Directors tagt turnusmäßig in Luxemburg mit fünf Sitzungen pro Jahr. Aufgrund des IPO im Jahr 2007 hat das Board insgesamt acht Sitzungen abgehalten. Um spezielle Themen effizient bearbeiten zu können, hat das Board of Directors zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss (Audit and Compliance Committee) und den Vergütungsausschuss (Remuneration Committee).

Das Board of Directors diskutierte im vergangenen Jahr vor allem die laufende Geschäftsentwicklung, das Risikomanagement und den Börsengang. Zugleich stand die strategische Ausrichtung und Neuorganisation der SAF-HOLLAND S.A. im Mittelpunkt der Beratungen. Nach der Fusion der beiden Unternehmen musste eine Organisationsstruktur entwickelt werden, die eine größtmögliche Kundennähe gewährleistet und gleichzeitig den Segmentein hohes Maß an unternehmerischer Eigenverantwortung ermöglicht. Wir haben daher drei Business Units definiert: Trailer Systems, Powered Vehicle Systems und Aftermarket. Sie orientieren sich vorrangig an unseren Kundengruppen und sind jeweils global tätig. Sie sind mit allen Ressourcen ausgestattet, um erfolgreich am Markt agieren zu können. Wesentliche übergreifende Bereiche haben wir zentral gebündelt.

Mit der Schaffung der Business Units haben wir auch ein Management Board eingesetzt, dessen Mitglieder für das operative Geschäft der SAF-HOLLAND verantwortlich sind. Diesem gehören an:

- Rudi Ludwig (Chief Executive Officer)
- Sam Martin (Chief Operating Officer)
- Wilfried Trepels (Chief Financial Officer)
- Detlef Borghardt (Leiter Business Unit Trailer Systems)
- Jack Gisinger (Leiter Business Unit Powered Vehicle Systems)
- Tim Hemingway (Leiter Business Unit Aftermarket)
- Steffen Schewerda (Leiter Group Operations)

Das Management Board wurde zum 20. Juni 2007 eingesetzt. Seine Mitglieder sind zum Teil schon lange bei SAF-HOLLAND beschäftigt und bringen umfangreiche Erfahrungen aus der Industrie mit. Angaben zum Management Board finden sich auf den Seiten 152 und 153.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss wurden von Ernst & Young S.A., Luxemburg, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. In seiner Sitzung am 25. März 2008 diskutierte das Board of Directors die Ergebnisse der Prüfung; der Abschlussprüfer stand hierzu für Fragen zur Verfügung. Das Board of Directors schlägt der Hauptversammlung die Feststellung des Jahresabschlusses zum 31.12.2007 und die Gewinnverwendung, zum Teil als Dividende für das Geschäftsjahr 2007 in Höhe von 8,0 Mio. Euro, vor.

Im vergangenen Jahr haben wir die Weichen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung gestellt: Wir haben nicht nur den Zusammenschluss zweier Gesellschaften mit Kernmärkten auf verschiedenen Kontinenten bewältigt, sondern gleichzeitig erfolgreich unser Tagesgeschäft betrieben. Denn bei aller Aufmerksamkeit, die naturgemäß auf der Zusammenführung der beiden Unternehmen lag, durften wir unsere Kunden und ihre Bedürfnisse nicht außer Acht lassen. Dass dies gelungen ist, bestätigen die wesentlichen Kennziffern: Umsatz und Gewinn haben sich entsprechend unseren Erwartungen entwickelt und liegen auf Planniveau. Für das laufende Jahr haben wir uns zum Ziel gesetzt, beides zu steigern. Hinter diesen Zahlen steht immer die Leistung von Menschen. Deshalb gilt allen Mitarbeitern, den Arbeitnehmervertretern, den Mitgliedern des Management Board und meinen Kollegen im Board of Directors mein ausdrücklicher Dank für ihr Engagement und die hervorragende Arbeit.

SAF-HOLLAND profitiert von den weltweit wachsenden Handelsströmen und hat sich global als ein technologisch führendes Unternehmen positioniert. Wir sind äußerst zuversichtlich, dass wir auf dieser Basis eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte schreiben werden.

Luxemburg, den 25. März 2008



Dr. Rolf Bartke
Vorsitzender des Board of Directors

Corporate Governance

Bei der SAF-HOLLAND S.A. handelt es sich um eine luxemburgische Société Anonyme (S.A.), die ausschließlich an einer deutschen Wertpapierbörsen notiert ist. Aus diesem Grund unterliegt sie nicht den luxemburgischen Regeln für die Unternehmensführung von in Luxemburg börsennotierten Unternehmen. Auch findet das entsprechende deutsche Corporate-Governance-Regime keine Anwendung, da es sich auf börsennotierte deutsche Aktiengesellschaften bezieht.

Dessen ungeachtet haben wir uns jedoch entschlossen, das deutsche Corporate-Governance-Regime in einem bestimmten Umfang freiwillig zu befolgen. Allerdings gelten einige Regeln für unser Unternehmen nur, soweit sie dem luxemburgischen Unternehmensrecht und unserer Unternehmensstruktur entsprechen. Dies gilt insbesondere für die einstufige Leistungsstruktur nach luxemburgischem Recht im Gegensatz zum dualistischen Führungs- system für deutsche Aktiengesellschaften.

Der am 26. Februar 2002 von der Regierungskommission verabschiedete Deutsche Corporate Governance Kodex (der „Kodex“), zuletzt geändert am 14. Juni 2007, stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften (Unternehmensführung) dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Der Kodex soll das deutsche Corporate-Governance-System transparent und nachvollziehbar machen. Er will das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften fördern.

Der Kodex wird in der Regel einmal jährlich vor dem Hintergrund nationaler und internationaler Entwicklungen überprüft und bei Bedarf angepasst und im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Die Empfehlungen des Kodex sind zwar nicht bindend, aber das deutsche Aktiengesetz schreibt in § 161 Aktiengesetz vor, dass Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich erklären, dass den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Diese sogenannte Entsprechenserklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen.

Wir haben auf Grundlage dieser Vorbehalte beschlossen, die Empfehlungen des Kodex mit den folgenden Ausnahmen zu befolgen:

- Klausel 2.3.2 des Kodex: Das Unternehmen wird bis auf Weiteres nicht in allen Fällen allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung und die dazugehörigen Unterlagen auf elektronischem Wege übermitteln, wenn die Zustimmungserfordernisse erfüllt sind.
- Klausel 3.8 des Kodex: Die Versicherungspolice, die für das Board of Directors und das Managementteam abgeschlossen wurden, enthalten keinen Selbstbehalt.

Vergütungsbericht Seite 39 im
Konzernlagebericht; Seiten 133-138 im
Konzernanhang

- Klauseln 4.2.3, 4.2.4, 4.2.5 und 5.4.7 des Kodex: Die Gesamtvergütung der einzelnen Mitglieder des Board of Directors und des Managementteams wird weder einzeln offen gelegt noch aufgeteilt in erfolgsunabhängige, erfolgsbezogene und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung. Mit Ausnahme eines Mitglieds erhalten die Mitglieder des Board of Directors keine erfolgsorientierte Vergütung. Dementsprechend gibt es im Vergütungsbericht als Teil des Corporate-Governance-Berichts keine Offenlegung in dieser Hinsicht. Der Vergütungsbericht wird ebenfalls keine Informationen über die Art der Nebenleistungen unserer Gesellschaft für die Mitglieder des Board of Directors und des Managementteams enthalten. Die vom Unternehmen an die Mitglieder des Board of Directors gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbes. Beratungs- und Vermittlungsleistungen, werden nicht individualisiert im Corporate-Governance-Bericht gesondert angegeben.
- Klausel 5.3.3 des Kodex: Das Board of Directors bildet nur hinsichtlich seiner unabhängigen Mitglieder einen Ausschuss, der dem Board of Directors für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt.
- Klausel 6.6 des Kodex: Über die gesetzliche Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung und Veröffentlichung von Geschäften in Aktien der Gesellschaft hinaus wird im Corporate-Governance-Bericht der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Mitgliedern des Board of Directors und des Managementteams nicht angegeben, wenn er direkt oder indirekt größer als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist. Wenn der Gesamtbesitz aller Mitglieder des Board of Directors und des Managementteams 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt, erfolgt keine nach den Mitgliedern des Board of Directors und des Managementteams getrennte Offenlegung. Die Offenlegung richtet sich nach den Bestimmungen des luxemburgischen Gesetzes vom 4. Dezember 1992 in seiner jeweils gültigen Fassung, das sich auf die Veröffentlichung von Informationen bezieht, wenn eine wichtige Beteiligung an einem börsennotierten Unternehmen erworben oder abgestoßen wird.
- Klausel 7.1.2 des Kodex: Der Konzernabschluss unserer Gesellschaft wird bis auf Weiteres nicht innerhalb von 90 Tagen nach dem Ende des Finanzjahres und Zwischenberichte nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht. Er wird aber entsprechend den Regeln der Frankfurter Wertpapierbörse (Konzernabschlüsse innerhalb von vier Monaten, Quartalsberichte innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Berichtszeitraums) oder, soweit anwendbar, gemäß den Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes zur Verfügung gestellt.

Alle vorgenannten Offenlegungen müssen im Corporate-Governance-Bericht enthalten sein.

Luxemburg, den 18. März 2008



Dr. Rolf Bartke
Vorsitzender des Board of Directors

Konzernlagebericht

36	I GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN
36	I.1 Organisatorische und technische Struktur
36	I.2 Entstehung
38	I.3 Vergleichbarkeit
38	I.4 Segmente
39	I.5 Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht
39	I.6 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition
40	I.7 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren
40	I.8 Unternehmenssteuerung
41	I.9 Angaben gemäß Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegesetzes vom 19. Mai 2006
42	II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF
42	II.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
42	II.2 Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2007
43	II.3 Ertragsentwicklung
48	II.4 Geschäftsverlauf in den Business Units
49	II.5 Finanzlage
53	II.6 Mitarbeiter
54	II.7 Forschung und Entwicklung
54	II.8 Nachhaltigkeitsbericht
54	III NACHTRAGSBERICHT
55	III.1 Neue Finanzierung
55	III.2 Weitere Konsolidierung
55	IV RISIKOBERICHT
56	IV.1 Übersicht über die Risiken
60	IV.2 Chancenbericht
60	V PROGNOSEBERICHT

Konzernlagebericht

Für das Geschäftsjahr 2007 der SAF-HOLLAND S.A.

I GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

I.1 Organisatorische und technische Struktur

Die SAF-HOLLAND S.A. ist eine Aktiengesellschaft luxemburgischen Rechts. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in L-2320 Luxembourg, Boulevard de la Pétrusse 68-70. Der Konzern ist im Handelsregister B Nummer 113.090 in Luxemburg eingetragen.

Der vorliegende Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochtergesellschaften, nachstehend auch als „SAF-HOLLAND“, „Konzern“, „Gruppe“, „Unternehmen“ oder „Gesellschaft“ bezeichnet, wurde nach den zum Abschlussstichtag gültigen Regeln der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS erstellt. Das Geschäftsjahr endet jeweils am 31.12. Wichtige finanzielle und produktspezifische Begriffe sind im Glossar auf den Seiten 154 bis 157 erläutert.

Der Konzern ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Produktsystemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge (Truck und Trailer) sowie für Busse und Wohnmobile. Die Produktpalette umfasst Achs- und Federungssysteme, Sattel- und Anhängerkupplungen, Königszapfen und Stützwinden. Zum Unternehmen mit seinen drei Business Units gehören derzeit 22 Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika, Brasilien, Australien, China und Indien. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über ein Servicenetz mit weltweit mehr als 7.000 Stationen.

I.2 Entstehung

Die SAF-HOLLAND S.A. wurde im Dezember 2005 gegründet für den Erwerb der SAF-Gruppe, Bessenbach/Deutschland, eines europäischen Marktführers im Bereich der Herstellung und des Vertriebs von Achsen und Achssystemen für die Trailerindustrie. Der Erwerb erfolgte am 31.03.2006 auf indirektem Weg über die 100%ige Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND GROUP GmbH und deren 100%ige Tochtergesellschaft SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH. Diese Gesellschaften waren zur finanzwirtschaftlichen und steuerrechtlichen Strukturierung der Transaktion gegründet worden. Die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH übernahm am 18.12.2006 die US-amerikanische Holland-Gruppe, einen amerikanischen Marktführer im Bereich Komponenten und Systeme für die Truck- und Trailerindustrie.

SAF war vor dem Erwerb von Holland mehrheitlich im Besitz der Private-Equity-Gesellschaft Pamplona Capital Partners I, LP, London, Großbritannien. Pamplona hatte die SAF-Anteile wiederum von der deutschen Private-Equity-Gesellschaft Deutsche Beteiligungs AG sowie dem Management und Mitgliedern der Gründerfamilie erworben. Holland befand sich vor dem Kauf zu 100% im Familienbesitz. Nach dem Zusammenschluss beider Firmen sind die Familienmitglieder und das Management signifikant an der SAF-HOLLAND S.A. beteiligt. Die Aktionärsstruktur ist im Kapitel „Aktie“ auf Seite 25 dieses Geschäftsberichts wiedergegeben.

Am 26.07.2007 wurden die Aktien der SAF-HOLLAND S.A. in den amtlichen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) eingeführt. Hierzu wurden bei dem Initial Public Offering (IPO) die Anteile zum Preis von 19,- Euro je Aktie bei institutionellen Investoren platziert. Dabei wurden 5,12 Mio. Aktien aus einer Kapitalerhöhung angeboten, weitere 2,38 Mio. Aktien von Altaktionären abgegeben. Mit dem Börsengang erreichte

SAF-HOLLAND mehrere Ziele:

- Die Eigenkapitalquote verbesserte sich deutlich und die Verschuldung wurde signifikant zurückgeführt.
- Die Gesellschaft erlangte eine größere unternehmerische Unabhängigkeit.
- Das Standing bei Geschäftspartnern und am Kapitalmarkt wurde gestärkt.
- Die Gesellschaft verfügt über einen zusätzlichen Weg, ihr Wachstum zu finanzieren.

Konzernstruktur:



I.3 Vergleichbarkeit

Im vorliegenden Konzernabschluss zum 31.12.2007 sind Vorjahreszahlen enthalten, die zum Teil nicht vergleichbar sind. Vor dem Zusammenschluss beider Unternehmen berichtete die nordamerikanische Holland-Gruppe nach den US-Rechnungslegungsgrundsätzen US-GAAP zum Bilanzstichtag 31.10. Die SAF-Gruppe hingegen berichtete nach den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen HGB mit Stichtag 31.12. Zum Ende des Geschäftsjahres 2006 wurde die Rechnungslegung in der SAF-HOLLAND-Gruppe auf die internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS und ein einheitliches Geschäftsjahr mit Stichtag 31.12. umgestellt.

Aufgrund der unterjährigen Unternehmenskäufe im Jahr 2006 ist in der Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS zum 31.12.2006 die SAF-Gruppe nur mit ihrer Geschäftstätigkeit vom 31.3.2006 bis 31.12.2006 sowie die Geschäftsentwicklung der Holland-Gruppe vom 18.12.2006 bis 31.12.2006 enthalten. Für Zwecke der Vergleichbarkeit zu den aktuellen Geschäftszahlen wurden in Anlehnung an DRS 15 Tz. 26 von der SAF-HOLLAND-Gruppe die Zahlen der Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum 01.01.2006 bis 31.12.2006 herangezogen. Ziel der Darstellung ist es, die Geschäftstätigkeit so zu präsentieren, als hätte die mit den Unternehmenszukäufen geschaffene Struktur bereits vom 01.01.2006 an existiert. Die Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung ist daher eine hypothetische Darstellung.

Die Bilanz zum 31.12.2007 ist dagegen voll vergleichbar mit der Bilanz zum 31.12.2006.

Da die Business Units erst mit Wirkung 01.07.2007 definiert wurden, ist eine nach 2006 reichende Rückrechnung nur bezogen auf Umsatz und Bruttoergebnis möglich.

I.4 Segmente

Vor dem Erwerb war SAF funktional aufgestellt, Holland hingegen regional organisiert. Holland war im Wesentlichen in Nordamerika aktiv, SAF hatte seinen Schwerpunkt in Europa. Beide Unternehmen ergänzen sich komplementär: Weder bei den Produkten noch in der regionalen Marktaufteilung gab es wesentliche Überschneidungen. Im Laufe des Jahres 2007 hat die Gesellschaft eine neue Organisationsstruktur geschaffen. Über ein sogenanntes Top Integration Committee wurde die organisatorische Zusammenführung der beiden Unternehmen SAF und Holland im ersten Halbjahr 2007 abgeschlossen.

Nach dem Prinzip „One face to the customer“ ist SAF-HOLLAND seit dem 01.07.2007 in drei Business Units organisiert:

- Trailer Systems
- Powered Vehicle Systems
- Aftermarket

Alle drei Bereiche sind für das operative Geschäft und ihr jeweiliges Ergebnis verantwortlich. Sie sind dafür mit allen nötigen Ressourcen ausgestattet. Wesentliche Servicebereiche sind zentral organisiert.

Das Trailergeschäft trägt mit den Geschäften in Nordamerika und Europa mit 68 % zum Umsatz bei. Da Holland über keine eigene Achstechnologie verfügte, bietet sich nun die Chance, das Know-how von SAF nach den USA zu transferieren und dadurch eine gute Marktposition für Achssysteme in Nordamerika zu erlangen.

Im Truckgeschäft werden 10% der Umsätze erzielt, heute noch überwiegend in Nordamerika. Auch hier soll es zu einem Technologietransfer kommen: Das US-Know-how bei Sattelkupplungen, kombiniert mit dem breit gefächerten Servicenetz in Europa, soll SAF-HOLLAND zu einem führenden Anbieter für diese Produkte auch in Europa machen.

Die Business Unit Aftermarket steuert 22 % zum Umsatz bei. In Nordamerika steht dieser Bereich für rund 37% des Umsatzes, in Europa sind es bislang noch rund 14 %. Wachstums treiber ist die installierte Basis, also der hohe Verbreitungsgrad von Achssystemen, der in den vergangenen Jahren in Europa stark gestiegen ist.

I.5 Leitung und Kontrolle, Vergütungsbericht

Die Leitung der SAF-HOLLAND S.A. orientiert sich am angloamerikanischen Boardsystem. Neben dem Management Board, das die operative Tätigkeit steuert, besteht das Board of Directors. Es ist zur Hälfte mit unternehmensverbundenen Mitgliedern besetzt, die Aktionäre der Gesellschaft sind. Die andere Hälfte ist unternehmensunabhängig. Bis auf Rudi Ludwig als CEO ist kein Board-Director gleichzeitig in operativen Funktionen der SAF-HOLLAND-Gruppe tätig.

Vorsitzender des Board of Directors ist Dr. Rolf Bartke, stellvertretender Vorsitzender ist Ulrich Otto Sauer. Mitglieder des Board of Directors erhalten für ihre Tätigkeit eine Vergütung und Zuschläge für Sonderfunktionen wie für den Vorsitz des Audit Committee und den Vorsitz des Remuneration Committee. Herr Ludwig bezieht für seine Tätigkeit im Board of Directors keine Vergütung. Neben dem Board of Directors wurde mit der neuen Organisationsstruktur ab dem 01.07.2007 ein Management Board ernannt. Das Management Board umfasst CEO Rudi Ludwig, CFO Wilfried Trepels, COO Sam Martin und Steffen Schewerda als Leiter Operations. Die Funktion des Leiters Operations wurde geschaffen, um die 22 Produktionsstandorte übergreifend zu steuern. Zudem gehören dem Management Board die Leiter der Business Units an: Detlef Borghardt (Trailer Systems), Jack Gisinger (Powered Vehicle Systems) und Tim Hemingway (Aftermarket).

Für die Führungskräfte der vier oberen Managementebenen (inklusive Management Board) wurde ein erfolgsabhängiges Vergütungssystem eingeführt, das durch Zielvereinbarungen unterlegt ist. Es werden bis zu fünf persönliche Ziele und zwei Ergebnisziele auf Unternehmensebene definiert. Je höher der jeweilige Mitarbeiter in der Hierarchie steht, umso stärker wird der Gesamtunternehmenserfolg gewichtet.

I.6 Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

SAF-HOLLAND ist in Europa bei Achssystemen und in Nordamerika bei Sattelkupplungen, Königszapfen und anderen Komponenten für schwere Nutzfahrzeuge in einer führenden Marktposition, das heißt gemessen am Marktanteil stärkster oder zweitstärkster Anbieter.

I.7 Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Drei Rahmenfaktoren prägen den Geschäftsverlauf von SAF-HOLLAND:

1. Konjunktur: Grundsätzlich ist die weltweite Konjunkturentwicklung ein wichtiger Indikator für das Transportvolumen. Allerdings belastet nicht in allen Märkten eine schwache Wirtschaftsentwicklung das Transportgeschäft. Beispiel Europa: Kostendruck in den west-europäischen Unternehmen befähigt den Trend zum Outsourcing und somit eine Produktionsverlagerung zu kostengünstigeren Standorten in Osteuropa. Somit steigt der Bedarf nach Transportkapazitäten gerade auch in konjunkturell schwierigen Zeiten.
2. Infrastruktur: Die wachsende Globalisierung zieht Investitionen in die Infrastruktur nach sich, beispielsweise in das Straßennetz. Umgekehrt beeinträchtigt eine nicht ausreichende Infrastruktur den Logistiksektor: So wurde in Deutschland die Einführung sogenannter Megatrucks mit größerer Ladekapazität und somit höherem Gewicht verworfen, da Sicherheitsrisiken befürchtet werden und das Straßennetz den höheren Belastungen nicht gewachsen sein soll.
3. Regulierung: Rechtliche Rahmenbedingungen in den Zielmärkten beeinflussen die Kaufentscheidungen der Kunden und können als Wachstumstreiber für den Absatz der Gesellschaft fungieren. So steht weltweit der Trend zur Reduzierung der Emissionen im Fokus der Gesetzgeber, die zu einer stärkeren Nachfrage nach energieeffizienteren Trucks und Trailern führen kann. Überdies sind dabei die Entwicklung der Sicherheitsstandards wie etwa die Verkürzung von Bremswegen oder die Sicherung der Ladung zu nennen.

I.8 Unternehmenssteuerung

Das unternehmensinterne Steuerungssystem orientiert sich am Geschäftsverlauf der jeweiligen Business Units. Primär stehen Marktanteilsentwicklung, Umsatz und Ergebnis der Business Units im Fokus. Wesentliche Zielgröße ist die Bruttomarge, die bestimmt ist durch Preise, Mengen, Kosten und den Mix der abgesetzten Produkte.

Zentrale Steuerungsgröße ist das EBIT bzw. das bereinigte EBIT. Grund für die Bereinigung ist, dass im Zuge des Zusammenschlusses und des Börsengangs zahlreiche Kosten angefallen sind, die nicht originär dem operativen Geschäft zuzurechnen sind und daher zu einem verzerrten Bild der tatsächlichen Ertragslage führen würden. Das EBIT wird um folgende Effekte bereinigt: Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA,) sowie Transaktions- und Integrationskosten für IPO und Zusammenschluss.

Weitere wichtige zentrale Steuerungsgrößen sind das Net Working Capital sowie der ROCE (Return on Capital Employed) zur Messung der Ertragsstärke. Grundsätzlich strebt SAF-HOLLAND eine nachfrageorientierte Produktion an, verbunden mit einem straffen Forderungs- und Lieferantenmanagement, einer Reduzierung der Durchlaufzeiten und einer effizienten Herstellung.

Im Rahmen der nichtfinanziellen Steuerungsgrößen steht bei SAF-HOLLAND die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt. Diese wird mit Befragungen durch externe Institute ermittelt; zugleich wird im operativen Geschäft die Liefertreue erfasst. Im Geschäftsjahr 2007 ist die Kundenzufriedenheit vor allem in Europa durch Lieferengpässe beeinflusst. Sie resultierten

aus der stark steigenden Nachfrage nach SAF-HOLLAND-Produkten und Engpässen bei der Bereitstellung von Vorprodukten durch Lieferanten, die trotz bestehender umfangreicher Rahmenverträge auftraten.

I.9 Angabe gem. Artikel 11 Abs. 3 des Übernahmegerichtes vom 19. Mai 2006

- a) Angaben entsprechend Absatz a) des Gesetzes (Struktur des Kapitals) sind auf den Seiten 24 bis 25 dieses Geschäftsberichtes enthalten.
- b) Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung von Aktien.
- c) Entsprechend den Anforderungen des Artikels 11 (1) c) des luxemburgischen Gesetzes vom 19. Mai 2006 stellen sich die wesentlichen Anteilseigner der SAF-HOLLAND S.A. wie folgt dar:

Name des Anteilseigners	Anteile	%-Anteil der Stimmrechte
Pamplona Capital Partners I, LP ¹⁾	6.505.877	34,5%
ASAF Verwaltungs GmbH ²⁾	1.757.475	9,3%
Luruna GmbH ³⁾	1.131.141	6,0%
Holland Holdco, LLC ⁴⁾	959.665	5,1%

1) Pamplona Capital Partners I, LP ist eine Tochtergesellschaft der Pamplona Equity Advisors I Ltd. (UK), welche selbst eine Tochtergesellschaft der Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist. Pamplona PE Investments (Cayman Islands) ist eine von Herrn Alexander Knaster kontrollierte Gesellschaft.

2) ASAF Verwaltungs GmbH ist eine von Herrn Ulrich Otto Sauer kontrollierte Gesellschaft.

3) Luruna GmbH ist eine von Herrn Rudi Ludwig kontrollierte Gesellschaft.

4) Holland Holdco, LLC ist eine von der Holland Shareholders, LLC sowie Herrn Richard W. Muzzy, Jr. kontrollierte Gesellschaft. Die Holland Shareholders, LLC selbst, ist eine von Herrn Richard W. Muzzy, Jr. kontrollierte Gesellschaft. Darüber hinaus kontrolliert Herr Richard W. Muzzy, Jr. weitere 12.548 Stammaktien bzw. 0,1% der Stimmrechte durch eine weitere Holding-Gesellschaft (Holland Holdco #2 Ltd.).

- d) Es existieren keine Aktien, welche besondere Kontrollbefugnisse beinhalten.
- e) Die mit der Ausgabe von Aktien an die Mitarbeiter zusammenhängenden Kontrollrechte werden direkt durch die betreffenden Mitarbeiter ausgeübt.
- f) Es existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen.
- g) Der Gesellschaft sind keine Vereinbarungen mit den Gesellschaftern bekannt, die zu einer Beschränkung der Übertragung von Aktien bzw. Stimmrechten im Sinne der Richtlinie 2004/109/EG (Transparenzrichtlinie) führen.
- h) Die Mitglieder des Board of Directors können gem. Artikel 18.12 der Satzung sowie des Artikels 67 des Gesetzes im Zusammenhang mit der erforderlichen Mehrheit durch eine einfache Mehrheit (d. h. 50 % plus einer Stimme) bei einer Gesellschafterversammlung gewählt und abgewählt werden. Es bestehen keine Erfordernisse an eine beschlussfähige Mehrheit. Jede Änderung der Satzung der Gesellschaft durch die Gesellschafterversammlung bedarf einer Mehrheit von 66,67 % des auf der Gesellschafterversammlung vertretenen stimmberechtigten Kapitals unter der Voraussetzung, dass 50% des stimmberechtigten Kapitals an der Gesellschafterversammlung teilnehmen.
- i) Angaben bzgl. der Befugnisse des Board of Directors zur Ausgabe und Einziehung von Aktien sind auf Seiten 52 und 115 dieses Geschäftsberichtes enthalten. Das Board of Directors ist mit weitreichenden Befugnissen zur Ausübung aller administrativen Aufgaben im Interesse der Gesellschaft ausgestattet.
- j) Es bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen, in denen die Gesellschaft eine Vertragspartei ist, die im Falle eines Kontrollwechsels nach einem Übernahmegericht zustande kommen, sich verändern oder enden.
- k) Es bestehen keine Vereinbarungen, zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Board of Directors, die für den Fall eines Übernahmegerichts Entschädigungsvereinbarungen für die Mitarbeiter vorsehen, wenn das Beschäftigungsverhältnis ohne wichtigen Grund beendet wird.

II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

II.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltweit entwickelte sich das wirtschaftliche Umfeld insgesamt freundlich. Ausgelöst durch die US-Hypothekenkrise und die daraus resultierende Kreditkrise in den USA und Europa schwächte sich die konjunkturelle Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte jedoch ab und lag somit unter Vorjahr. Insgesamt wuchs die Weltwirtschaft im Jahr 2007 um 4,9 % (Vorjahr: 5,4 %)¹⁾. In den USA legte das Bruttoinlandsprodukt (Real GDP) um 2,2 % (Vj.: 2,9%) zu²⁾. Die Wirtschaftsleistung der Europäischen Union erhöhte sich um 2,9 % (Vj.: 3,0%)³⁾. Ähnlich sieht die Entwicklung in Deutschland aus: Mit einem Anstieg um 2,5 % (Vj.: 2,9%)⁴⁾ schwächte sich der Aufschwung leicht ab. Resultierend aus dem Wirtschaftswachstum legte das Transportaufkommen zu, beispielsweise in Deutschland um 5,5 % auf 3.430 Mio. Tonnen⁵⁾.

Die Wachstumsimpulse auf den europäischen Märkten sind für SAF-HOLLAND ungebrochen, während in den USA der Absatz aus regulatorischen und konjunkturellen Gründen rückläufig war. Europa: Die Trailerproduktion kletterte um 8,2% auf 299.830, während die Produktion im Bereich Truck (über 15 Tonnen) um 15,7% auf 425.197 Fahrzeuge wuchs. Nordamerika: Die Zahl der produzierten Trailer ging um ein Viertel auf 244.205 zurück. Noch stärker war der Rückgang im Bereich Truck (Class 8) mit einem Minus von rund 44 % auf 211.981 Stück⁶⁾.

II.2 Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2007

Grundsätzlich ist das Geschäft der SAF-HOLLAND durch eine schwache Saisonalität geprägt. In der Regel ist das erste Quartal am stärksten, Werksferien im Sommer und um Weihnachten führen im dritten und vierten Quartal zu geringeren Umsätzen.

Aufgrund der hohen Nachfrage in Europa wurden die Kapazitäten in der Achsproduktion um 25% erhöht. Auch 2008 soll die Kapazität um mehr als 20% gesteigert werden. Die Kapazitätserhöhung basiert auf der Entwicklung des Auftragseingangs und des Auftragsbestandes sowie auf mit Kunden abgeschlossenen Rahmenverträgen.

In Nordamerika war bei Trailern ein noch zufriedenstellendes Geschäft im ersten Halbjahr zu verzeichnen. Aufgrund der Immobilienkrise im zweiten Halbjahr verringerte sich die Nachfrage nach Transportleistungen deutlich, woraus ein Umsatzrückgang resultierte. Maßgeblich für das schwache USA-Geschäft im Truckbereich waren überdies Vorzieheffekte, die zu hohen Umsätzen 2006 und erwartungsgemäß zu einem starken Rückgang ab dem zweiten Quartal 2007 geführt haben. Aufgrund von neuen Emissionsvorschriften, die zum 01.01.2007 in Kraft traten, hatten sich viele Leasinggesellschaften und große Speditionen über den tatsächlichen Bedarf hinaus mit neuen Zugmaschinen eingedeckt. Diesen Zyklus gibt es in dieser Form nur in den USA, da in Europa die Einführung neuer Standards in der Regel mit staatlichen Vergünstigungen begleitet wird. Diese Subventionen gleichen die in der Regel höheren Kosten für die neuen Motoren für den Spediteur beziehungsweise Flottenbetreiber weitgehend aus. Die Kunden sind daher nicht gezwungen, Investitionen vorzuziehen.

Die Kapazitäten in Nordamerika wurden durch den Abbau von Personal im Produktionsbereich angepasst. Zusätzlich hat die Gesellschaft im indirekten Produktionsbereich Personal abgebaut. Zur Unterstützung des Kostensenkungsprogramms wurde ein Vorruhestands-

1) Internationaler Währungsfonds IWF

2) Bureau of Economic Analysis

3) Eurostat

4) Statistisches Bundesamt.

5) Statistisches Bundesamt

6) ACT Publications: „Commercial Truck, Bus and Trailer Industry, Outlook Report“, Februar 2008; ACT Publications „State of the Industry Series #1 N.A. Classes 5-8 Vehicles, December, and Year-to-date, 2007 Data“, Januar 2008; JD Power and Associates: „Global Commercial Vehicle Forecast, Fourth Quarter, 2007“

programm aufgelegt, mit dem die Personalkosten in allen indirekten Bereichen gesenkt werden. Das Programm wird 2008 erweitert fortgesetzt werden. SAF-HOLLAND plant, Produktionsstandorte in den USA und in Europa zu konsolidieren, um die Effizienz der Fertigung zu steigern.

Um erste Synergien aus dem Zusammenschluss von SAF und Holland schnell zu heben, wurde im Rahmen eines Gesamtplans die Geschäftstätigkeit in Australien zusammengeführt. Weitere Schritte folgen in Deutschland, Großbritannien und Brasilien.

In den Emerging Markets Europas, Lateinamerikas und Asiens will SAF-HOLLAND stark wachsen. Dazu hat die Gesellschaft 2006 in Brasilien ein Unternehmen gegründet, das im vierten Quartal 2007 erste Umsätze mit Achssystemen erzielt hat. Die Gesellschaft erwartet für 2008 in Brasilien ein kräftiges Wachstum.

Im April 2007 wurde in Indien mit einem lokalen Partner das Joint Venture Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd. mit Sitz in Chennai, Indien, gegründet, an dem die beiden Partner jeweils zu 50 % beteiligt sind. Zwar ermöglicht der Zustand von Straßen und Brücken in Indien noch kein nennenswertes Geschäft im Bereich der schweren Trucks und Trailer, allerdings liefert SAF-HOLLAND hier über das Joint Venture bereits Federungssysteme an Bushersteller und profitiert so indirekt vom wachsenden Personenverkehr in dem bevölkerungsreichen Land.

II.3 Ertragsentwicklung

Wie beschrieben (siehe Kapitel Vergleichbarkeit, I.3), erfolgt der Vergleich des aktuellen Jahresergebnisses mit dem Pro-Forma-Ergebnis 2006.

Gewinn- und Verlustrechnung

Angaben in Mio. €	2007		2006 Pro-Forma	
Umsatzerlöse	812,5	100,0 %	777,8	100,0 %
Umsatzkosten	-670,9	-82,6 %	-634,8	-81,6 %
Bruttoergebnis	141,6	17,4 %	143,0	18,4 %
Sonstige betriebliche Erträge	3,2	0,4 %	5,7	0,7 %
Vertriebskosten	-45,5	-5,6 %	-46,4	-6,0 %
Verwaltungskosten	-48,8	-6,0 %	-34,9	-4,5 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-11,8	-1,5 %	-12,1	-1,6 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0,0	0,0 %	-0,3	0,0 %
Betriebsergebnis	38,7	4,8 %	55,0	7,1 %
Finanzergebnis	-32,6	-4,0 %	-32,1	-4,1 %
Beteiligungsergebnis	0,7	0,1 %	0,7	0,1 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	6,8	0,8 %	23,6	3,0 %
Ertragsteuern	4,4	0,5 %	-10,5	-1,3 %
Jahresüberschuss	11,2	1,4 %	13,1	1,7 %
Anzahl der Aktien*	18.837.375		18.837.375	
Ergebnis je Aktie in €*	0,59		0,70	

* Die Anzahl der Aktien wird angenommen, als wäre die Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31.12.2007 in 2007 und dem gesamten Geschäftsjahr 2006 unverändert gewesen.

II.3.1 Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz von SAF-HOLLAND stieg im Berichtszeitraum um 4,5 % von 777,8 Mio. Euro auf 812,5 Mio. Euro. In Europa erhöhte sich der Umsatz von 402,2 auf 519,7 Mio. Euro, während in Nordamerika die Erlöse 292,8 Mio. Euro nach 375,6 Mio. Euro im Vergleichszeitraum betrugen. Die Geschäftsentwicklung in den Business Units ist entsprechend geprägt (siehe Kapitel Geschäftsverlauf in den Business Units, II.4).

Bereinigt um Währungskurseffekte wäre der Konzernumsatz im Berichtszeitraum um 7,9 % auf 839,0 Mio. Euro gestiegen. Der durchschnittliche Umrechnungskurs von US-Dollar zu Euro lag im Geschäftsjahr bei 1,3683 (Vj.: 1,2547).

Umsatzentwicklung nach Regionen

Angaben in Mio. €	2007	2006 Pro-Forma
Europa	519,7	64,0 %
Nordamerika	292,8	36,0 %
Summe	812,5	100,0 %

Umsatzentwicklung nach Regionen (wechselkursbereinigt)

Angaben in Mio. €	2007	2006 Pro-Forma
Europa	519,7	61,9 %
Nordamerika	319,3	38,1 %
Summe	839,0	100,0 %

Umsatzentwicklung nach Business Units

Angaben in Mio. €	2007	2006 Pro-Forma
Trailer Systems	551,1	67,8 %
Powered Vehicle Systems	81,3	10,0 %
Aftermarket	180,1	22,2 %
Gesamt	812,5	100,0 %

Umsatzentwicklung nach Business Units (wechselkursbereinigt)

Angaben in Mio. €	2007	2006 Pro-Forma
Trailer Systems	560,4	66,8 %
Powered Vehicle Systems	88,7	10,6 %
Aftermarket	189,9	22,6 %
Gesamt	839,0	100,0 %

II.3.2 Ergebnisentwicklung

Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2007 ein bereinigtes EBIT in Höhe von 60,5 Mio. Euro im Vergleich zu 65,1 Mio. im Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge betrug 7,4% nach 8,4% im Vorjahr.

Bereinigt um Währungskurseffekte hätte im Jahr 2007 das bereinigte EBIT 62,1 Mio. Euro betragen, bezogen auf einen durchschnittlichen Umrechnungskurs von US-Dollar zu Euro von 1,3683 (Vj.: 1,2547).

Das EBIT wurde um folgende Positionen bereinigt:

- Im Zuge der Unternehmenszukäufe wurde eine Kaufpreisallokation (PPA) vorgenommen, in deren Rahmen 123,8 Mio. Euro immaterielle Vermögensgegenstände, 72,1 Mio. Euro Firmenwert, 31,8 Mio. Euro Neubewertung von Sachanlagen und Vorräten sowie 55,5 Mio. Euro latente Steuern zum 31.12.2006 verbucht worden sind. Dies hat im Geschäftsjahr 2007 zu Abschreibungen in Höhe von 6,7 Mio. Euro geführt, die auch in den nächsten Geschäftsjahren wiederkehren werden. Zusätzlich traten Einmaleffekte in Höhe von 1,2 Mio. Euro durch die Neubewertung der Vorräte auf.
- Die Einmalkosten im Zusammenhang mit dem IPO betrugen 10,5 Mio. Euro für Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unterstützungsdiestleistungen.
- Für die Integration der beiden Unternehmen waren Aufwendungen in Höhe von 2,7 Mio. Euro notwendig, vor allem Kosten für Beratungsleistungen und Personalabbau. Auch 2008 erwartet SAF-HOLLAND Integrationskosten, da eine Konsolidierung der Produktionsstandorte geplant ist.

Übersicht: Kaufpreisallokation (PPA)

Angaben in Mio. €	01.01.2007	Neubewertung aufgrund von Steuersatz- änderung	Abgänge	Abschrei- bungen	Fremd- währungs- differenzen	31.12.2007
Immaterielle Vermögenswerte	123,8			3,7	-4,5	115,6
Firmenwert	72,1				-3,0	69,1
Sachanlagen	30,6		0,1	3,0	-1,3	26,2
Vorratsvermögen	1,2		1,2			0
Summe brutto	227,7		1,3	6,7	-8,8	210,9
Passive latente Steuern	55,5	7,5		2,7	-2,3	43,0
Summe netto	172,2	-7,5	1,3	4,0	-6,5	167,9

Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Angaben in Mio. €	2007	2006 Pro-Forma
Jahresüberschuss	11,2	13,1
Ertragsteuern	-4,4	10,5
Finanzergebnis	32,6	32,1
Abschreibungen aus PPA*	6,7	7,0
Step-up-Inventory aus PPA*	1,2	2,2
Transaktions- und Integrationskosten	13,2	0,2
Bereinigtes EBIT	60,5	65,1
in % vom Umsatz	7,4 %	8,4 %
Abschreibungen	12,0	11,9
Bereinigtes EBITDA	72,5	77,0
in % vom Umsatz	8,9 %	9,9 %
Abschreibungen	-12,0	-11,9
Finanzergebnis	-32,6	-32,1
Auflösung Rechnungsabgrenzungsposten infolge neuer Finanzierung	6,9	4,7
Ergebnis vor Steuern und Bereinigungen	34,8	37,7
Ertragsteuern**	-12,5	-13,6
Bereinigter Jahresüberschuss	22,3	24,1
in % vom Umsatz	2,7 %	3,1 %
Anzahl der Aktien***	18.837.375	18.837.375
Bereinigtes Ergebnis je Aktie in €***	1,18	1,28

* Kaufpreisallokation (PPA) aus dem Erwerb der SAF-Gruppe am 31.03.2006 und der Holland-Gruppe am 18.12.2006.

** Beim bereinigten Jahresüberschuss wurde ein einheitlicher Steuersatz von 36% unterstellt.

*** Die Anzahl der Aktien wird angenommen, als wäre die Anzahl der ausgegebenen Aktien zum 31.12.2007 in 2007 und dem gesamten Geschäftsjahr 2006 unverändert gewesen.

II.3.3 Entwicklung übriger wesentlicher Posten der Gewinn- und Verlustrechnung

Das Ergebnis ist im Wesentlichen von der Entwicklung der Bruttomarge geprägt, die im Berichtszeitraum bei 17,4 % im Vergleich zu 18,4 % im Vorjahr lag. Sie ist von drei Effekten beeinflusst: von Verschiebungen im Kundenmix hin zu Großkunden mit niedrigeren Margen, steigenden Materialkosten und zu hohen Produktionskosten durch nicht ausreichende Auslastung in den USA.

Die sonstigen Erträge betrugen wegen geringerer Versicherungsrückerstattungen 3,2 Mio. Euro nach 5,7 Mio. Euro im Vorjahr. Trotz des Umsatzanstiegs gingen die Vertriebskosten mit 45,5 Mio. Euro nach 46,4 Mio. Euro zurück, da das Vorjahr durch Aufwendungen für die Internationale Automobil-Ausstellung (IAA), die für Nutzfahrzeuge alle zwei Jahre in Hannover stattfindet, geprägt war. Die höheren Verwaltungskosten von 48,8 Mio. Euro gegenüber 34,9 Mio. Euro im Vorjahr resultieren aus dem Börsengang und der Integration beider Gesellschaften. Der Aufwand im Bereich Forschung und Entwicklung betrug 11,8 Mio. Euro nach 12,1 Mio. Euro im Jahr 2006.

Das Beteiligungsergebnis in Höhe von 0,7 Mio. Euro blieb konstant und umfasst im Wesentlichen die Ergebnisbeiträge der Beteiligungen in China und Frankreich. Während die beiden chinesischen Gesellschaften auf die Produktion und den Vertrieb für China und den Export ausgerichtet sind, handelt es sich bei dem französischen Unternehmen um einen Lieferanten für Gusskomponenten mit Standorten in Frankreich und Mexiko, an dem SAF-HOLLAND mit 34,1% beteiligt ist.

Das Finanzergebnis belief sich auf -32,6 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von -32,1 Mio. Euro. Das Finanzergebnis ist durch einmalige Sondereffekte belastet: Sowohl 2006 als auch 2007 wurden aktivierte Kosten der Kreditbeschaffung in Höhe von 6,9 Mio. Euro (Vj.: 4,7 Mio. Euro) außerplanmäßig ausgebucht, da im Zuge des Erwerbs von SAF und Holland im Jahr 2006 sowie im Nachgang des IPO jeweils neue Finanzierungen abgeschlossen wurden.

Der durchschnittliche Zinssatz auf Fremdkapital betrug 6,7 % p.a. Finanziert wurde sowohl im EURIBOR- wie auch im LIBOR-Bereich. Die Gesellschaft hat am 08.03.2007 zur Absicherung von Zinsschwankungen Swap-Agreements abgeschlossen, die rund 80 % der Zinsrisiken abdeckten.

Im operativen Geschäft spielen Wechselkurseffekte bei SAF-HOLLAND nur eine geringe Rolle. Strategie ist es, in den jeweiligen regionalen Märkten zu produzieren. Dies stellt nicht nur ein Real Hedging dar, sondern senkt auch den Logistikaufwand. Wesentliche Effekte ergeben sich lediglich im Rahmen der Konsolidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums.

Die bereinigten Abschreibungen betrugen im Geschäftsjahr 12,0 Mio. Euro nach 11,9 Mio. Euro im Vorjahr, da die Investitionen mit 19,3 Mio. Euro höher ausfielen als im Vorjahr mit 17,0 Mio. Euro.

Zum 31.12.2007 betrug die Steuerquote im Konzern 36 % und hätte somit zu einem Steueraufwand von -2,5 Mio. Euro führen müssen. Dennoch weist die Gesellschaft einen positiven Steuerertrag von 4,4 Mio. Euro aus. Grund dafür ist unter anderem die vom Deutschen Bundestag im Mai 2007 verabschiedete Unternehmenssteuerreform 2008, die vom Deutschen Bundesrat am 06.07.2007 beschlossen wurde. Zentrale Änderungen sind die Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 % und der Gewerbesteuermesszahl von 5 % auf 3,5 % ab dem Jahr 2008. Aufgrund der niedrigeren Ertragsteuersätze ergab sich bei der Ermittlung der latenten Steuern per saldo ein Steuerertrag von 7,5 Mio. Euro. Darüber hinaus führt die Aktivierung des Verlustvortrages in Luxemburg, welcher aus den Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem IPO resultiert, zu einem steuerlich positiven Effekt von 2,9 Mio. Euro. Dem gegenüber stehen weitere Effekte aus latenten Steuern in Höhe von -3,5 Mio. Euro.

Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2007 beträgt 11,2 Mio. Euro nach 13,1 Mio. Euro im Vorjahr. Er ist durch nichtoperative Einflüsse von insgesamt netto -11,1 Mio. Euro (Vj.: -11,0 Mio. Euro) wie Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation, Abschreibungen aufgrund der Neufinanzierung, Transaktions- und Integrationskosten sowie Steuereffekte geprägt.

Legt man die Aktienzahl von 18.837.375 Stück zum Bilanzstichtag für das gesamte Geschäftsjahr 2007 und das Vorjahr zugrunde, ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 0,59 Euro (Vj.: 0,70 Euro je Aktie).

II.4 Geschäftsverlauf in den Business Units

Übersicht über die Business Units

Angaben in Mio. €	Business Unit Trailer Systems		Business Unit Powered Vehicle Systems		Business Unit Aftermarket		Total	
	2007	Pro-Forma	2007	Pro-Forma	2007	Pro-Forma	2007	Pro-Forma
Umsatzerlöse	551,1	473,0	81,3	114,3	180,1	190,5	812,5	777,8
Umsatzkosten	-483,2	-409,0	-69,9	-100,5	-117,8	-125,4	-670,9	-634,9
Bruttoergebnis	67,9	64,0	11,4	13,8	62,3	65,1	141,6	142,9
in % vom Umsatz	12,3%	13,5 %	14,0 %	12,1 %	34,6 %	34,2 %	17,4 %	18,4 %

II.4.1 Trailer Systems

Die Business Unit Trailer Systems profitierte 2007 vom starken Wachstum der Transportvolumina in Europa, vor allem in Osteuropa inklusive Russland. In den USA wirkte sich die Immobilienkrise vom dritten Quartal an dämpfend aus. Der Umsatz stieg um 16,5 % (wechselkursbereinigt um 18,5 %) auf 551,1 Mio. Euro. Wir gehen von unveränderten Marktanteilen aus.

Die Bruttomarge betrug 12,3 % (Vj.: 13,5%) und wurde durch höhere Materialkosten, strukturelle Veränderungen im Kundenkreis sowie eine unzureichende Auslastung der Kapazitäten in den USA belastet. Mit Preiserhöhungen zum 01.07.2007 und zum 01.01.2008 in Europa reagierte die Gesellschaft auf diese Entwicklung. Die Unterauslastungskosten in den USA wurden durch den Abbau von variablem Personal und Mitarbeitern in indirekten Produktionsbereichen gesenkt. In diesem Segment strebt die Gesellschaft mittelfristig eine Bruttomarge auf dem Niveau von 2006 an.

II.4.2 Powered Vehicle Systems

In der Business Unit Powered Vehicle Systems gab es im Bereich Truck einen starken regulatorischen Effekt: Da in den USA zum 01.01.2007 neue Emissionsstandards eingeführt worden waren, hatten Flottenbetreiber Investitionen auf 2005 und 2006 vorgezogen. Dies führte 2007 in der Truckindustrie zu einem erwartungsgemäßen Absatzerückgang um rund 40%. Der Umsatz ging lediglich um 28,9% (wechselkursbereinigt um 22,4%) zurück. SAF-HOLLAND hat den Marktanteil in den USA gesteigert.

Trotz des geringeren Umsatzes war die Bruttomarge in der Business Unit Powered Vehicle Systems mit 14,0% (Vj.: 12,1%) zufriedenstellend. Grund ist vor allem, dass 2007 ein verbesserter Produktmix mit einem höheren Anteil an Spezialprodukten abgesetzt wurde. Auch hier spielen die vorgezogenen Truckkäufe in den USA eine entscheidende Rolle. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sich die Bruttomarge für dieses Segment stabilisieren wird.

II.4.3 Aftermarket

Der Umsatz in der Business Unit Aftermarket betrug 180,1 Mio. Euro. Während in Europa das Geschäft um mehr als 14% zulegte, ging der Umsatz in Nordamerika infolge der regulatorischen Rahmenbedingungen um 15% (wechselkursbereinigt um 7,3%) zurück.

Im Segment Aftermarket verbesserte sich die Bruttomarge leicht auf 34,6% gegenüber dem Vorjahr von 34,2%. Die Gruppe erwartet, dass die Bruttomarge für dieses Segment konstant auf dem erreichten Niveau liegen wird.

II.5 Finanzlage

Aufgabe des Finanzmanagements ist es, die Gesellschaft jederzeit mit ausreichenden Finanzmitteln auszustatten und dabei eine sinnvolle Ausgewogenheit zwischen Eigen- und Fremdmitteln herzustellen. Risiken werden zudem minimiert, indem das Real Hedging durch Produktion und Absatz innerhalb verschiedener Währungsräume genutzt und offene Positionen grundsätzlich abgesichert werden.

II.5.1 Finanzierung

Die Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2007 mit einem Kreditrahmen in Höhe von 304,4 Mio. Euro ausgestattet. Im Rahmen des IPO erfolgte eine teilweise Rückführung der Kredite, so dass sich auf Basis des Umtauschkurses von 1 Euro zu 1,472 US-Dollar (zum 31.12.2007) eine Kreditinanspruchnahme von 262,6 Mio. Euro ergab. Der Kreditrahmen wurde von einem Konsortium unter Führung von Morgan Stanley bereitgestellt. Er gliederte sich nach B- und C-Tranchen in Höhe von je 139,7 Mio. Euro sowie einer revolvierenden Kreditlinie von 25 Mio. Euro. Die B- und C-Tranchen sind unterteilt zu rund 49% in Euro und zu rund 51% in US-Dollar zum 31.12.2007.

Die außerbilanziellen Verpflichtungen betragen im Geschäftsjahr 4,6 Mio. Euro und liegen damit 0,5 Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahrs von 5,1 Mio. Euro. Bei den außerbilanziellen Verpflichtungen handelt es sich weitestgehend um operatives Leasing von Fahrzeugen und Maschinen.

Im Rahmen des Finanzmanagements wird die Gesellschaft in 2008 das Cash-Pooling in Europa und in Nordamerika weitestgehend automatisieren.

II.5.2 Investitionen

Die Investitionen betragen 19,3 Mio. Euro (Vj.: 17,0 Mio. Euro) und stellen eine Quote von 2,4 % (Vj.: 2,2%) vom Umsatz dar. Damit liegen sie in der Größenordnung der Abschreibungen. Da die Abschreibungen jedoch Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA) in Höhe von 6,7 Mio. Euro (Vj.: 7,0 Mio. Euro) enthalten, liegen die Investitionen über den realen Abschreibungen. Dies untermauert die klare Wachstumsstrategie der SAF-HOLLAND. Die Investitionen dienen vor allem dem Kapazitätsausbau und der Rationalisierung.

Eine wichtige Einzelinvestition war im Jahr 2007 die Inbetriebnahme des F&E-Testlabors in Bessenbach. Die Investitionssumme betrug insgesamt 4,4 Mio. Euro, wovon 2,2 Mio. Euro auf das Geschäftsjahr 2007 entfielen. Hauptzweck der Anlage ist es, Entwicklungszeiten zu verkürzen und die Qualitätssicherung auszubauen. Die Anlage simuliert unterschiedliche Straßenzustände und Belastungen von Achssaggregaten. Weiterer Investitionsschwerpunkt war die Kapazitätserhöhung für Achssysteme in den europäischen Werken mit einer Größenordnung von insgesamt 6,7 Mio. Euro.

Maßgeblich für Investitionsentscheidungen ist der Return on Investment (ROI). Als Zielgröße für die Renditebeurteilung einer Investition wird ein Zeitraum von unter 2 Jahren angestrebt. Investitionen zur Erschließung neuer Märkte werden auf Basis von Marktstudien und nur nach Kundenzusagen, etwa im Rahmen einer Absichtserklärung (Letter of Intent), getroffen. In einem ersten Schritt wird die Investition am oberen Ende der Wertschöpfungskette ausgerichtet. Bei Absicherung eines nachhaltigen Wachstums in den neuen Märkten folgen weitere Investitionen in nachgelagerte Wertschöpfungsstufen, um die Unabhängigkeit im jeweiligen Markt herzustellen.

II.5.3 Liquiditätslage

Ziel der Gesellschaft ist es, aus dem Cashflow das interne Wachstum in Form von Investitionen und Net Working Capital zu finanzieren, den Verschuldungsgrad zu reduzieren sowie eine nachhaltige Dividendenzahlung zu ermöglichen.

Die Finanzlage des Konzerns verbesserte sich durch den guten Geschäftsverlauf und den Mittelzufluss aus dem Börsengang. Zum Ende des Geschäftsjahres stiegen die liquiden Mittel auf 27,8 Mio. Euro im Vergleich zu 21,9 Mio. Euro im Vorjahr. Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag 2007 bei 43,5 Mio. Euro. Der Cashflow aus Investitionen betrug -33,8 Mio. Euro und war geprägt von Investitionen ins Anlagevermögen von 19,3 Mio. Euro und dem nachlaufenden Cash-Abfluss von Transaktionskosten aus dem Erwerb der Holland-Gruppe im Dezember 2006 von 7,2 Mio. Euro und der Rückzahlung des Verkäuferdarlehens von 8,5 Mio. Euro. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -4,7 Mio. Euro spiegelt im Wesentlichen den Börsengang wider: Im Rahmen des IPO wurde das Grundkapital erhöht und die Verschuldung reduziert (weitere Angaben zur Eigenkapitalentwicklung siehe Kapitel Vermögenslage, II.5.4). Der Netto-Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung zum Börsengang betrug 91,8 Mio. Euro. Mit dem Erlös wurden Vorzugsaktien und wandelbare Vorzugsaktien in Höhe von 8,2 Mio. Euro sowie bestehende

Gesellschafterdarlehen von 49,5 Mio. Euro und Bankverbindlichkeiten von insgesamt 9,9 Mio. Euro getilgt. Zudem sind im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit Zinszahlungen von 27 Mio. Euro enthalten, die im Wesentlichen von Zinsen aus dem zurückgezahlten Gesellschafterdarlehen mit 6,4 Mio. Euro außerordentlich beeinflusst sind. Vergleichswerte für das Geschäftsjahr 2006 liegen nicht vor, da aufgrund der zwei Akquisitionen keine vergleichbare Eröffnungsbilanz zum 01.01.2006 vorliegt und somit keine vergleichbare Cashflow-Rechnung für 2006 erstellt werden konnte.

Das Net Working Capital betrug am Bilanzstichtag 75,9 Mio. Euro (Vj.: 68,8 Mio. Euro), entsprechend 9,3% vom Umsatz (Vj.: 8,8%). Wesentliche Einflussgröße sind die Vorräte, bei denen eine Umschlaghäufigkeit von 45 Tagen angestrebt wird. Dieser Wert lag am Bilanzstichtag bei 53 Tagen. Die Gesellschaft produziert grundsätzlich nur auf Kundenauftrag oder aufgrund einer konkreten Vertriebsprognose. Außer in der Business Unit Aftermarket wird kein Lager aufgebaut. Damit wird die Kapitalbindung reduziert und die Gefahr, an den Marktbedürfnissen vorbeizuproduzieren, weitestgehend ausgeschlossen. Auch die Lieferantenverbindlichkeiten werden bei der Optimierung des Net Working Capital einbezogen. Hier wird im Einzelfall abgewogen zwischen der Ausnutzung von Skonti oder Zahlungszielen.

Ein straffes Forderungsmanagement soll zur Senkung des laufenden Kapitalsbedarfs und zur Reduzierung von Ausfallrisiken beitragen. Ziel ist eine Forderungsreichweite von 40 Tagen, im Geschäftsjahr wurden zum Bilanzstichtag 39 Tage (Vj.: 42 Tage) erreicht. Im Rahmen des Forderungsmanagements definiert die Gesellschaft für jeden Kunden Versicherungs- oder Hauslimits. Werden diese überschritten, so können weitere Lieferungen nicht durchgeführt werden, bis die Forderungssumme wieder unterhalb der Limits liegt. Zielwert für das Net Working Capital sind 9% vom Umsatz. In Phasen starken Wachstums kann sich jedoch auch ein höherer Wert ergeben.

Die Nettoverschuldung (Bankverbindlichkeiten und Gesellschafterdarlehen minus liquider Mittel) betrug zum Bilanzstichtag 235,1 Mio. Euro (Vj.: 321,0 Mio. Euro). Die Gesellschaft hat im Februar 2008 eine neue Finanzierung abgeschlossen (siehe Kapitel Nachtragsbericht, III). Mit einem Kreditrahmen von 325 Mio. Euro verfügt die Gesellschaft über einen ausreichenden finanziellen Spielraum, um saisonale Schwankungen abfedern und weiteres Wachstum finanzieren zu können.

II.5.4 Vermögenslage

Zum 31.12.2007 betrug die Bilanzsumme 554,6 Mio. Euro und lag damit 10,5 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Mit 333,8 Mio. Euro lag das Anlagevermögen 4,1 Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahrs. Trotz Investitionen von 19,3 Mio. Euro und Abschreibungen in der Größenordnung von 18,7 Mio. Euro sank das Anlagevermögen aufgrund des niedrigeren Umrechnungskurses US-Dollar in Euro im Vergleich zum Vorjahr. Das Umlaufvermögen stieg von 206,3 Mio. Euro zum 31.12.2006 auf 220,8 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres. Die Erhöhung ist insbesondere auf die gestiegenen Vorräte im Zusammenhang mit dem ausgeweiteten Geschäftsvolumen zurückzuführen. Die Vorräte stiegen auf 96,7 Mio. Euro

gegenüber 84,5 Mio. Euro im Vorjahr. Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände lagen aufgrund des intensiven Forderungsmanagements mit 91,1 Mio. Euro trotz des gestiegenen Umsatzes unter dem Wert des Vorjahres von 94,9 Mio. Euro.

Das Eigenkapital erhöhte sich auf 108,2 Mio. Euro von 9,4 Mio. Euro zum Jahresende 2006. Der Anstieg beruht auf der positiven Ergebnisentwicklung und auf der Kapitalerhöhung, die mit 97,3 Mio. Euro zur Erhöhung der Eigenkapitalquote beigetragen hatte. Die Eigenkapitalquote betrug 19,5 % gegenüber dem Vorjahr mit 1,7 %. Der Return on Capital Employed (ROCE) für das Geschäftsjahr 2007 betrug 10,5 % (Vj.: 11,8%) und soll mittelfristig 15 % erreichen.

Im Zuge des Börsengangs wurden die vorhandenen Vorzugsaktien vollständig ausgezahlt und die bestehenden Inhaberaktien mit einem Nominalwert von 1,25 Euro durch Stückelung auf einen Nominalwert von 0,01 Euro umgerechnet. Im Zuge des IPO wurden 5,12 Mio. neue Aktien aus einer Kapitalerhöhung zu einem Emissionskurs von 19,00 Euro pro Aktie am 26.07.2007 ausgegeben. Der Erlös des Börsengangs wurde wie folgt verwendet: 8,2 Mio. Euro Auszahlung der Vorzugsaktien und der wandelbaren Vorzugsaktien, Rückzahlung von Gesellschafterdarlehen in Höhe von 56,0 Mio. Euro, Verkäuferdarlehen von 8,5 Mio. Euro und Bankschulden im Umfang von 9,9 Mio. Euro sowie Begleichung der IPO- und Transaktionskosten.

Die Gesellschaft verfügt über ein genehmigtes Kapital von 112.000 Euro, entsprechend 11,2 Mio. Aktien mit einem Nominalwert von 0,01 Euro je Aktie. Das Recht zur Ausnutzung des genehmigten Kapitals ist zeitlich beschränkt auf den Zeitraum bis zum 05.07.2012. Gemäß den gesetzlichen Regelungen in Luxemburg ist die Gesellschaft berechtigt, eigene Aktien zu erwerben.

Die Pensionsrückstellungen sanken von 15,7 auf 13,6 Mio. Euro. Die sonstigen Rückstellungen betragen 13,1 Mio. Euro gegenüber 13,6 Mio. Euro im Vorjahr. Die sonstigen Verbindlichkeiten sowie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben mit 90,9 Mio. Euro weitestgehend auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Zuge des Erwerbs der SAF-Gruppe zum 31.03.2006 und des Erwerbs der Holland-Gruppe zum 18.12.2006 wurden stille Reserven aufgedeckt, die sich aus der Differenz zwischen Buchwerten der erworbenen Einheiten und den gezahlten Kaufpreisen ergeben haben. Bei einer Kaufpreisallokation (PPA, siehe Kapitel Ergebnisentwicklung, II.3.2) werden alle Vermögensgegenstände neu bewertet. Die aufgedeckten stillen Reserven führen zu zusätzlichen Abschreibungen, die bei der Ermittlung der bereinigten Ergebnisgrößen eliminiert werden.

Für die immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und für den Firmenwert (Goodwill) wurde ein Impairment-Test auf Ebene der Business Units durchgeführt. Zugrunde gelegen haben die Planungen der Business Units, die geplanten EBITDA-Margen und bestimmte Abzinsungsfaktoren. Der Impairment-Test hat zu keiner Wertminde rung geführt. Die Nutzungswerte lagen deutlich über den jeweiligen Buchwerten.

Zum 31.12.2007 betrugen die Bankschulden 262,9 Mio. Euro. Dies sind 19,3 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. Die liquiden Mittel stiegen auf 27,8 (Vj.: 21,9 Mio. Euro). Die Gesellschafterdarlehen in Höhe von 60,7 Mio. Euro zum 31.12.2006 wurden im Zuge des IPO vollständig getilgt. Damit sank die Nettoverschuldung von 321,0 Mio. Euro auf 235,1 Mio. Euro. Entsprechend reduzierte sich die Fremdkapitalquote von 61,5% auf 44,6%.

II.5.5 Ergebnisverwendung

Die Gesellschaft verfolgt eine Dividendenpolitik, bei der 40 bis 50 % vom Jahresüberschuss an die Aktionäre ausgeschüttet werden sollen. Das Board of Directors schlägt der Hauptversammlung die Auszahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2007 von 8,0 Mio. Euro, das entspricht 42,47 Euro-Cent pro Aktie, vor.

II.6 Mitarbeiter

Zum Jahresende 2007 zählte SAF-HOLLAND 2.974 Mitarbeiter (Vj.: 3.279), im Jahresdurchschnitt 2.996 Beschäftigte (Vj.: 3.201). Grund für den Rückgang ist die Anpassung der Produktionskapazitäten in den USA. Der Personalaufwand betrug im Geschäftsjahr konzernweit 131,1 Mio. Euro, entsprechend durchschnittlich rund 43.700 Euro je Mitarbeiter.

Die Gesellschaft kann den Personalstand flexibel anpassen: Auf saisonale oder zyklische Schwankungen der Nachfrage reagiert das Unternehmen durch die Rücknahme der Produktionsschichten, zum Beispiel in Deutschland von 19 auf 18 oder 15 Schichten. Zudem sind in den europäischen Werken durchschnittlich 15 % der Produktionsmitarbeiter durch Zeitarbeitsverträge und 13 % der Produktionsmitarbeiter durch befristete Anstellungsverhältnisse flexibel einsetzbar.

Im Jahr 2007 hat das Unternehmen in Deutschland pflichtgemäß den Einheitlichen Rahmen tarifvertrag (ERA) eingeführt. Obwohl es branchenweit zu einer Kostenerhöhung für die Unternehmen von durchschnittlich 3,5 % gekommen ist, wurde der ERA bei SAF-HOLLAND so umgesetzt, dass die Kosten lediglich um 1,8 % gestiegen sind. Der Umsatz je Mitarbeiter stieg von rund 243.000 Euro auf etwa 271.000 Euro und bestätigt die effiziente Aufstellung der Gesellschaft.

SAF-HOLLAND möchte die Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen binden. Dazu trägt ein Bonusprogramm bei, von dem die Mitarbeiter im Berichtszeitraum profitierten. Außerdem wird ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm angeboten, Schwerpunkte liegen im Bereich Qualitätsmanagement, Technik sowie Sprachen. Die Weiterbildungsquote liegt bei 30 % aller Mitarbeiter. Die Gesellschaft legt großen Wert auf qualifizierten Nachwuchs: 59 Auszubildende (Quote: 5,6 %) werden in den deutschen Werken ausgebildet.

Darüber hinaus unterstützt SAF-HOLLAND die Mitarbeiter bei der finanziellen Vorsorge durch eine betriebliche Altersvorsorge in Form einer Direktversicherung, die durch Entgelt umwandlung ein finanzielles Polster für die Zeit nach dem Erwerbsleben aufbaut. Für alle Mitarbeiter der oberen Führungsebene in Deutschland wurde zudem eine umfassende Gruppenunfallversicherung abgeschlossen. Weiterhin unterstützt und finanziert das Unternehmen jährliche Gesundheits-Check-ups für die Führungskräfte, die somit ihre Leistungsfähigkeit und Gesundheit erhalten und fördern können.

II.7 Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) betrugen 2007 rund 11,8 Mio. Euro gegenüber 12,1 Mio. Euro im Vorjahr. Die F&E-Quote betrug somit 1,5 % nach 1,6 % im Vorjahr. Schwerpunkte der F&E sind die Reduzierung von Gewicht, die Verbesserung der Energieeffizienz und die Senkung der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) unserer Produkte sowie die Entwicklung neuer Technologien. Die Testeinrichtungen der Gesellschaft in Nordamerika und Europa setzen in der Branche Standards. Neuentwicklungen werden häufig mit Lieferanten gemeinsam angestoßen. SAF-HOLLAND strebt an, sich in solchen Kooperationen das Erstvermarktungsrecht zu sichern. Wichtige Produktbestandteile sind durch eigene Patente und Lizenzen gesichert.

Als Highlight aus der F&E wurde 2007 das neue Achssystem INTRA ALL-IN auf den Markt gebracht. SAF-HOLLAND gewährt unter bestimmten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung der geltenden Garantiebestimmungen Wartungskostenfreiheit mit einer Laufzeit von bis zu 72 Monaten bzw. 1 Mio. Kilometer. Eine weitere Produktinnovation war eine spezielle Sattelkupplung aus Aluminium. Sie ist deutlich leichter als die üblicherweise verbauten Kupplungen aus Guss oder Stahl und vor allem für Spezialanwendungen wie etwa Tank- oder Silofahrzeuge besonders wirtschaftlich.

Schwerpunkt der F&E in den Jahren 2007 und 2008 ist die Adaption amerikanischer und europäischer Produkte für den jeweils anderen Markt.

II.8 Nachhaltigkeitsbericht

Nachhaltigkeit heißt für SAF-HOLLAND vor allem die Verpflichtung, natürliche Ressourcen zu schonen. Dem trägt die Gesellschaft durch ein umfassendes Zielsystem Rechnung. Vor allem über eine Gewichtsreduzierung der Produkte ergeben sich eine höhere Transporteffizienz, die Minderung von Schadstoffemissionen und Reifenabrieb und somit eine höhere Wirtschaftlichkeit. Ein Beispiel dafür ist eine speziell beschichtete Sattelkupplung, die nicht mehr geschmiert werden muss. Das spart pro Lastwagen etwa 30 Kilo Schmierfett im Jahr, die ansonsten die Umwelt belasten würden. Die hohe Qualität der Produkte mit einer langen Lebensdauer vermeidet den vorzeitigen Ersatz. SAF-HOLLAND arbeitet überdies an einer kontinuierlichen Senkung der bei der Produktion anfallenden Lärm-, Staub- und Abgasemissionen.

Darüber hinaus engagiert sich SAF-HOLLAND als sozial verantwortliches Unternehmen bei einer Vielzahl von sozialen, sportlichen und kulturellen Veranstaltungen. Am Standort Bessenbach wurde zum Beispiel mit Unterstützung durch SAF-HOLLAND im Kindergarten eine sogenannte Krippe eingerichtet, die auch Kinder besuchen können, deren Eltern nicht im Unternehmen arbeiten. Als Partner im Leistungssport engagiert sich SAF-HOLLAND im Motocross-Seitenwagen-Sport.

III NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Bilanzstichtag kam es zu folgenden, für die Beurteilung der Lage der Gesellschaft wesentlichen Ereignissen:

III.1 Neue Finanzierung

Im Nachgang zum IPO im Juli 2007 haben sich die Kennzahlen der SAF-HOLLAND S.A. deutlich verbessert. Um die Finanzierungsposition zu verbessern, wurden im vierten Quartal 2007 Verhandlungen mit Banken aufgenommen und Dresdner Kleinwort und UniCredit mit der Syndizierung eines neuen Kreditrahmens mandatiert. Am 19.02.2008 wurde der neue Kreditrahmen im Umfang von rund 325 Mio. Euro abgeschlossen. Die Syndizierung war deutlich überzeichnet. 14 Banken, darunter 2 US-Banken, beteiligten sich mit Chargen von 10 bis 48 Mio. Euro. Die Laufzeit beträgt 5 Jahre und führt zu einer Reduzierung der Kreditkosten um 1 bis 1,25 Prozentpunkte. Die Finanzierung ist strukturiert in einen Kredit über 140 Mio. Euro mit einer halbjährlichen Tilgung von 5,5 Mio. Euro und ermöglicht daher eine sukzessive Verbesserung der Kapitalstruktur. Darüber hinaus steht der Gesellschaft ein flexibler Kreditrahmen (Revolving Credit Facility) von 185 Mio. Euro zur Verfügung.

In diesem Zusammenhang fielen im Jahr 2007 außerplanmäßige Aufwendungen in Höhe von 6,9 Mio. Euro für die Ausbuchung von aktivierten Finanzierungskosten der vorangegangenen Finanzierung an. Die Gesellschaft geht davon aus, dass der ROI auf die Kosten des Kredites bereits nach 18 Monaten erreicht werden kann. Mit dem neuen Kreditrahmen bestätigen führende Banken ihr Vertrauen in die SAF-HOLLAND-Gruppe.

III.2 Weitere Konsolidierung

Die Zusammenführung der Aktivitäten der ehemaligen SAF- und Holland-Gruppe in Großbritannien wurde im Jahr 2008 abgeschlossen. Dazu hat SAF-HOLLAND das Geschäft der ehemaligen Holland-Gruppe, das über die Tochtergesellschaft Holland Eurohitch Ltd. (Umsatz 2007: 3,7 Mio. Euro) abgewickelt wurde, auf die Industrial Machinery Supplies Ltd. (IMS) übertragen. IMS ist seit mehreren Jahren Handelspartner der ehemaligen SAF-Gruppe und gehört zu einer international renommierten Unternehmensgruppe, die für SAF-HOLLAND auch in den Benelux-Staaten seit vielen Jahren mit großem Erfolg als Händler tätig ist.

IV RISIKOBERICHT

Als Teilnehmer am Wirtschaftsgeschehen ist die SAF-HOLLAND-Gruppe einer Vielzahl von Risiken allgemeiner Art ausgesetzt. In den nächsten Monaten besteht zudem das Risiko, dass eine restriktivere Kreditvergabe der Banken im Zuge der Finanzkrise die Finanzierung des Wachstums beeinträchtigen könnte. Auf diese Risiken hat das Unternehmen naturgemäß keinen Einfluss.

Nach der Zusammenführung von SAF und Holland im Dezember 2006 und der Etablierung der neuen Business Units im Juli 2007 wurde ein einheitliches, umfassendes Risikohandbuch erstellt, das als Richtschnur im gesamten Konzern dient.

Bei allen unternehmensspezifischen Risiken hat SAF-HOLLAND umfangreiche Vorsorge getroffen, die im Folgenden erläutert wird.

IV.1 Übersicht über die Risiken

IV.1.1 Kundenstruktur

Zu den wesentlichen Risiken zählt die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Bei SAF-HOLLAND entspricht die Verteilung des Umsatzes nach Kunden in etwa auch der Aufteilung des Marktes innerhalb unserer Kundenstruktur. Rund 50 % des OE-Geschäftes werden von 10 Großkunden bestimmt. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Kunden, die in Bezug auf ihre Nischen erhebliche Bedeutung haben. Die Gesellschaft hat mit ihrer Aufstellung in Europa und Nordamerika ihr Risikoprofil deutlich verbessert und ist ein weltweit aufgestellter Partner der Nutzfahrzeug- und Trailerindustrie. Das Aftermarket-Geschäft bildet im Konzern eine stabilisierende Größe mit einem ausbaufähigen Umsatzanteil von 22 %. Gerade dieser Bereich ist unabhängig von Investitionszyklen sowie Großkunden und verbessert die Risikoposition des gesamten Konzerns deutlich.

Außerdem trägt ein modernes Kreditmanagement dazu bei, dass die Ausfallrisiken gering gehalten werden. In Europa geschieht dies in enger Zusammenarbeit mit der Atradius Kreditversicherungs AG in Köln, über die der wesentliche Teil der bestehenden Kundenforderungen über Kreditlimits gegen das Ausfallrisiko abgesichert ist. Aus Gesamt-Konzernsicht beträgt die Sicherungsquote ca. 60% der Forderungen gegenüber Dritten. In Nordamerika besteht keine wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeit, das Ausfallrisiko zu versichern. Deshalb wird mit sogenannten Hauslimits gearbeitet, die die versicherungstechnischen Kreditlimits ersetzen.

IV.1.2 Beschaffungsrisiken

Grundsätzlich besteht das Risiko, dass steigende Rohstoffpreise nicht vollumfänglich an Kunden weitergegeben werden können. Allerdings hängt die Preisentwicklung bei Komponenten weniger vom Rohstahlpreis als vom Stahlschrottopreis ab. Einerseits sind Kundenverträge an die Preisentwicklung von Stahlschrott indexiert, andererseits gelten entsprechende Verhandlungsklauseln. Daher besteht hier die Möglichkeit für Preiserhöhungen, um Risiken auszugleichen.

Um die Abhängigkeit von Lieferanten zu senken, setzt SAF-HOLLAND grundsätzlich auf eine Drei-Lieferanten-Strategie. Mit den Kernlieferanten bestehen Rahmenverträge, die Mengen und Preise festlegen. Damit sind Materialversorgung und kaufmännische Kalkulation gesichert.

IV.1.3 Personalrisiken

Risiken im Bereich Personal sind ein Produktionsausfall durch Arbeitsniederlegungen oder Kostensteigerungen infolge von Tarifabschlüssen. Bei SAF-HOLLAND sind rund 40 % der Mitarbeiter gewerkschaftlich organisiert. Die Gesellschaft, die Mitglied in den Arbeitgeberverbänden Verband der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM) und Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e.V. (BayME) ist, strebt sowohl mit den Betriebsräten wie auch mit den Vertretern von Gewerkschaften gute Beziehungen an. Die Gesellschaft hat Betriebsvereinbarungen abgeschlossen, die deutlich vom in Deutschland

üblichen Flächentarifvertrag abweichen können, sofern dadurch die Wettbewerbssituation verbessert wird und Arbeitsplätze gesichert werden. Bei Nachfrageschwankungen kann das Unternehmen den Personaleinsatz flexibel steuern.

IV.1.4 Produktionsrisiken

Die Investitionsstrategie von SAF-HOLLAND konzentriert sich auf Investitionen mit kurzem ROI, die der Rationalisierung und der Kapazitätserweiterung dienen. Diesem Ziel dient auch die Reduzierung der Fertigungstiefe, sofern es sinnvoll ist. SAF-HOLLAND will sich im Wesentlichen auf die Produktionsschritte Schweißen, Oberflächenbehandlung und Montage konzentrieren. Die Komplexität des Produktionsprozesses wird so deutlich gesenkt.

Die Risiken einer Betriebsunterbrechung durch Feuer und andere unvorhersehbare Einflüsse sind versichert. Zudem existieren Ausfallpläne zur externen Beschaffung, um die Lieferfähigkeit aufrechterhalten zu können.

IV.1.5 Informationstechnische Risiken

Diese werden minimiert, indem auf Basis der Investitionsstrategie eine leistungsfähige Struktur gewährleistet ist. Ein umfassendes Sicherheitskonzept reicht von der internen und externen Zugangsbeschränkung und -kontrolle bis hin zur Spiegelung der Hardwarestrukturen, so dass im Falle eines Ausfalls der IT-Systeme ein Produktionsstillstand vermieden bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit deutlich reduziert werden kann.

IV.1.6 Finanzierungsrisiken

Im Februar 2008 vereinbarte die Gesellschaft einen neuen Kreditrahmen (siehe Kapitel Neue Finanzierung, III.1). Der Kreditvertrag sieht die Einhaltung von bestimmten Unternehmenskennzahlen vor (sog. Covenants). Die zu zahlenden Zinsen ermäßigen sich, wenn die Covenants sich innerhalb vordefinierter Bandbreiten günstig entwickeln. Die Überprüfung der Einhaltung und Entwicklung der relevanten Unternehmenskennzahlen erfolgt vertragsgemäß jeweils zum Quartal.

Eine Verletzung der vertraglichen Pflichten als Kreditnehmer würde das Bankenkonsortium berechtigen, den Kreditvertrag zu kündigen. Zur Vermeidung dieses Risikos hat SAF-HOLLAND die Kontrolle der Einhaltung der relevanten Unternehmenskennzahlen fest in den Planungsprozess integriert und überwacht die Entwicklung ständig. Eine mögliche Fehlentwicklung kann so frühzeitig erkannt, notwendige Maßnahmen können rechtzeitig ergrieffen werden.

Unter Zugrundelegung der Planzahlen für das Geschäftsjahr 2008 sowie der Zahlen aus der Mittelfristplanung ist ein Risiko einer Verletzung der definierten Unternehmenskennzahlen nicht erkennbar. Die sich aus den Planzahlen ergebenden Kennzahlenwerte enthalten genügend Spielraum, um auch im Falle einer nicht planmäßigen Geschäftsentwicklung die Einhaltung der Unternehmenskennzahlen zu gewährleisten.

IV.1.7 Zinsrisiken

Gegen das Zinsänderungsrisiko hat sich SAF-HOLLAND vertragsgemäß durch den Abschluss von Zinssicherungsgeschäften (Swaps) abgesichert. Am 31.12.2007 waren rund 80 % der vorhandenen Zinsverpflichtungen abgesichert. Die Swaps sehen vor, dass die Gesellschaft den vereinbarten Sicherungszins an das jeweilige Kreditinstitut zahlen muss und im Gegenzug den schwankenden Referenzzins (EURIBOR/LIBOR) bezahlt bekommt. Auf diese Weise wird der variable Zinsanteil in einen festen Anteil umgewandelt. Zum Bilanzstichtag betrug der Sicherungszins für den LIBOR 4,69 %. Aufgrund des unter anderem wegen der Subprime-Krise zwischenzeitlich gesunkenen LIBOR-Satzes ist der Marktwert des von uns gehaltenen US-Dollar-Swaps zum 31.12.2007 negativ. Der EURIBOR-Swap sieht einen Sicherungszins von 3,9% vor. Dieser Swap hat zum 31.12.2007 einen positiven Marktwert. Bei einer weiteren Veränderung des LIBOR bzw. EURIBOR können sich die Marktwerte positiv und negativ verändern.

Zusätzlich zu den vorhandenen Swaps vereinbarte der Konzern Zinsoptionen für den EURIBOR und LIBOR. Die Optionen sehen eine Verlängerungspflicht der bestehenden Zins sicherung für weitere 2 Jahre, ab dem Jahr 2010, vor. Diese Optionen haben zum 31.12.2007 aufgrund der Zinserwartungen des Finanzmarktes für den Ausübungszzeitraum einen negativen Marktwert. Der Marktwert der Optionen passt sich laufend den Zinserwartungen der Finanzmarktteilnehmer an und kann sich sowohl positiv als auch negativ entwickeln.

Die Marktwerte aller Zinssicherungsgeschäfte zum 31.12.2007 sind mit ihren aktuellen Werten bilanziert und decken das Risiko künftiger Zinsänderungen entsprechend den derzeitigen Markterwartungen ab.

IV.1.8 Wechselkursrisiken

Die Risiken aus schwankenden Wechselkursen ergeben sich lediglich im Rahmen der Kon solidierung durch die Umrechnung der Jahresabschlüsse der Gesellschaften außerhalb des Euro-Währungsraums. Die Gesellschaft erzielte im Berichtszeitraum 36 % ihres Umsatzes in Nordamerika. Im operativen Geschäft spielen Wechselkurseffekte nur eine geringe Rolle. Der Konzern verfolgt die Strategie, in den regionalen Absatzmärkten einzukaufen und zu produzieren, und erreicht so ein Real Hedging.

IV.1.9 Qualitätsrisiken

SAF-HOLLAND fertigt durchgängig nach hohen Qualitätsstandards. So werden zum Beispiel alle produzierten Königszapfen – als kritisches Verbindungselement zwischen Truck und Trailer – umfassend vor der Auslieferung geprüft. SAF-HOLLAND legt Wert darauf, schon in der Produktion durch sichere Prozesse die Qualität der Produkte abzusichern. So werden an zahlreichen Stellen automatisierte und überwachte Prozesse eingesetzt, beispielsweise durch den Einsatz von Robotern bei nahezu allen Schweißverbindungen an den Achsen und Federungen.

Die Zertifizierung nach der internationalen Qualitätsrichtlinie DIN ISO 9001 ist durchgängig vorhanden. Derzeit befindet sich SAF-HOLLAND in der Vorbereitung zur Einführung der ISO/TS 16949 in zunächst ausgewählten Standorten und Prozessen. Das langfristige Ziel ist es, die TS 16949 als internationale Richtlinie der LKW-Hersteller für das Zusammenspiel mit Lieferanten durchgängig im Konzern einzuführen.

Die Qualität wird stetig überwacht, auf Probleme umgehend reagiert. Hierzu werden die Lieferanten ebenfalls partnerschaftlich und intensiv eingebunden, auch wenn es um die Übernahme der entstehenden Kosten geht. Allerdings zeigt sich, dass in Ausnahmefällen dennoch Austauschaktionen notwendig sind. So wurde im Jahr 2007 in Nordamerika damit begonnen, fehlerhafte Komponenten in speziellen Sattelkupplungen auszutauschen. Die geschätzten Kosten belaufen sich auf rund 1,4 Mio. Euro. Hierfür wurde im Konzernabschluss 2007 ausreichend Vorsorge in Form von Rückstellungen getroffen. Austauschaktionen im Feld und Rückrufe können auftreten – trotz aller Vorsicht und einer umfassenden Qualitätsicherung, die bereits im Entwicklungsstadium eines Produktes ansetzt. Allerdings zeigt sich auch hier, dass eine konsequente und zügige Problembehandlung von den Kunden angenommen wird.

IV.1.10 Regulatorische Risiken

Aufgrund von gesetzlichen Änderungen insbesondere bei Regelungen zur Verminderung von Abgasemissionen kann es zu einer Beeinflussung des Nachfrageverhaltens von Kunden im Truckbereich kommen. Da die Motoren mit geringeren Abgaswerten in der Regel teurer sind, kaufen in erster Linie finanzielle Kunden vor Inkrafttreten der neuen Emissionsregelungen Fahrzeuge über den eigentlichen Bedarf hinaus. Dies führt im Folgejahr erwartungsgemäß zu einem deutlichen Rückgang der Nachfrage. Dieser Effekt tritt hauptsächlich in den USA auf, da in Europa durch staatliche Subventionen dieser Effekt geglättet wird. Die Gesellschaft ist mit etwa 10 % ihres Umsatzes von diesen regulatorischen Effekten betroffen. Daher verfolgt der Konzern die Entwicklung und Prognose der Fahrzeugzulassungen auf Basis von externen Statistiken monatlich, um entsprechend zeitnah reagieren zu können.

IV.1.11 Rating

Im Zuge des Abschlusses des neuen Kreditvertrages wurde SAF-HOLLAND von den Banken überwiegend mit BBB eingestuft.

IV.1.12 Fazit

Im Rahmen der Gesamtbewertung der Konzernrisiken kommt der Sicherung der Lieferfähigkeit eine besonders hohe Bedeutung zu, da angesichts der dynamischen Marktentwicklung in Europa die Kapazitäten von SAF-HOLLAND komplett ausgelastet sind. Bereits kleine technische Störungen bei einem Lieferanten können zu Produktionsausfällen führen.

Überdies ist das Geschäft des Konzerns neben der konjunkturellen Preis- und Absatzentwicklung auch von der wirtschaftlichen Entwicklung von Großkunden geprägt. Insgesamt sind die Risiken im Konzern jedoch überschaubar. Auch künftig ist der Bestand der Gesellschaft gesichert. Für bekannte Risiken ist eine ausreichende Vorsorge in Form von Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen getroffen worden.

IV.2 Chancenbericht

Die wesentlichen Chancen der SAF-HOLLAND resultieren aus der deutlichen Ausweitung des Umsatzes. Dies soll auf mehreren Wegen erfolgen:

- beidseitiger Technologietransfer zwischen Nordamerika und Europa
- Ausbau des Geschäfts in Brasilien aufgrund der starken Wachstumsraten und der zunehmenden Einbeziehung in den globalen Wirtschaftsprozess
- Wachstum in China vor allem wegen der steigenden Investitionen in die Infrastruktur
- Wachstum in Russland und anderen ehemaligen GUS-Staaten

Basierend auf dem Umsatzwachstum und der sich daraus ergebenden Fixkostendegression soll sich das Ergebnis der Gesellschaft entsprechend erhöhen.

V. PROGNOSEBERICHT

Die Zielmärkte der Gesellschaft werden sich im Jahr 2008 ähnlich wie im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickeln. Entsprechend der Marktentwicklung erwartet SAF-HOLLAND für 2008 konzernweit eine Umsatzsteigerung von mehr als 15 %. Für den Fall einer Rezession in den USA geht die Gesellschaft von einem konzernweiten Umsatzwachstum von noch etwa 10 % aus. Die wesentlichen Wachstumsimpulse sollen aus Westeuropa und den Wachstumsmärkten Osteuropa, Brasilien und Asien kommen.

Für die Business Unit Trailer Systems erwartet SAF-HOLLAND, dass sich in Europa das Wachstum 2008 auf hohem Niveau fortsetzt und erst 2009 abschwächt. In den USA dürfte sich das Geschäft anhaltend schwach entwickeln, da die Finanzkrise und ihre negativen Folgen noch nicht überwunden sind. Im Auslandsgeschäft dürfte Brasilien eine wesentliche Rolle in den Jahren ab 2008 einnehmen: Nach dem Aufbau der Achsproduktion in den USA im Jahr 2008 erschließen sich auch dort Umsatzchancen im zweistelligen Millionenbereich.

Der Bereich Powered Vehicle Systems mit Schwerpunkt Nordamerika wird für 2008 als weiterhin schwach eingeschätzt. In den USA werden zum 01.01.2010 neue Emissionsgrenzwerte eingeführt. Daher rechnet SAF-HOLLAND für das Jahr 2009 erneut mit vorgezogenen Käufen. Da die Motoren zu Testzwecken deutlich früher als bei der letzten Emissionsänderung zur Verfügung stehen, besteht die Möglichkeit, dass die Vorzieheffekte 2009 nicht so stark ausfallen wie 2006. In Nordamerika dürfte somit das Geschäft 2008 noch schwach bleiben und sich erst 2009 wieder beleben.

In der Business Unit Aftermarket soll es auch 2008 zu einer deutlichen Steigerung in Europa kommen, in Nordamerika wird mit einer Stabilisierung gerechnet.

Die Investitionen werden 2008 über dem Durchschnitt liegen und etwa 25 Mio. Euro betragen. Geplant sind vor allem die Kapazitätserweiterung in Europa und der Aufbau der Achsproduktion in Nordamerika. Für 2009 erwarten wir Investitionen in Höhe von 20 Mio. Euro.

2008 und 2009 soll die Zahl der Produktionsstandorte in Nordamerika und Europa reduziert werden. Dies wird zu niedrigeren Fertigungskosten und höherer Effizienz und damit zu einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit führen. In diesem Zusammenhang wird es auch ein weiteres Vorrustungsprogramm geben mit dem Ziel, vor allem Stellen in der Administration abzubauen.

Die Gesellschaft rechnet damit, dass im Geschäftsjahr 2008 das bereinigte EBIT in einer Größenordnung von 8 bis 8,5 % vom Umsatz liegen wird. Grundlage für die deutlich verbesserte Ertragslage sind das erwartete Umsatzwachstum und Fixkostendegression. Das Finanzergebnis wird vom neuen Kreditrahmen profitieren. Die Eigenkapitalquote soll sich in den folgenden Jahren weiter erhöhen. Ohne Sondereinflüsse wie im Jahr 2007 ist für das Geschäftsjahr 2008 mit einer deutlichen Steigerung des Jahresüberschusses zu rechnen. Bis 2009 will das Unternehmen einen Umsatz von 1 Mrd. Euro erreichen, die bereinigte EBIT-Marge soll bis 2010 bei 10% liegen. SAF-HOLLAND geht weiterhin von einer insgesamt günstigen Geschäftsentwicklung aus.

Luxemburg, den 25. März 2008



Dr. Rolf Bartke
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer (CEO)

Konzernabschluss

64 **KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

65 **KONZERNBILANZ**

66 **KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG**

67 **KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**

68 **KONZERNANHANG**

68 **1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN**

68 **2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE**

68 2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

70 2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

72 2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

89 2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

91 2.5 Künftige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

93 **3 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE**

96 **4 SEGMENTINFORMATION**

100 **5 UMSATZKOSTEN**

100 **6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN**

100 6.1 Sonstige betriebliche Erträge

100 6.2 Vertriebskosten

100 6.3 Allgemeine Verwaltungskosten

100 6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

101 6.5 Finanzaufwendungen

101 6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

101 6.7 Abschreibungen

- 102 7 ERTRAGSTEUERN
- 105 8 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
- 109 9 SACHANLAGEN
- 110 10 BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN
- 111 11 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE
- 111 12 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
- 112 13 VORRÄTE
- 112 14 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE
- 113 15 FORDERUNGEN AUS ERTRAGSTEUERN
- 113 16 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

- 113 17 EIGENKAPITAL
 - 113 17.1 Grundkapital und Kapitalrücklage
 - 115 17.2 Bilanzgewinn
 - 115 17.3 Wandelbare Vorzugsaktien
 - 116 17.4 Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

- 116 18 VERZINSLICHE DARLEHEN UND SONSTIGE VON DEN GESELLSCHAFTERN ZUR VERFÜGUNG GESTELLTE MITTEL
- 117 19 PENSIONEN UND ANDERE PLÄNE FÜR LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSES
- 122 20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN
- 123 21 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN
- 124 22 VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING
- 125 23 VERBINDLICHKEITEN AUS ERTRAGSTEUERN
- 125 24 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN
- 125 25 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN
- 126 26 ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN
- 130 27 ERGEBNIS JE AKTIE
- 132 28 KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 132 29 HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN
- 133 30 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN
- 138 31 GEZAHLTE UND VORGESCHLAGENE DIVIDENDEN
- 138 32 ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS
- 141 33 SENSITIVITÄTSANALYSE
- 142 34 KAPITALMANAGEMENT
- 143 35 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG
- 144 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Angaben in T €	Anhang	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Umsatzerlöse	(4)	812.504	309.517
Umsatzkosten	(5)	-670.938	-260.162
Bruttoergebnis vom Umsatz		141.566	49.355
Sonstige betriebliche Erträge	(6.1)	3.230	3.412
Vertriebskosten	(6.2)	-45.541	-21.144
Allgemeine Verwaltungskosten	(6.3)	-48.763	-10.776
Forschungs- und Entwicklungskosten	(6.4)	-11.831	-3.747
Sonstige betriebliche Aufwendungen		0	-208
Betriebliches Ergebnis		38.661	16.892
Finanzerträge		1.348	1.245
Finanzaufwendungen	(6.5)	-33.954	-15.264
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(10)	709	51
Ergebnis vor Steuern		6.764	2.924
Ertragsteuern	(7)	4.404	-2.227
Periodenergebnis		11.168	697
Davon auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend		11.168	697
Ergebnis je Aktie (EPS) in €	(27)	0,15	0,008
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	(27)	0,02	0,002

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2007

Angaben in T €	Anhang	31.12.07	31.12.06
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Firmenwert	(8)	69.111	72.113
Immaterielle Vermögenswerte	(8)	118.580	127.051
Sachanlagen	(9)	108.556	106.497
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	(10)	13.842	13.139
Finanzielle Vermögenswerte	(11)	1.674	3.952
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(12)	2.617	2.429
Latente Steueransprüche	(7)	19.426	12.685
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(13)	96.714	84.452
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(14)	86.191	90.597
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(14)	4.949	4.322
Forderungen aus Ertragsteuern	(15)	5.149	4.950
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(16)	27.757	21.938
Summe Aktiva		554.566	544.125
Passiva			
Eigenkapital			
Grundkapital	(17.1)	188	1.184
Kapitalrücklage	(17.1)	93.146	109
Bilanzgewinn	(17.2)	12.317	811
Wandelbare Vorzugsaktien	(17.3)	0	7.193
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	(17.4)	2.506	72
Langfristige Schulden		329.214	417.928
Verzinsliche Darlehen und sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel	(18)	0	60.664
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(19)	11.401	12.903
Sonstige Rückstellungen	(20)	4.230	4.244
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(21)	261.293	279.947
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(22)	821	898
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	2.908	0
Sonstige Verbindlichkeiten	(25)	237	227
Latente Steuerschulden	(7)	48.324	59.045
Kurzfristige Schulden		117.195	116.828
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(19)	2.221	2.795
Sonstige Rückstellungen	(20)	8.899	9.332
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(23)	6.922	5.199
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	(21)	1.627	2.323
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(22)	443	466
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(24)	90.877	89.517
Sonstige Schulden	(25)	6.206	7.196
Summe Passiva		554.566	544.125

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Angaben in T €	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend					
	Grund- kapital (Anhang 17.1)	Kapital- rücklage (Anhang 17.1)	Bilanzgewinn (Anhang 17.2)	Wandelbare Vorzugs- aktien (Anhang 17.3)	Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 17.4)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 1. Januar 2007	1.184	109	811	7.193	72	9.369
Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–	3.323	3.323
Bewertungsergebnis Cashflow-Hedges	–	–	–	–	-889	-889
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses	0	0	0	0	2.434	2.434
Periodenergebnis	–	–	11.168	–	–	11.168
Gesamtes Periodenergebnis	0	0	11.168	0	2.434	13.602
Ausgabe wandelbarer Vorzugsaktien	–	–	–	40	–	40
Ausgabe von Stammaktien	51	97.229	–	–	–	97.280
Transaktionskosten	–	-4.192	–	–	–	-4.192
Rückkauf von Vorzugsaktien	-1.058	–	–	–	–	-1.058
Eigenkapitaltransaktion	–	–	338	–	–	338
Umgliederungen aufgrund vertraglicher Vereinbarung	11	–	–	–	–	11
Rückkauf wandelbarer Vorzugsaktien	–	–	–	-7.233	–	-7.233
Stand 31. Dezember 2007	188	93.146	12.317	0	2.506	108.157

Für das Geschäftsjahr vom 21. Dezember 2005 bis zum 31. Dezember 2006

Angaben in T €	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend					
	Grund- kapital (Anhang 17.1)	Kapital- rücklage (Anhang 17.1)	Bilanzgewinn (Anhang 17.2)	Wandelbare Vorzugs- aktien (Anhang 17.3)	Eigenkapital- verände- rungen (Anhang 17.4)	Gesamtes Eigenkapital
Stand 21. Dezember 2005	125	0	0	0	0	125
Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–	72	72
Summe des direkt im Eigenkapital erfassten Ergebnisses	0	0	0	0	72	72
Periodenergebnis	–	–	697	–	–	697
Gesamtes Periodenergebnis	0	0	697	0	72	769
Ausgabe von Stammaktien	1.463	109	–	–	–	1.572
Eigenkapitaltransaktion	–	–	114	–	–	114
Umgliederungen aufgrund vertraglicher Vereinbarung	-404	–	–	–	–	-404
Ausgabe wandelbarer Vorzugsaktien	–	–	–	7.193	–	7.193
Stand 31. Dezember 2006	1.184	109	811	7.193	72	9.369

Konzern-Kapitalflussrechnung

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Angaben in T €	Anhang	01.01.07 bis 31.12.07	21.12.05 bis 31.12.06
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		6.764	2.924
- Finanzerträge		-1.348	-1.245
+ Finanzaufwendungen	(6.5)	33.954	15.264
-/+ Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(10)	-709	-51
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(6.7)	18.707	7.119
- Wertberichtigung von kurzfristigen Vermögenswerten		-488	-146
-/+ Gewinn/Verlust aus Anlagenabgängen		-283	54
+ Aufwand aus Eigenkapitaltransaktion	(30)	338	114
Ergebnis vor Änderungen des Net Working Capital		56.935	24.033
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		-2.193	-654
+/- Veränderung der Vorräte		-9.712	-3.943
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1.495	8.373
+/- Veränderung der Forderungen aus Ertragsteuern und sonstigen Vermögenswerten		0	-288
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5.207	6.861
+/- Veränderung der sonstigen Schulden		0	2.195
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen		51.732	36.576
- gezahlte Ertragsteuern		-8.249	-6.490
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		43.483	30.086
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
- Erwerb von Tochterunternehmen nach Abzug der erworbenen Zahlungsmittel		-15.729	-255.029
- Erwerb von Sachanlagevermögen		-17.946	-5.400
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-1.364	-1.320
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Finanzanlagen		42	-1.683
- Erwerb von at equity bilanzierten Unternehmen		-231	0
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		520	106
+ Erlöse aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten		38	0
+ erhaltene Zinsen		866	233
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit		-33.804	-263.093
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhung abzgl. verrechneter Transaktionskosten		91.806	8.765
+ Einzahlungen von Unternehmenseignern		40	48.424
- Auszahlungen an Unternehmenseigner		-56.908	0
- Zahlungen für Finanzierungsleasing		-476	-341
- gezahlte Zinsen		-27.138	-11.031
- Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden		-13.851	-207.915
+ Einzahlungen aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		1.822	417.043
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-4.705	254.945
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		4.974	21.938
Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		845	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Beginn der Berichtsperiode		21.938	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode (16)		27.757	21.938

Konzernanhang

Für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Am 21. Dezember 2005 wurde die SAF-HOLLAND S.A. (kurz „Konzern“, „Gruppe“ oder „Gesellschaft“), ein gewerbliches Unternehmen in Luxemburg mit der Rechtsform einer „Société Anonyme“, gegründet. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in L-2320 Luxemburg, Boulevard de la Pétrusse 68-70. Die Gesellschaft ist im Handelsregister B Nummer 113.090 in Luxemburg eingetragen.

Die Erstnotierung (IPO) der SAF-HOLLAND S.A. im Prime Standard der Frankfurter Börse erfolgte am 26. Juli 2007. Die Aktien des Unternehmens sind notiert unter dem Symbol „SFQ“ (ISIN: LU0307018795). In Vorbereitung des IPO hat ein Gesellschafterbeschluss am 18. Juni 2007 entschieden, die 109.739 Stammaktien zum Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück in 13.717.375 Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück umzuwandeln. Darüber hinaus hat die Gesellschaft durch den Gesellschafterbeschluss vom 25. Juli 2007 5.120.000 Stück Stammaktien zum Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück ausgegeben. Die Aktien der SAF-HOLLAND S.A. wurden zu einem Angebotspreis von EUR 19,00 ausgegeben. Die Aktien werden am Prime Standard gehandelt.

Die SAF-HOLLAND S.A. und ihre Tochtergesellschaften sind ein globaler Produzent von Systemen sowie Bauteilen für die Anhänger-, Auflieger-, Lastkraftwagen-, Sattelzugmaschinen-, Bus- und Wohnmobil-Industrie. Das Produktangebot umfasst hochwertige Achs- und Fahrwerksysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Anhängerkupplungen und Stützwinden. SAF-HOLLAND ist auf fünf Kontinenten tätig und vertreibt seine Produkte an Original Equipment Manufacturers (OEMs), Original Equipment Suppliers (OESs) sowie mittels sonstiger Ersatzteil-Vertriebskanäle. SAF-HOLLAND S.A. betreibt 22 Produktionsstätten auf fünf Kontinenten.

Der Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. wurde am 25. März 2008 durch Beschluss des Board of Directors zur Veröffentlichung freigegeben. Nach luxemburgischem Recht ist der Jahresabschluss von den Anteilseignern zu genehmigen.

Die SAF-HOLLAND S.A. erwarb zum Stichtag 31. März 2006 die SAF-HOLLAND GmbH und zum 18. Dezember 2006 die SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. Somit ist das Geschäftsjahr 2007 nicht mit dem Geschäftsjahr 2006 vergleichbar.

2 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDÄTZE

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

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

In der Bilanz werden kurz- und langfristige Vermögenswerte sowie kurz- und langfristige Schulden ausgewiesen. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird mit Hilfe des Umsatzkostenverfahrens erstellt. Hierbei werden die Nettoumsatzerlöse um die hierzu anfallenden Kosten der Periode gekürzt, welche in Umsatz-, Vertriebs-, Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten unterteilt werden.

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte entsprechend kaufmännischer Rundung auf Tausend Euro (TEUR) gerundet.

SAF-HOLLAND S.A. wurde am 21. Dezember 2005 gegründet. Aufgrund der Tatsache, dass das Unternehmen Ende des Jahres 2005 gegründet wurde und das operative Geschäft erst in 2006 begann, fielen in den verbleibenden 11 Tagen in 2005 keine wesentlichen Erträge oder Aufwendungen an. Aus diesem Grund wurde der konsolidierte Jahresabschluss nach International Financial Reporting Standards (IFRS) für das Vorjahr zum ersten Mal für die Periode vom 21. Dezember 2005 bis 31. Dezember 2006 erstellt. Alle folgenden Jahresabschlüsse enthalten jedoch die Berichtsperiode vom 1. Januar bis 31. Dezember.

Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS

Der Konzernabschluss der SAF-HOLLAND S.A. und all ihrer Tochtergesellschaften wurde in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Alle IFRSs, IASs, IFRICs und SICs, welche von der Europäischen Union verabschiedet wurden und die zum 31. Dezember 2007 anzuwenden waren, sind im Konzernabschluss berücksichtigt.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der SAF-HOLLAND S.A. und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle konzerninternen Salden, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert. Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Alle Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und die übernommenen identifizierbaren Schulden und Eventualschulden entsprechend ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt verteilt, soweit diese die Ansatzkriterien nach IFRS erfüllen. Der Firmenwert entspricht hiernach dem Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden.

Die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH, eine Tochtergesellschaft der SAF-HOLLAND GROUP GmbH – zwei Akquisitionsvehikel, die nur gegründet wurden, um die Gruppe zu erwerben –, hat die SAF-HOLLAND GmbH mit Sitz in Bessenbach-Keilberg, Deutschland, und die SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. mit Sitz in Holland, MI, USA, am 31. März 2006 beziehungsweise am 18. Dezember 2006 erworben. Beide Unternehmenskäufe wurden im Vorjahr unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Im Konzernabschluss des Jahres 2006 sind dementsprechend die Aufwendungen und Erträge der SAF-HOLLAND GmbH und

der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. enthalten, die in den neun Monaten bzw. 13 Tagen seit dem Erwerb am 31. März 2006 bzw. 18. Dezember 2006 angefallen sind.

Aus diesem Grund ist die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahres 2006 nicht vergleichbar mit dem aktuellen Geschäftsjahr 2007, in dem erstmalig 12 Monate beider Teilkonzerne enthalten sind.

2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS hat das Management Annahmen und Schätzungen vorgenommen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Beträge des Vermögens, der Schulden, der Erträge, der Aufwendungen und Eventualverbindlichkeiten zum Abschlussstichtag auswirken. In einzelnen Fällen können die tatsächlichen Werte von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Veränderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, sobald sie bekannt werden.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden im Folgenden erläutert.

Wertminderung des Firmenwerts und immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der Firmenwert einer Wertminderung unterliegt. Dies erfordert eine Schätzung des „Nutzungswerts“ der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Zum 31. Dezember 2007 betrug der Buchwert der Firmenwerte EUR 69,1 Millionen (31.12.06: EUR 72,1 Millionen). Die Differenz zum Vorjahresbetrag resultiert ausnahmslos aus Wechselkursänderungen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 8 zu finden.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert Werthaltigkeitstests (Impairment-Tests) durch den Konzern durchgeführt. Dies erfordert eine Schätzung des erzielbaren Betrages, welcher der höhere Wert ist aus „Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten“ und „Nutzungswert“ der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der immaterielle Vermögenswert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten und des Nutzungswertes muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Zum 31. Dezember 2007 betrug der Buchwert der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer EUR 29,8 Millionen (31.12.06: EUR 30,9 Millionen). Die Differenz zum Vorjahresbetrag resultiert ausnahmslos aus Wechselkursänderungen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 8 zu finden.

Bewertung von Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer

Die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten umfasst die Verwendung von Schätzungen für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes zum Erwerbszeitpunkt, insbesondere bei den im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten. Des Weiteren ist die erwartete Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte zu bestimmen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und der Schulden sowie der Nutzungsdauer basiert auf Ermessensentscheidungen des Managements. Zum 31. Dezember 2007 betrug der Buchwert der Sachanlagen EUR 108,6 Millionen (31.12.06: EUR 106,5 Millionen). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 9 zu finden.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Zum 31. Dezember 2007 betrug der Buchwert der aktivierten steuerlichen Verlustvorträge EUR 5,9 Millionen (31.12.06: EUR 1,7 Millionen) und der Betrag der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge EUR 13,6 Millionen (31.12.06: EUR 19,0 Millionen). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 7 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen und anderen medizinischen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen, erwarteten Fluktuationen sowie dem Trend der Kosten im Gesundheitsbereich. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten, zum 31. Dezember 2007 betrug die Netto-Mitarbeiterverpflichtung EUR 13,6 Millionen (31.12.06: EUR 15,7 Millionen). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 19 dargestellt.

Sonstige Rückstellungen

Die Erfassung und Bewertung von sonstigen Rückstellungen basiert auf Schätzungen der Wahrscheinlichkeit vom künftigen Abfluss von Leistungen, unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten und Umständen, die zum Bilanzstichtag bekannt waren. Aufgrund dessen kann der Abfluss der tatsächlichen Leistungen von der Höhe der sonstigen Rückstellungen abweichen. Zum 31. Dezember 2007 beliefen sich die sonstigen Rückstellungen auf EUR 13,1 Millionen (31.12.06: EUR 13,6 Millionen). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 20 dargestellt.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Fremdwährungsumrechnung

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

Zum Bilanzierungsstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden der Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SAF-HOLLAND S.A. (Euro) zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als Bestandteil des Eigenkapitals erfasst. Bei Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs wird der im Eigenkapital für diesen ausländischen Geschäftsbetrieb erfasste kumulative Betrag erfolgswirksam aufgelöst.

Die wichtigsten funktionalen Währungen der ausländischen Geschäftsbetriebe sind der US-Dollar (USD) und der Kanadische Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag entsprachen die Umrechnungskurse der genannten Währungen EUR/USD = 1,47284 respektive EUR/CAD = 1,44640. Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: EUR/USD = 1,36832 respektive EUR/CAD = 1,46919.

Firmenwert

Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jeder

der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

In den Fällen, in denen der Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) darstellt und ein Teil des Geschäftsbereichs dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelne erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden nicht aktiviert, wenn die Voraussetzungen von IAS 38 nicht erfüllt sind. Hiermit verbundene Kosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind.

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

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderung der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswerts im Unternehmen entspricht.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer werden immer, wenn Anzeichen hierfür vorliegen, bzw. mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögens-

wert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Werthaltigkeitstests durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbestimmten Nutzungsdauer zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte des Konzerns angewendeten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

	Kundenbeziehungen	Technologie	Marke	Servicenetz	Lizenzen und Software
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Keine Abschreibung	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	25–40 Jahre	10–18 Jahre	Unbestimmt	20 Jahre	3–5 Jahre
Restnutzungsdauer	23–39 Jahre	8–17 Jahre	Unbestimmt	18–19 Jahre	1–5 Jahre

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

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten – mit Ausnahme der Kosten der laufenden Instandhaltung – abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einzbezogen, sofern die Ansatzkriterien hierfür erfüllt sind.

Grundstücke und Gebäude werden zu Anschaffungskosten abzüglich Abschreibungen auf Gebäude bewertet. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zu Grunde.

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

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder dem Abgang des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert

ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

Die auf die Sachanlagen des Konzerns angewendeten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Angewendete Abschreibungsmethode	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer	Lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer
Nutzungsdauer	8–50 Jahre	2–12 Jahre

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen

Die Anteile an einem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt und das kein Tochterunternehmen ist.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich nach dem Erwerb eingetretener Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit einem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens erfasst Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils ebenfalls unmittelbar im Eigenkapital erfasst und – sofern erforderlich – in die Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals aufgenommen.

Der Konzern ist an Joint Ventures in Form gemeinschaftlich geführter Unternehmen beteiligt. Danach besteht eine vertragliche Vereinbarung zwischen den Partnerunternehmen zur gemeinschaftlichen Führung der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmen. Die Anteile an einem Joint-Venture-Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert.

Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture werden entsprechend dem Anteil an dem assoziierten Unternehmen bzw. Joint Venture eliminiert.

Der Bilanzstichtag und die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der assoziierten Unternehmen und der Joint Ventures und des Konzerns sind identisch.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Wertminderung erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse von börsengehandelten Anteilen von Unternehmen oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts im Unternehmen entsprechen.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst. Vergangene Wertaufholungsverluste im Zusammenhang mit Firmenwerten werden nicht wieder rückgängig gemacht.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen.

Firmenwert

Die Untersuchung auf Wertminderung des Firmenwerts wird einmal jährlich oder mehrmals vollzogen, falls Umstände eintreten, die darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zah-

lungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten), auf die sich der Firmenwert bezieht, bestimmt. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) den Buchwert unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden. Im Konzern wird der Impairment-Test im vierten Quartal eines jeden Jahres durchgeführt.

Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden jährlich im vierten Quartal entweder individuell oder im Rahmen einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit dem Werthaltigkeitstest unterzogen. Falls Umstände eintreten, die darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte, wird ein Werthaltigkeitstest gesondert durchgeführt.

Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen

Nach Anwendung der Equity-Methode legt der Konzern fest, ob es notwendig ist, eine zusätzliche Wertminderung basierend auf den Anteilen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen und Joint Venture wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils am assoziierten Unternehmen und Joint Venture und den Buchwerten für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen oder als zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen klassifiziert.

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, klassifiziert oder als andere finanzielle Verbindlichkeit kategorisiert.

Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen und Verbindlichkeiten, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb der finanziellen Position zuzurechnen sind.

Die Designation von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in die Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern diese zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen. Mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten wurden zum Bilanzstichtag finanzielle Vermögenswerte weder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

bewertet werden, oder als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen klassifiziert noch wurden finanzielle Verbindlichkeiten als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, klassifiziert.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung am Handelstag, d.h. an dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswerts eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Primäre Finanzinstrumente

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung von Abschlägen oder Zuschlägen sowie Gebühren bestimmt. Ebenso sind diese integraler Bestandteil bei Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind, sowie im Rahmen von Amortisationen.

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden als Kredite und Forderungen kategorisiert. Aufgrund ihrer kurzen Laufzeit sind die fortgeführten Anschaffungskosten identisch mit dem Nennwert. Des Weiteren sind alle Kredite an assoziierte Unternehmen, Mitarbeiter, Lieferanten und sonstige Parteien als Kredite und Forderungen kategorisiert.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen (available-for-sale) sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine andere Kategorie eingestuft sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene Finanzinvestitionen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste nach Abzug von Ertragsteuereffekten in einer separaten Position des Eigenkapitals erfasst werden. Zu dem Zeitpunkt, an dem die Finanzinvestition ausgebucht wird oder an dem eine Wertminderung für die Finanzinvestition festgestellt wird, wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch Bezugnahme auf den an der Börse notierten Geldkurs am Bilanzstichtag ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden geschätzt. Im Konzern beinhalten die zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen Anteile an anderen Unternehmen, die unter der Bilanzposition „finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen werden.

Ist kein aktiver Markt vorhanden und können die beizulegenden Zeitwerte nicht zuverlässig geschätzt werden, erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert kategorisiert sind, werden bei der erstmaligen Erfassung unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung von Abschlägen oder Zuschlägen beim Erwerb sowie anfallenden Gebühren bestimmt. Ebenso sind die Abschläge oder Zuschläge sowie Gebühren integraler Bestandteil bei Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden, sowie im Rahmen von Amortisationen.

Derivate

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Zinsswaps, um sich gegen Zinsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zu dem Zeitpunkt, zu dem der entsprechende Vertrag abgeschlossen wird, zunächst mit ihren beizulegenden Zeitwerten angesetzt und nachfolgend mit ihren beizulegenden Zeitwerten neu bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Bei derivativen Finanzinstrumenten, die nicht die Kriterien für eine Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllen, werden Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts sofort erfolgswirksam erfasst, andernfalls nach Abzug von steuerlichen Effekten im Eigenkapital.

Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten wird unter Bezugnahme auf die Marktwerte ähnlicher Instrumente ermittelt.

Zum Zwecke der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen werden Sicherungsinstrumente wie folgt klassifiziert:

- als Absicherung des beizulegenden Zeitwerts, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld oder einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung (außer Währungsrisiko) handelt;
- als Absicherung von Cashflows, wenn es sich um eine Absicherung des Risikos von Schwankungen der Cashflows handelt, das dem mit einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Schuld oder mit einer höchstwahrscheinlich eintretenden künftigen Transaktion verbundenen Risiko oder dem Währungsrisiko einer nicht bilanzierten festen Verpflichtung zugeordnet werden kann, oder
- als Absicherung einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb.

Zu Beginn der Absicherung werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien des Konzerns im Hinblick auf die Absicherung

formal festgelegt und dokumentiert. Die Dokumentation enthält die Festlegung des Sicherungsinstruments, des Grundgeschäfts oder der abgesicherten Transaktion sowie die Art des abgesicherten Risikos und eine Beschreibung, wie das Unternehmen die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts ermittelt. Derartige Sicherungsbeziehungen werden hinsichtlich der Erreichung einer Kompensation der Risiken aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflows als in hohem Maße wirksam eingeschätzt. Sie werden fortlaufend dahingehend beurteilt, ob sie tatsächlich während der gesamten Berichtsperiode, für die die Sicherungsbeziehung definiert wurde, hochwirksam waren.

Der Konzern nutzt zur Absicherung nur Cashflow-Hedges. Hedges, welche die strengen Kriterien für Hedge-Accounting erfüllen, werden wie folgt bilanziert.

Cashflow-Hedges

Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil sofort erfolgswirksam erfasst wird. Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, z.B. dann, wenn abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst werden oder wenn ein erwarteter Verkauf durchgeführt wird. Resultiert eine Absicherung im Ansatz eines nichtfinanziellen Vermögenswerts oder einer nichtfinanziellen Schuld, so werden die im Eigenkapital erfassten Beträge Teil der Anschaffungskosten im Zugangszeitpunkt des nichtfinanziellen Vermögenswerts bzw. der nichtfinanziellen Schuld.

Wird mit dem Eintritt der vorgesehenen Transaktion oder der festen Verpflichtung nicht länger gerechnet, werden die zuvor im Eigenkapital erfassten Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ausgeübt wird, ohne dass ein Ersatz oder ein Überrollen des Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument erfolgt, verbleiben die bislang im Eigenkapital erfassten Beträge so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion oder feste Verpflichtung eingetreten ist.

Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts (d.h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz). Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist entweder direkt oder unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos zu reduzieren. Der Wertmindeungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Der Konzern stellt zunächst fest, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen einzeln untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung besteht, nimmt er den Vermögenswert in einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen auf und untersucht sie gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Eine anschließende Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst, soweit der Buchwert des Vermögenswerts zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht die fortgeführten Anschaffungskosten übersteigt.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechnungskonditionen eingehen werden (wie z.B. Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners), wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Eine Ausbuchung der Forderungen erfolgt, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen

Ist eine zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestition in ihrem Wert gemindert, wird ein Betrag in Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert (abzüglich etwaiger, bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen) aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht im Periodenergebnis erfasst. Wertaufholungen bei Schuldeninstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden ergebniswirksam erfasst, wenn sich der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der ergebniswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.

- Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung der Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen von IAS 39.19 erfüllt („pass-through arrangement“).
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder b) zwar im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird im Periodenergebnis erfasst.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet.

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

Rohstoffe – Kaufpreis auf Basis eines gewogenen Durchschnitts

fertige und unfertige Erzeugnisse – Material- und Lohneinzelkosten sowie angemessene Teile der Fertigungsgemeinkosten basierend auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen ohne Berücksichtigung von Fremdkapitalkosten

Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen

Bei der erstmaligen Erfassung von Darlehen, Ausleihungen und anderen finanziellen Verbindlichkeiten werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung nach Abzug der mit der Kreditaufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen, Ausleihungen und anderen finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden, sowie im Rahmen von Amortisationen.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten lediglich zu Handelszwecken gehaltene derivative Finanzinstrumente und derivative Finanzinstrumente, die die Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen. Derivative Finanzinstrumente sind mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Gewinne und Verluste aus der Wertänderung der zu Handelszwecken gehaltenen derivativen Finanzinstrumente werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wohingegen Gewinne und Verluste aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts der derivativen Finanzinstrumente, die die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, nach Abzug von Ertragsteuern direkt im Eigenkapital erfasst werden.

Sonstige Rückstellungen

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

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode angesetzt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Leistungsorientierte Pensionspläne

Der europäische Teilkonzern hat seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne angeboten. Aufgrund einer Betriebsvereinbarung wurde der Pensionsplan zum 1. Januar 2007 in Deutschland eingefroren, es sind keine weiteren Ansprüche mehr zu erden. Der nordamerikanische Teilkonzern hat leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne, die im Wesentlichen alle Mitarbeiter abdecken. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder der Mitarbeitervergütung der letzten Beschäftigungsjahre ab. Gewerkschaftsmitglieder werden durch leistungsorientierte Pensionspläne unter Berücksichtigung der Vereinbarungen des Tarifvertrages abgedeckt. Des Weiteren besitzt der nordamerikanische Teilkonzern für bestimmte Mitarbeiter Pläne für medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie Einzelzusagen für leitende Mitarbeiter.

Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für jeden einzelnen Plan zum Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus 10 % der leistungsorientierten Verpflichtung oder 10 % des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens übersteigt. Diese Gewinne oder Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer realisiert.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaft verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder der Änderung eines Pensionsplanes unverfallbar werden, ist der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung abzüglich des noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands und abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minde rung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der europäische Teilkonzern gewährt seinen Mitarbeitern die Möglichkeit zum Abschluss eines Altersteilzeitvertrages, der einen frühzeitigen Ruhestand erlaubt. Im Konzernabschluss

werden Altersteilzeitverträge als Verpflichtungen behandelt, und Verbindlichkeiten sowie Personalaufwendungen in Höhe des Barwertes der voraussichtlichen Zahlungen sind zu dem Zeitpunkt, an dem der Mitarbeiter die Altersteilzeit akzeptiert bzw. erwartet wird, dass er akzeptiert, zu erfassen.

Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern gewährt einer Anzahl von Mitarbeitern Jubiläumsleistungen für deren Betriebszugehörigkeit. Die entsprechenden Verpflichtungen werden mit Hilfe der „Projected Unit Credit Method“ ermittelt.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Der nordamerikanische Teilkonzern fördert beitragsorientierte Pensionspläne, die im Wesentlichen alle Mitarbeiter in den USA abdecken. Unter der Regelung dieser Pläne übernimmt die Gruppe den Anteilsbeitrag eines jeden Beteiligten. Der Konzern kann auch willkürliche Beiträge zu einem dieser Pläne leisten.

Verpflichtungen für staatliche beitragsorientierte Pensionspläne werden als Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der Konzern hat nach Zahlung der Beiträge keine weiteren Verpflichtungen hieraus.

Die einzige Verpflichtung des Konzerns, die in Zusammenhang mit den oben beschriebenen beitragsorientierten Pensionsplänen besteht, ist, die Beiträge zu leisten.

Eigenkapitaltransaktion

Einige Führungskräfte des Konzerns haben Eigenkapitalinstrumente erhalten, die nach IFRS 2 als Eigenkapitaltransaktion zu qualifizieren sind („Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“). Die Eigenkapitalinstrumente wurden als Ausgleich für die Beschränkungen der Führungskräfte als Anteilseigner gemäß den Regelungen aus dem „Shareholder Agreement“ vom 29. März 2006 gewährt.

Die Aufwendungen, die aufgrund von Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente entstehen, werden mit dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird durch Anwendung eines Binomial-Modells ermittelt.

Die Aufwendungen aus Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden bei gleichzeitiger entsprechender Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt werden. Dieser Zeitraum endet zu dem Zeitpunkt, ab dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird („Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit“). Die kumulierten Aufwendungen für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente reflektieren zu jedem Berichtszeitpunkt bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit den Teil des bereits abgelaufenen Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die auf Grundlage der besten Schätzung des Konzerns schließlich unverfallbar werden. Der Betrag, der die Gewinn- und Verlustrechnung belastet bzw. der gutgeschrieben wird, reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen. Annulierung und Erfüllung werden als vorgezogene Ausübungsmöglichkeit verstanden.

Der Betrag, der ansonsten für die im restlichen Erdienungszeitraum erhaltenen Leistungen erfasst worden wäre, wird sofort verbucht.

Im Zusammenhang mit dem Börsengang wurde die Transaktion mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgswirksam aufgelöst.

Weitere Details sind in der Anhangsangabe 30 beschrieben.

Leasingverhältnisse

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Eine Neueinschätzung des Leasingverhältnisses erfolgt, wenn eine der folgenden Bedingungen eintritt:

- a) Veränderung der Vertragsbedingungen, andere als Neuabschluss oder Verlängerungen;
- b) eine Verlängerungsoption wird ausgeübt oder eine Verlängerung wird garantiert, sofern die Bedingungen der Erneuerung oder Verlängerung ursprünglich nicht in den Leasingkonditionen enthalten waren;
- c) es besteht eine Änderung in der Feststellung, ob die Erfüllung von einem festgelegten Vermögenswert abhängig ist; oder
- d) es besteht eine beträchtliche Änderung des Vermögenswertes.

Dort, wo eine Neubeurteilung vorgenommen wird, erfolgt die Bilanzierung von Leasing ab dem Datum, an dem die Veränderung der Umstände der Szenarien a), c) oder d) verursacht und am Tag der Erneuerung oder Verlängerung des Szenarios b) eintritt.

Konzern als Leasingnehmer

Finanzierungs-Leasing-Verhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden aktivierte Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit des Leasingverhältnisses oder Nutzungsdauer vollständig abgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating-Leasing-Verhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Steuern

Tatsächliche Ertragsteuern

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

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme der:

- latenter Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und der
- latenter Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, nicht angesetzt werden darf, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures im Zusammenhang stehen, dürfen nur in dem Umfang erfasst werden, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Perioden, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zu Grunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig sind. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug von Umsatzsteuern erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Wenn beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von den Steuerbehörden eingefordert werden kann, wird die entrichtete Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst; und
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet wird oder an diese abgeführt wird, wird unter den Forderungen oder Schulden in der Bilanz erfasst.

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus.

Verkauf von Waren und Erzeugnissen

Erträge werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit Lieferung der Waren und der Erzeugnisse ein.

Zinsertrag

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d.h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches des Konzerns auf Zahlung erfasst.

2.4 Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

Im Geschäftsjahr 2007 hat die Gruppe eine neue Reportingstruktur basierend auf den operativen Segmenten „Trailer Systems“, „Powered Vehicle Systems“ und „Aftermarket“ eingeführt. Aus diesem Grund hat die Gruppe die Firmenwerte, welche zuvor den geographischen Einheiten Europa und Nordamerika zugeordnet waren, auf die operativen Segmente mittels eines relativen Wertansatzes auf Basis des EBITDA allokiert.

Der Konzern hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS Standards und Interpretationen angewandt. Aus der Anwendung dieser überarbeiteten Standards und Interpretationen ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Sie führten jedoch zu zusätzlichen Angaben sowie in einigen Fällen zu Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben
- Änderung des IAS 1 Darstellung des Abschlusses
- IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2
- IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate
- IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung

Ferner hat der Konzern die folgenden Standards und Interpretationen vorzeitig angewandt. Aus der Anwendung dieser Standards und Interpretationen ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Sie führten jedoch zu zusätzlichen Angaben sowie zu Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

- IFRS 8 Geschäftssegmente
- IFRIC 11 IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen

Die wesentlichen Auswirkungen dieser Änderungen stellen sich wie folgt dar:

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

Dieser Standard verlangt Angaben, die es dem Abschlussadressaten ermöglichen, die Bedeutung der Finanzinstrumente für die Finanzlage und die Ertragskraft des Konzerns sowie die Art und das Ausmaß der aus diesen Finanzinstrumenten resultierenden Risiken zu beurteilen. Die hieraus resultierenden neuen Angaben ziehen sich durch den gesamten Abschluss. Aus der Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die betreffenden Vergleichsinformationen wurden angepasst.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Aus dieser Änderung resultieren neue Angaben, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die Ziele, Methoden und Prozesse des Konzerns zum Kapitalmanagement zu beurteilen. Die neuen Angaben werden in der Anhangsangabe 34 dargestellt.

IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2

Diese Interpretation fordert die Anwendung von IFRS 2 für alle Transaktionen, bei denen ein Unternehmen einige oder alle erhaltenen Güter oder Dienstleistungen nicht spezifisch identifizieren kann. Dies gilt insbesondere, wenn die Gegenleistung für durch das Unternehmen gewährte Eigenkapitalinstrumente geringer zu sein scheint als der beizulegende Zeitwert.

IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate

Gemäß IFRIC 9 muss das Unternehmen einen Vertrag über ein strukturiertes Instrument stets zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses daraufhin beurteilen, ob ein eingebettetes Derivat vorliegt. Eine Neubeurteilung ist nur zulässig bei einer erheblichen Änderung von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu einer signifikanten Änderung der Zahlungsströme kommt. Da der Konzern keine vom Basisvertrag zu trennenden, eingebetteten Derivate aufweist, hatte diese Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung

Der Konzern hat die IFRIC Interpretation 10 erstmals zum 1. Januar 2007 angewandt. Darin wird geregelt, dass ein im Rahmen eines Zwischenabschlusses erfasster Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, für gehaltene Eigenkapitalinstrumente oder finanzielle Vermögenswerte, die zu Anschaffungskosten bilanziert werden, im Folgeabschluss nicht rückgängig gemacht werden darf. Da der Konzern in der Vergangenheit keine derartigen Berichtigungen des erfassten Wertminderungsaufwands vorgenommen hat, hatte diese Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

IFRS 8 Geschäftssegmente

Dieser Standard verlangt die Angabe von Informationen über die Geschäftssegmente des Konzerns und ersetzt die Verpflichtung, primäre (Geschäftssegmente) und sekundäre (geographische Segmente) Segmentberichtsformate für den Konzern zu bestimmen.

Nach Feststellung des Konzerns entsprechen die gemäß IFRS 8 im Konzern identifizierten

Geschäftssegmente nicht den zuvor gemäß IAS 14 Segmentberichterstattung identifizierten Geschäftssegmenten. Zusätzliche Angaben zu den jeweiligen Segmenten sind zusammen mit angepassten Vergleichsinformationen in der Anhangsangabe 4 ausgewiesen.

IFRIC 11 IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen

Der Konzern hat entschieden, IFRIC Interpretation 11 erstmals zum 1. Januar 2007 anzuwenden, soweit diese sich auf die Konzernabschlüsse bezieht. Gemäß dieser Interpretation sind Vereinbarungen, nach denen Mitarbeitern Rechte an Eigenkapitalinstrumenten eines Unternehmens gewährt werden, auch dann als Eigenkapitaltransaktion mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu bilanzieren, wenn das Unternehmen die Instrumente von einem Dritten erwirbt oder wenn die Anteilseigner die benötigten Eigenkapitalinstrumente bereitstellen.

2.5 Künftige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die folgenden zuletzt geänderten oder neuen IAS, IFRS und IFRIC Interpretationen, die bereits in 2006 und 2007 herausgegeben wurden, sind erstmals für das am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Diese Standards und Interpretationen wurden noch nicht von der Europäischen Union genehmigt. Die Gruppe plant zurzeit, diese Standards ab dem Tag anzuwenden, ab welchem diese anwendungspflichtig werden, sofern die Genehmigung der Europäischen Union bis zu diesem Tag abgeschlossen ist. Der Konzern hat beschlossen, folgende Standards und IFRIC Interpretationen, die bereits herausgegeben wurden, nicht frühzeitig anzuwenden:

IAS 23 Fremdkapitalkosten

Der überarbeitete Standard IAS 23 Fremdkapitalkosten wurde im März 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Der Standard fordert eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die einem qualifizierten Vermögenswert zugerechnet werden können. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Entsprechend den Übergangsvorschriften des Standards wird der Konzern diesen prospektiv anwenden. Demnach werden Fremdkapitalkosten ab dem 1. Januar 2009 auf qualifizierte Vermögenswerte aktiviert. Für bisher angefallene Fremdkapitalkosten, die sofort aufwandswirksam erfasst wurden, ergeben sich hieraus keine Änderungen.

Da die Bedeutung von qualifizierten Vermögenswerten in der Gruppe von untergeordnetem Rang sind, werden aufgrund der erstmaligen Anwendung des neuen Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Die IFRIC Interpretation 12 wurde im November 2006 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Die Interpretation regelt die bilanzielle Behandlung von im Rahmen von Dienstleistungskonzessionen übernommenen Verpflichtungen und erhaltenen Rechten im Abschluss des Konzessionsnehmers. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind keine Konzessionsnehmer im Sinne von IFRIC 12. Diese Interpretation wird daher keine Auswirkung auf den Konzern haben.

IFRIC 13 Kundenbonusprogramme

Die IFRIC Interpretation 13 wurde im Juni 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen. Gemäß dieser Interpretation sind den Kunden gewährte Vorteile (Prämien) als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung den gewährten Vorteilen (Prämien) zugeordnet und passivisch abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Vorteile (Prämien) ausgeübt werden oder verfallen. Da der Konzern derzeit keine Kundenbonusprogramme aufgelegt hat, werden aus dieser Interpretation keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

IFRIC 14 IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung

Die IFRIC Interpretation 14 wurde im Juli 2007 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Diese Interpretation gibt Leitlinien zur Bestimmung des Höchstbetrags des Überschusses aus einem leistungsorientierten Plan, der nach IAS 19 als Vermögenswert aktiviert werden darf. Zum 31. Dezember 2007 besteht für den leistungsorientierten Pensionsplan in Kanada ein Überschuss i.H.v. TEUR 759. Dessen ungeachtet erwartet die Gruppe, dass diese Interpretation keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben wird.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

Der geänderte Standard wurde im Januar 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die wesentlichen Änderungen von IFRS 3R betreffen verschiedene Änderungen bei der zukünftigen Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen, insbesondere den Ansatz und die Bewertung der zu bilanzierenden Firmenwerte, der operativen Ergebnisse in den Jahren von Akquisitionen und den zukünftigen operativen Ergebnissen der Unternehmen. Die von IFRS 3R geregelten Änderungen sind prospektiv anzuwenden und werden die Bilanzierung zukünftiger Unternehmenszusammenschlüsse beeinflussen.

Da der Konzern bei künftigen Unternehmenszusammenschlüssen voraussichtlich weiterhin die Purchased-Goodwill-Methode anwenden wird, werden sich aus der Neuregelung keine Auswirkungen ergeben. Die Neubewertung im Rahmen sukzessiver Unternehmenserwerbe und die zwingende Berücksichtigung bedingter Gegenleistungen zum Erwerbszeitpunkt werden tendenziell zu höheren Geschäfts- oder Firmenwerten führen.

IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS

Der geänderte Standard wurde im Januar 2008 veröffentlicht. Die vorgenommenen Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Die Änderungen von IAS 27R betreffen primär die Bilanzierung bei der Änderung vom Anteilsbesitz an Tochtergesellschaften, welche zukünftig als Eigenkapitaltrans-

aktion darzustellen ist. Anteilsänderungen haben keine Auswirkungen auf den bisher bilanzierten Firmenwert und sind erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassen. Des Weiteren wird in dem überarbeiteten Standard die Bilanzierung von anfallenden Verlusten bei Tochtergesellschaften sowie Transaktionen, die zum Beherrschungsverlust bei Tochtergesellschaften führen, neu geregelt. Die Änderungen von IAS 27R sehen eine prospektive Anwendung vor und werden die zukünftige Bilanzierung von Minderheitenanteilen beeinflussen.

Änderung des IFRS 2 Aktienbasierte Vergütungen

Die Änderung des IFRS 2 wurde im Geschäftsjahr 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderung betrifft zum einen die Klarstellung, dass der Begriff der Ausübungsbedingungen ausschließlich die Dienst- und die Leistungsbedingungen beinhaltet. Zum anderen werden die Regelungen zur Bilanzierung einer vorzeitigen Beendigung von anteilsbasierten Vergütungsplänen auch auf Fälle einer Beendigung durch die Mitarbeiter ausgeweitet. Die Übergangsbestimmungen sehen eine retrospektive Anwendung der Bestimmungen vor. Da in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen keine derartigen aktienbasierten Vergütungen im Sinne des IFRS 2 gewähren, hat diese Neuregelung keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Änderung von IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Die Änderung des IAS 32 und des IAS 1 wurde im Februar 2008 veröffentlicht und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderung betrifft die Klassifizierung von kündbaren finanziellen Vermögenswerten als Eigenkapital, falls gewisse Voraussetzungen erfüllt sind. Die Änderung von IAS 1 regelt verschiedene zusätzliche Anhangsangaben, falls kündbare finanzielle Vermögenswerte als Eigenkapital qualifiziert werden. Die Gruppe erwartet aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderung keinen Effekt auf den Konzernabschluss.

3 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Akquisitionen in 2007

In 2007 haben keine Unternehmenszusammenschlüsse stattgefunden.

Akquisitionen in 2006

Erwerb der SAF-HOLLAND GmbH

Am 31. März 2006 erwarb der Konzern 100% der Anteile an der SAF-HOLLAND GmbH (ehemals Otto Sauer Achsenfabrik GmbH) mit dem Sitz in Bessenbach-Keilberg, Deutschland. Das zum Zeitpunkt des Kaufs nicht notierte Unternehmen war auf Produktion und Vertrieb von Achsen und Achsen systemen für die Trailerindustrie spezialisiert.

Zum Erwerbszeitpunkt stellten sich die beizulegenden Zeitwerte sowie die entsprechenden Buchwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der SAF-HOLLAND GmbH wie folgt dar:

Angaben in T €	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt	Buchwert
Technologie	13.801	0
Servicenetz	3.494	0
Marke	20.084	0
Kundenbeziehungen	43.916	0
Lizenzen und Software	2.890	2.890
Sachanlagen	51.039	35.219
Anteile an assoziierten Unternehmen	5.876	5.876
Finanzielle Vermögenswerte	1.409	1.409
Sonstiges Vermögen	1.458	1.458
Latente Steueransprüche	1.087	1.087
Vorräte	35.104	34.134
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.616	54.616
Ertragsteueransprüche	438	438
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.767	1.767
	236.979	138.894
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.709	6.709
Finanzverbindlichkeiten	28.777	28.777
Sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel	870	870
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.594	1.594
Latente Steuerschulden	36.046	1.173
Sonstige Rückstellungen	5.368	5.368
Ertragsteuerschulden	6.516	6.516
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	44.291	44.291
	130.171	95.298
Nettovermögen	106.808	43.596
Firmenwert aus Unternehmenszusammenschluss	43.140	
Gesamt	149.948	

Die Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses betrugen TEUR 149.948 und umfassten Anschaffungskosten (TEUR 145.000) sowie direkt dem Erwerb zuzurechnende Kosten (TEUR 4.948).

Mittelabfluss bei der Akquisition:

Angaben in T €

Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses	149.948
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	-1.767
Gesellschafterdarlehen	-870
Grunderwerbsteuer	-645
Nettomittelabfluss	146.666

Erwerb der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc.

Am 18. Dezember 2006 erwarb der Konzern 100% der Anteile an der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., einer Gesellschaft, deren Zweck die Akquisition der Holland-Gruppe war. Die zum Zeitpunkt des Kaufs nicht notierte Unternehmensgruppe war auf Produktion und Vertrieb von Sattelkupplungen, Fahrwerks- und Federungssystemen, Königszapfen und Stützbeinen für die Schwertransportindustrie spezialisiert.

Zum Erwerbszeitpunkt stellen sich die beizulegenden Zeitwerte sowie die entsprechenden Buchwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. wie folgt dar:

Angaben in T €	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt	Buchwert
Technologie	5.002	0
Marke	10.789	0
Kundenbeziehungen	28.776	4.327
Sachanlagen	54.206	38.805
Anteile an assoziierten Unternehmen	7.212	6.412
Sonstiges Vermögen	4.492	4.335
Latente Steueransprüche	7.736	7.960
Vorräte	45.406	44.095
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37.998	37.998
Ertragsteueransprüche	3.490	3.490
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.577	2.577
	207.684	149.999
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.765	8.765
Sonstige Rückstellungen	7.442	7.258
Finanzverbindlichkeiten	43.583	43.583
Latente Steuerschulden	20.354	176
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	30.714	30.714
	110.858	90.496
Nettovermögen	96.826	59.503
Firmenwert aus Unternehmenszusammenschluss	28.973	
Gesamt	125.799	

Die Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses betrugen TEUR 125.799 und umfassten Anschaffungskosten (TEUR 116.418) sowie direkt dem Erwerbsvorgang zuzurechnende Kosten (TEUR 9.381).

Mittelabfluss bei der Akquisition:

Angaben in T €

Gesamtkosten des Unternehmenszusammenschlusses	125.799
Nettozahlungsmittel des erworbenen Unternehmens	-2.577
Gesellschafterdarlehen	-7.616
Sonstige Schulden	-7.243
Nettomittelabfluss	108.363

4 SEGMENTINFORMATION

SAF-HOLLAND S.A. wurde am 21.12.2005 für den Erwerb der SAF-HOLLAND GmbH („SAF“) gegründet. Die Transaktion wurde am 31.03.2006 vollzogen. Anschließend erwarb der Konzern die gesamten Aktienanteile der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. („Holland“) am 18.12.2006. Vor dem jeweiligen Erwerb waren SAF und Holland jeweils unabhängige Entwickler und Anbieter von hochqualifizierten Systemen und Produkten für schwere Nutzfahrzeuge in ihren jeweiligen Kernmärkten – Europa im Fall von SAF und Nordamerika im Fall von Holland, wobei beide Unternehmen auch in anderen wichtigen Märkten aktiv waren.

Als Ergebnis obiger Transaktion kontrolliert die Gruppe nun zwei Teilkonzerne – SAF und Holland.

In 2007 wurde erstmals eine Reportingstruktur im Sinne eines Management-Informationssystems eingeführt. Aus diesem Grunde wurde auch die Segmentberichterstattung nach IFRS von dem im Vorjahr angewendeten IAS 14 auf die Berichterstattung aus Sicht des Managements gemäß IFRS 8 umgestellt.

Für Management-Zwecke ist der Konzern in kundenbezogene Geschäftseinheiten (Business Units), basierend auf deren Produkten und Dienstleistungen, aufgeteilt. Die drei zu berichtenden Kernbereiche sind folgende:

Trailer Systems: Dieses Segment beinhaltet Komponenten wie z.B. Achssensysteme, Federungssysteme, Königszapfen und Kupplungen, Stützwinden und sonstige Komponenten für die Trailerindustrie.

Powered Vehicle Systems: Dieses Segment beinhaltet Komponenten wie z.B. Sattelkupplungen, Federungssysteme und Schleppachsen für schwere Nutzfahrzeuge, Lkw-, die Bus-, Wohnmobil- und Campingfahrzeugindustrie.

Aftermarket: In diesem Segment sind Komponenten wie z.B. Ersatzteile für alle vorhandenen Systeme für Trailer als auch angetriebene Nutzfahrzeuge sowie bestimmte Spezialprodukte beinhaltet. Zu den Spezialprodukten zählen agrarwirtschaftliche nichtangetriebene Bodenbelüftungsanlagen, ausgehend von patentiertem Design und Technologie. Diese Produkte finden Anwendung auf Golf- und Sportplätzen, Weingütern, auf nicht bestelltem Land und bei Entsorgung von flüssigem landwirtschaftlichem Abfall.

Das Management überwacht die operativen Ergebnisse der o.g. Einheiten hinsichtlich der Ressourcenbelegung und Leistungsbeurteilung. Die Segmentleistung wird anhand des bereinigten (adjusted) Ergebnisses vor Zinsen und Steuern beurteilt. Dieses ist, wie in folgender Tabelle erläutert, abweichend vom operativen Ergebnis des konsolidierten Jahresabschlusses. Finanzierungen (inklusive Finanzierungskosten und -erträgen), Ertragsteuern und operative Schulden werden auf Ebene des Konzerns gesteuert und sind keinem operativen Segment zugerechnet. Transferpreise zwischen den operativen Segmenten sind in Art und Weise vergleichbar mit Transaktionen zwischen fremden Dritten. Es bestehen keine intersegmentären Umsatzerlöse.

1) Bereinigungen in den Business Units betreffen Effekte aus der PPA und enthalten Aufwendungen aus Step-up von Vorräten (TEUR 1.168) und Abschreibungen (TEUR 6.678).

2) Ausgaben im Zusammenhang mit dem IPO (TEUR -10.458), Kosten aus Restrukturierung und Unternehmenszusammenschluss (TEUR -2.787), Reduzierung der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (TEUR 2.857) und Sonstiges (TEUR -887) sind keiner Business Unit zugeordnet.

3) Ausgaben im Zusammenhang mit dem IPO (TEUR 10.458) und Kosten aus Restrukturierung und Unternehmenszusammenschluss (TEUR 2.787) sind keiner Business Unit zugeordnet.

4) Die Reduzierung der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (TEUR 2.857) ist keiner Business Unit zugeordnet.

5) Die assoziierten Unternehmen Jinan SAF AL-KO und SAF AL-KO Yantai werden der Business Unit Trailer Systems zugeordnet, FWI S.A. (TEUR 5.938), Lakeshore (TEUR 489), SAF-HOLLAND Nippon (TEUR 812) und Madras SAF-HOLLAND India (TEUR 177) werden auf Ebene des Konzerns ausgewiesen.

6) Die Vermögenswerte der Business Units enthalten nicht die Anteile, die nach der Equity-Methode bilanziert werden (TEUR 7.416), Derivate (TEUR 1.269), Vermögenswerte aus latenten Steuern (TEUR 19.426) und Vermögenswerte aus Ertragsteuern (TEUR 5.149), da diese auf Konzernebene gesteuert werden.

Segmentinformationen für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007:

Angaben in T €	2007				
	Business Units				
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
Umsatzerlöse	551.094	81.277	180.133		812.504
Umsatzkosten	-483.234	-69.891	-117.813		-670.938
Bruttoergebnis	67.860	11.386	62.320		141.566
Bruttomarge	12,3 %	14,0 %	34,6 %		17,4 %
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten, Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge und Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	-41.318	-9.822	-39.781	-11.275 ²⁾	-102.196
Bereinigungen ¹⁾	4.465 ¹⁾	1.341 ¹⁾	2.040 ¹⁾	13.245 ³⁾	21.091
Bereinigtes EBIT	31.007	2.905	24.579	1.970	60.461
Bereinigte EBIT-Marge	5,6 %	3,6 %	13,6 %		7,4 %
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-14.259	-2.874	-4.431	2.857 ⁴⁾	-18.707
Vermögenswerte					
Finanzanlagen, bilanziert nach der Equity-Methode	6.426	0	0	7.416 ⁵⁾	13.842
Investitionen	14.801	1.651	2.719		19.171
Vermögenswerte des operativen Segmentes	345.755	56.254	119.297	33.260⁶⁾	554.566

Segmentinformationen für den Zeitraum vom 21. Dezember 2005 bis zum 31. Dezember 2006:

Angaben in T €	2006				
	Business Units				
	Trailer Systems	Powered Vehicle Systems	Aftermarket	Anpassungen/ Eliminierungen	Konsolidiert
Umsatzerlöse	261.267	1.750	46.500		309.517
Umsatzkosten	-230.670	-1.811	-27.681		-260.162
Bruttoergebnis	30.597	-61	18.819		49.355
Bruttomarge	11,7 %	-3,5 %	40,5 %		15,9 %
Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungs- kosten, Entwicklungskosten, sonstige betriebliche Erträge und Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	-21.452	-290	-9.486	-1.184 ²⁾	-32.412
Bereinigungen ¹⁾	3.076 ¹⁾	79 ¹⁾	667 ¹⁾	0	3.822
Bereinigtes EBIT	12.221	-272	10.000	-1.184	20.765
Bereinigte EBIT-Marge	4,7 %	-15,5 %	21,5 %		6,7 %
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-7.967	-55	-627	1.530 ³⁾	-7.119
Vermögenswerte					
Finanzanlagen, bilanziert nach der Equity-Methode	5.927	0	0	7.212 ⁴⁾	13.139
Investitionen	6.505	0	379		6.884
Vermögenswerte des operativen Segmentes	337.863	59.791	121.624	24.847⁵⁾	544.125

Das Management beurteilt das Reporting der operativen Segmente basierend auf dem bereinigten EBIT. Dieser zugrunde liegende Maßstab enthält keine Sondereffekte, wie beispielsweise Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aufgrund der Kaufpreisallokation (PPA), Kosten im Zusammenhang mit dem IPO und Restrukturierungs- und Integrationskosten.

1) Bereinigungen in den Business Units betreffen Effekte aus der PPA und enthalten Aufwendungen aus Step-up von Vorräten (TEUR 1.113) und Abschreibungen (TEUR 2.709).

2) Aufwendungen der Muttergesellschaften (TEUR -803) und Sonstiges (TEUR -381) sind keiner Business Unit zugeordnet.

3) Die Reduzierung der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (TEUR 1.530) ist keiner Business Unit zugeordnet.

4) Die assoziierten Unternehmen Jinan SAF AL-KO und SAF AL-KO Yantai werden der Business Unit Trailer Systems zugeordnet, FWI S.A. (TEUR 5.844), Lakeshore (TEUR 536) und SAF-HOLLAND Nippon (TEUR 832) sind keiner Business Unit zugeordnet.

5) Die Vermögenswerte der Business Units enthalten nicht die Investitionen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden (TEUR 7.212), Vermögenswerte aus latenten Steuern (TEUR 12.685) und Vermögenswerte aus Ertragsteuern (TEUR 4.950), da diese auf Konzernebene gesteuert werden.

Eine Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten EBIT ergibt sich wie folgt:

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Betriebliches Ergebnis	38.661	16.892
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	+6.678	+2.708
Step-up Vorräte aus PPA	+1.168	+1.113
Ausgaben im Zusammenhang mit dem IPO	+10.458	0
Kosten aus Restrukturierung und Unternehmenszusammenschluss	+2.787	0
Beteilungsergebnis für assoziierte Unternehmen und Joint Ventures	+709	+51
Bereinigtes EBIT	60.461	20.765

Des Weiteren wurden die geographischen Segmente „Europa“ und „Nordamerika“ bestimmt.

Das Geschäft der SAF-HOLLAND in Europa sind die Herstellung und der Verkauf von Achsen und Federungssystemen für Anhänger und Auflieger. Die Gesellschaft bietet ebenfalls Ersatzteile für den Sekundärmarkt für alle Anhängersysteme und Nutzfahrzeuge an. Der Vertrieb ist durch ein breites Netz von Händlern sowie OES (Aftermarket-Sektor des OEM), aber auch durch Händler, die Aftersales-Service betreiben, organisiert.

In Nordamerika ist SAF-HOLLAND Hersteller und Verkäufer von Kernelementen für die Auflieger- und Anhänger-, Lkw-, Bus- und Campingfahrzeugindustrie. SAF-HOLLAND ist führender Lieferant für Federungssysteme, Sattelkupplungen, Königszapfen, Stützwinden und Anhängerkupplungen. In Nordamerika bietet die Gesellschaft zudem Ersatzteile für vorhandene Systeme für Trailer und angetriebene Nutzfahrzeuge an. Der Vertrieb erfolgt durch ein breites Netz von Händlern sowie OES (Aftermarket-Sektor des OEM), aber auch durch Händler, die Aftersales-Service betreiben.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen nach geographischen Segmenten:

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Erlöse von externen Kunden		
Europa	519.742	303.889
Nordamerika	271.357	5.628
Sonstige	21.405	0
Gesamt	812.504	309.517
Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Langfristige Vermögenswerte		
Europa	187.857	183.959
Nordamerika	120.572	136.008
Sonstige	3.518	1.262
Gesamt	311.947	321.229

Langfristige Vermögenswerte beinhalten an dieser Stelle den Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bewertet werden, und andere langfristige Vermögenswerte, welche nicht mit Pensionsverpflichtungen in Zusammenhang stehen.

Die Erlöse sind in Höhe von TEUR 107.165 (2006: TEUR 61.595) auf einen Kunden zurückzuführen. Diese Verkäufe sind im Bereich Trailer Systems ausgewiesen.

5 UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten bestehen hauptsächlich aus Materialaufwendungen TEUR 526.877 (2006: TEUR 222.088), Personalaufwendungen TEUR 83.647 (2006: TEUR 24.802), Abschreibungen auf Sachanlagen TEUR 10.797 (2006: TEUR 2.885) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte TEUR 2 (2006: TEUR 37).

6 SONSTIGE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

6.1 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen Erträge beinhalten hauptsächlich Versicherungsentschädigungen i.H.v. TEUR 384 (2006: TEUR 2.069).

6.2 Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen i.H.v. TEUR 20.891 (2006: TEUR 4.348), Abschreibungen auf Sachanlagen i.H.v. TEUR 562 (2006: TEUR 320) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte i.H.v. TEUR 2.183 (2006: TEUR 1.190) zusammen.

6.3 Allgemeine Verwaltungskosten

Der Verwaltungsaufwand enthält hauptsächlich Personalaufwendungen i.H.v. TEUR 19.974 (2006: TEUR 6.693), Ausgaben im Zusammenhang mit dem IPO i.H.v. TEUR 10.458 (2006: TEUR 0), Kosten aus Restrukturierung und Unternehmenszusammenschluss i.H.v. TEUR 2.787 (2006: TEUR 191), Abschreibungen auf Sachanlagen i.H.v. TEUR 2.045 (2006: TEUR 853) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte i.H.v. TEUR 1.269 (2006: TEUR 728).

6.4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Forschungs- und Entwicklungskosten setzen sich größtenteils aus Personalaufwendungen i.H.v. TEUR 6.552 (2006: TEUR 1.920), Abschreibungen auf Sachanlagen i.H.v. TEUR 198 (2006: TEUR 40) und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte i.H.v. TEUR 1.651 (2006: TEUR 1.066) zusammen.

6.5 Finanzaufwendungen

Die Finanzaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Darlehen und Kontokorrentkredite	-24.591	-10.859
Transaktionskosten	-7.709	-3.978
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und sonstigen Altersvorsorgeprogrammen	-290	-386
Sonstige	-1.364	-41
Gesamt	-33.954	-15.264

Transaktionskosten i.H.v. TEUR 7.709 (2006: TEUR 3.978) beinhalten Vertragsabschlussgebühren i.H.v. TEUR 6.936 und sonstige Gebühren i.H.v. TEUR 773, die im Zusammenhang mit der Refinanzierung im Dezember 2006 angefallen sind. Die Gruppe hat die Refinanzierung im Dezember 2006 aufgrund der Akquisition der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. durchgeführt. Die im Vorjahr abgegrenzten Transaktionskosten wurden – aufgrund des vom Konzern Ende 2007 unterschriebenen Vertrags (Letter of Intent) über die Ablösung der gesamten Kreditvereinbarungen nach dem Börsengang – ergebniswirksam verbucht. Weitere Angaben hierzu sind in Anhangsangabe 35 dargestellt.

6.6 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Löhne und Gehälter	-117.013	-31.314
Sozialversicherungsbeiträge	-12.513	-6.306
Aufwendungen für Pensionen	-1.538	-143
Gesamt	-131.064	-37.763

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer enthalten Aufwendungen für Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung i.H.v. TEUR 5.461 (2006: TEUR 2.391).

6.7 Abschreibungen

In 2007 entfallen die Abschreibungen auf unten angegebene Funktionsbereiche:

Angaben in T €	Abschreibungen auf Sachanlagen	Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Umsatzkosten	-10.797	-2	-10.799
Vertriebskosten	-562	-2.183	-2.745
Verwaltungskosten	-2.045	-1.269	-3.314
Forschungs- und Entwicklungskosten	-198	-1.651	-1.849
Gesamt	-13.602	-5.105	-18.707

Im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation entstandene Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf TEUR 6.678 (2006: TEUR 2.709).

In 2006 entfallen die Abschreibungen auf unten angegebene Funktionsbereiche:

Angaben in T €	Abschreibungen auf Sachanlagen	Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Umsatzkosten	-2.885	-37	-2.922
Vertriebskosten	-320	-1.190	-1.510
Verwaltungskosten	-853	-728	-1.581
Forschungs- und Entwicklungskosten	-40	-1.066	-1.106
Gesamt	-4.098	-3.021	-7.119

7 ERTRAGSTEUERN

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern sind:

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Tatsächliche Ertragsteuern	-11.135	-3.260
Latente Ertragsteuern	15.539	1.033
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Ertragsteuern	4.404	-2.227

Die effektive Steuerquote für den Konzern für das zum 31. Dezember 2007 endende Geschäftsjahr beträgt -65,10 % (31.12.06: 76,16 %). Nachfolgende Tabelle stellt die Überleitungsrechnung zwischen dem ausgewiesenen und dem erwarteten Ertragsteueraufwand des Konzerns in 2007 unter Verwendung des Konzernsteuersatzes von 36,0 % (31.12.06: 36,58 %) dar. Für die deutschen Gesellschaften wurde in 2007 mit einem Unternehmenssteuersatz kalkuliert, der, nach Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer in Höhe von 22,71% (inkl. Solidaritätszuschlag von 5,5%) und die Gewerbesteuer mit 13,87% beinhaltet. Bei der nordamerikanischen Teilgruppe kam ein Bundessteuersatz von 35,0 % und ein Landessteuersatz von 1,1% zur Anwendung.

In 2006 wurde im Konzernverbund der deutsche Steuersatz verwendet, da die Hauptgeschäftsaktivitäten des Konzerns im Jahr 2006 in Deutschland durchgeführt wurden. Im Jahr 2007 wurde der Konzernsteuersatz für die deutschen und amerikanischen Einheiten einzeln ermittelt.

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Ergebnis vor Steuern	6.764	2.924
Ertragsteueraufwand auf Grundlage des Konzernsteuersatzes von 36 % (31.12.2006: 36,58 %)	-2.435	-1.070
Nichtabzugsfähige Dauerschuldzinsen	-1.131	-731
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-396	-240
Effekt aus Verringerung des deutschen Steuersatzes auf latente Steuern	7.519	0
Effekte aus niedrigeren Steuersätzen	630	0
Sonstiges	217	-186
Ertragsteuern zum effektiven Ertragsteuersatz von -65,10 % (31.12.06: 76,16 %)	4.404	-2.227

Latente Steuern

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

Angaben in T €	Konzernbilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	31.12.07	31.12.06	01.01.07 bis 31.12.07	21.12.05 bis 31.12.06
Latente Ertragsteuerschulden				
Immaterielle Vermögenswerte	-34.171	-43.843	6.649	728
Sachanlagen	-11.245	-13.063	2.350	247
Vorräte	-66	-417	415	406
Beteiligungen	-359	-291	14	0
Rechnungsabgrenzungsposten	-767	-1.386	512	0
Sonstige	-1.716	-45	-1.834	0
	-48.324	-59.045		
Latente Ertragsteueransprüche				
Leistungen an Arbeitnehmer	5.153	4.386	1.355	-159
Steuerlicher Verlustvortrag	5.855	1.666	4.267	0
Sonstige Rückstellungen	120	1.201	120	0
Vorräte	1.175	1.070	-238	-48
Sonstige Finanzschulden	743	0	0	0
Sonstige	6.380	4.362	1.929	-141
	19.426	12.685		
Latenter Ertragsteuerertrag			15.539	1.033
In der Bilanz dargestellt wie folgt:				
latente Steueransprüche	19.426	12.685		
latente Steuerschulden	-48.324	-59.045		
latente Steuern netto	-28.898	-46.360		

In Deutschland wurde eine Steuerreform durch den Deutschen Bundestag am 24. Mai 2007 verabschiedet. Der Deutsche Bundesrat genehmigte diese am 6. Juli 2007, woraus eine Verminderung der Unternehmenssteuern resultiert. Aus diesem Grund wurden alle aus Deutschland resultierenden latenten Steueransprüche aufgrund temporärer Differenzen mit einem kombinierten Steuersatz von 27,10 % (2006: 36,58 %) bewertet.

Im Geschäftsjahr 2007 resultierte aufgrund der Steuersatzsenkung in Deutschland ein Ertrag aus der Auflösung von latenten Steuern i.H.v. TEUR 7.519.

Im Konzern existieren steuerliche Verlustvorträge von TEUR 25.542 (31.12.2006: TEUR 18.967), welche begrenzt/unbegrenzt in verschiedenen Konzerngesellschaften zur Verfügung stehen und dort mit evtl. zukünftig anfallenden zu versteuernden Einkommen bei der jeweiligen Gesellschaft oder anderen Konzerngesellschaften verrechnet werden können. Aufgrund nicht ausreichend vorhandener steuerpflichtiger Einkünfte bzw. Verrechnungsmöglichkeiten in den einzelnen Gesellschaften oder anderen Konzernunternehmen wurden auf Verlustvorträge i.H.v. TEUR 13.587 (31.12.2006: TEUR 18.967) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Zum 31. Dezember 2007 wurden latente Ertragsteuern in Höhe von TEUR 2.382 (31.12.2006: TEUR 0) aus Wertänderungen in den Zeitwerten von Cashflow-Hedges sowie aus der Verrechnung von Transaktionskosten mit der Kapitalrücklage direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

Die Nutzbarkeit der nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträge zum 31.12.07 verfällt wie folgt:

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Fälligkeitsdatum		
Unbestimmt	9.379	14.656
Innerhalb von 10 Jahren	4.208	4.311
Gesamt	13.587	18.967

Die steuerbaren temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen, für die keine passiven latenten Steuern bilanziert wurden, belaufen sich auf insgesamt EUR 0,3 Millionen (31.12.06: EUR 0,2 Millionen).

Aus der Ausschüttung der vorgeschlagenen Dividenden durch die SAF-HOLLAND S.A. an die Anteilseigner ergeben sich keine ertragsteuerlichen Konsequenzen in 2007.

8 FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Kunden- Angaben in T €	beziehungen	Technologie	Marke	Servicenetz	Lizenzen und Software	Immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten							
Bruttowert zum							
21.12.05	0	0	0	0	0	0	0
Zugänge zum Konsolidierungskreis	72.692	18.803	30.873	3.494	2.890	128.752	72.113
Zugänge	0	0	0	0	1.320	1.320	0
Bruttowert zum							
31.12.06	72.692	18.803	30.873	3.494	4.210	130.072	72.113
Zugänge	0	0	0	0	1.386	1.386	0
Abgänge	0	0	0	0	38	38	0
Umrechnungs- differenzen	-2.580	-667	-1.096	-124	-150	-4.617	-3.002
Umbuchungen	0	0	0	0	-185	-185	0
Bruttowert zum							
31.12.07	70.112	18.136	29.777	3.370	5.223	126.618	69.111
Kumulierte Abschreibungen							
Stand 21.12.05	0	0	0	0	0	0	0
Zugänge	845	1.045	0	131	1.000	3.021	0
Stand 31.12.06	845	1.045	0	131	1.000	3.021	0
Zugänge	1.850	1.632	0	175	1.448	5.105	0
Umrechnungs- differenzen	0	0	0	0	-88	-88	0
Stand 31.12.07	2.695	2.677	0	306	2.360	8.038	0
Buchwert zum							
31.12.06	71.847	17.758	30.873	3.363	3.210	127.051	72.113
Buchwert zum							
31.12.07	67.417	15.459	29.777	3.064	2.863	118.580	69.111

Akquisitionen in 2006

Kundenbeziehungen, Technologie, Marke und Servicenetz beinhalten immaterielle Vermögenswerte, die im Jahr 2006 im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworben wurden. Zum 1. Oktober 2007 wurden die erworbenen Marken, welche eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, einem Werthaltigkeitstest unterzogen.

Die Bestimmung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts erfordert Schätzungen. Marken haben eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufgrund von Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und den Erwartungen, die erworbenen Marken zukünftig auszubauen. Unsere Einschätzung für Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer basiert auf einer Vielzahl von Faktoren wie Geschäftsumfeld, Marktanteil, Historie, Produktzyklen, zukünftige Planungen und makroökonomisches Umfeld in den Ländern, in denen Produkte unter dem Markenzeichen veräußert werden. Die Schätzung der Nutzungsdauer

von immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer, die primär die Kundenbeziehungen, Technologie und Servicenetz einschließen, berücksichtigt die oben genannten Faktoren. Die erworbenen immateriellen Vermögenswerte Technologie, Kundenbeziehung und Servicenetz haben eine bestimmte wirtschaftliche Nutzungsdauer.

Werthaltigkeitstest für Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Firmenwerte sowie Marken wurden zur Überprüfung der Werthaltigkeit in 2007 in Übereinstimmung mit IAS 36 aufgrund einer Änderung der Reportingstruktur den folgenden drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die berichtspflichtige Segmente nach IFRS 8 darstellen, zugeordnet:

- zahlungsmittelgenerierende Einheit „Trailer Systems“
- zahlungsmittelgenerierende Einheit „Powered Vehicle Systems“
- zahlungsmittelgenerierende Einheit „Aftermarket“

Den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnete Buchwerte von Firmenwerten und Marken:

zum 31. Dezember 2007:

Angaben in T €	Trailer Systems 31.12.07	Powered Vehicle Systems 31.12.07	Aftermarket 31.12.07	Gesamt 31.12.07
Firmenwert	36.107	5.764	27.240	69.111
Marke	25.096	4.350	331	29.777

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Trailer Systems“

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Trailer Systems“ wird auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basieren. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 13,38 %. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 0,5 % extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsraten wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Powered Vehicle Systems“

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Powered Vehicle Systems“ wird auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basieren. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerdiskontierungssatz beträgt 14,62 %. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 0,5 % extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsraten wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Aftermarket“

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Aftermarket“ wird ebenfalls auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basieren. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerriskontierungssatz beträgt 13,94 %. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 0,5 % extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsrate wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen.

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts der Geschäftseinheiten

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Firmenwerte sowie der Marken in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit war beeinflusst von folgenden Annahmen:

- EBITDA-Marge,
- Abzinsungssatz,
- Preissteigerung,
- Marktanteil während der Planungsphase und
- Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Budgetzeitraums zugrunde gelegt wird.

EBITDA-Marge – Die EBITDA-Margen werden anhand der durchschnittlichen EBITDA-Margen, die in den zwei unmittelbar vorhergehenden Geschäftsjahren erzielt wurden, ermittelt und unter Berücksichtigung der erwarteten Effizienzsteigerung erhöht. Für die Einheit „Trailer Systems“ wurde für die Jahre 2008 und 2009 eine Steigerungsrate von rd. 12 % pro Jahr und für den Zeitraum von 2009 bis 2012 von insgesamt 5 % unterstellt. Für das Segment „Powered Vehicle Systems“ kam es zur Berücksichtigung einer Steigerungsrate von insgesamt rd. 28 % im gesamten Fünfjahreszeitraum. Bei den Cashflows für das Segment „Aftermarket“ wurde eine Steigerungsrate von rd. 38 % unterstellt.

Abzinsungssatz – Die Abzinsungssätze reflektieren das von der Geschäftsführung geschätzte Risiko hinsichtlich der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Bei der Ermittlung der angemessenen Abzinsungssätze für die einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde die Rendite einer Staatsanleihe mit einer Laufzeit von zehn Jahren zu Beginn des Budgetzeitraums berücksichtigt.

Preisentwicklung von Rohstoffen – Den Schätzungen werden die veröffentlichten Preis-indices der Länder, aus denen Rohstoffe bezogen werden, sowie Daten, die spezifische Rohstoffe betreffen, zugrunde gelegt. Prognosenedaten werden nur dann verwendet, wenn sie öffentlich zugänglich sind (überwiegend in Europa und in den USA), andernfalls werden tatsächliche Rohstoffpreisentwicklungen der Vergangenheit als Indikator für künftige Preisentwicklungen herangezogen.

Marktanteil – Die getroffenen Annahmen genauso wie die Wachstumsraten der Industrie sind für die Bewertungsansätze der Geschäftsführung erforderlich, um darzustellen, wie sich die Marktpositionierung und die Wettbewerbssituation über die Planungsperiode verändern könnten. Die Geschäftsführung erwartet, dass die Marktanteile des Konzerns über die Planungsperiode stabil bleiben.

Wachstumsraten – Diese Raten basieren auf den veröffentlichten Untersuchungen der Branche.

Im Vorjahr wurden die Firmenwerte sowie Marken zur Überprüfung der Werthaltigkeit unter der alten Reportingstruktur des Konzerns nach IAS 14 den folgenden beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die berichtspflichtige Segmente darstellen, zugeordnet:

- zahlungsmittelgenerierende Einheit „Europa“
- zahlungsmittelgenerierende Einheit „Nordamerika“

Buchwert des Firmenwerts sowie der Marke, die jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet werden:

zum 31. Dezember 2006:

Angaben in T €	Einheit Europa 31.12.06	Einheit Nordamerika 31.12.06	Gesamt 31.12.06
Firmenwert	43.140	28.973	72.113
Marke	20.084	10.789	30.873

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Europa“

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Europa“ wurde ebenfalls auf Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basierten. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Vorsteuerabzinsungssatz betrug 13,95 %. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 0,5 % extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsrate wurde ein WACC-Modell „Weighted average cost of capital“ herangezogen.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Nordamerika“

Da der nordamerikanische Geschäftszweig aus SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. besteht, die zum 18. Dezember 2006 erworben wurde, war zum 31. Dezember 2006 kein Impairment-Test notwendig.

Der erzielbare Betrag der Marken „SAF“ und „Holland“ wurde auf Basis der Berechnung eines beizulegenden Zeitwerts (abzüglich Veräußerungskosten) unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf von der Geschäftsleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Finanzplänen basierten. Der für die Cashflow-Prognose verwendete Abzinsungssatz betrug 9,45 % für die Marke „SAF“ und für die Marke „Holland“ 9,56 %. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 0,5 % extrapoliert. Für die Berechnung der Diskontierungsrate wurde das Modell der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) herangezogen.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Die Unternehmensleitung ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der

zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Wert wesentlich übersteigt.

9 SACHANLAGEN

Angaben in T €	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Bruttowert 21.12.05	0	0	0	0	0
Zugänge zum Konsolidierungskreis	57.441	39.423	5.335	3.046	105.245
Zugänge	343	2.428	1.258	1.535	5.564
Abgänge	0	540	4	0	544
Umgliederung	73	191	6	-270	0
Bruttowert 31.12.06	57.857	41.502	6.595	4.311	110.265
Zugänge	1.254	11.310	1.571	6.210	20.345
Abgänge	216	863	6	0	1.085
Umrechnungsdifferenzen	-1.862	-2.345	-260	-115	-4.582
Umgliederung	1.339	5.448	336	-6.938	185
Bruttowert 31.12.07	58.372	55.052	8.236	3.468	125.128
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 21.12.05	0	0	0	0	0
Zugänge	727	2.404	967	0	4.098
Abgänge	0	330	0	0	330
Stand 31.12.06	727	2.074	967	0	3.768
Zugänge	1.905	9.660	2.037	0	13.602
Abgänge	0	749	1	0	750
Umrechnungsdifferenzen	-12	-24	-12	0	-48
Stand 31.12.07	2.620	10.961	2.991	0	16.572
Buchwert zum 31.12.06	57.130	39.428	5.628	4.311	106.497
Buchwert zum 31.12.07	55.752	44.091	5.245	3.468	108.556

Der Buchwert der im Rahmen von Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt zum 31. Dezember 2007 TEUR 1.195 (31.12.06: TEUR 1.371). Während des Geschäftsjahres waren Zugänge von im Rahmen von Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen gehaltenen technischen Anlagen und Betriebs- und Geschäftsausstattung i.H.v. TEUR 431 (31.12.06: TEUR 164) zu verzeichnen. Die Abschreibungen des Geschäftsjahres beliefen sich auf TEUR 511 (2006: TEUR 140). Die Leasinggegenstände sind als Sicherheit für die jeweiligen Schulden aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen verpfändet.

10 BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Bei folgenden Unternehmen handelt es sich um Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen:

	Firmensitz	%-Anteil am Eigenkapital
Assoziierte Unternehmen		
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd.	China	49,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	48,5
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Joint Ventures		
SAF-HOLLAND Nippon Ltd.	Japan	50,0
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Die folgende Tabelle fasst Finanzinformationen der Anteile an assoziierten Unternehmen des Konzerns zusammen:

zum 31. Dezember 2007:

	SAF Yantai 31.12.07	Jinan SAF 31.12.07	Lakeshore 31.12.07	FWI S.A. 31.12.07	Gesamt 31.12.07
Anteile	49,0 %	48,5 %	50,0 %	34,1 %	
Angaben in T €					
Kurzfristige Vermögenswerte	1.664	4.224	234	6.165	12.287
Langfristige Vermögenswerte	2.547	509	255	3.801	7.112
Kurzfristige Schulden	-1.356	-1.162	0	-3.287	-5.805
Langfristige Schulden	0	0	0	-772	-772
Umrechnungsdifferenzen	0	0	0	31	31
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung zum 31.12.07	2.855	3.571	489	5.938	12.853
Umsatzerlöse	1.512	2.956	259	12.835	17.562
Periodenergebnis	-8	510	8	210	720

zum 31. Dezember 2006:

	SAF Yantai 31.12.06	Jinan SAF 31.12.06	Lakeshore 31.12.06	FWI S.A. 31.12.06	Gesamt 31.12.06
Anteile	49,0 %	48,5 %	50,0 %	34,1 %	
Angaben in T €					
Kurzfristige Vermögenswerte	1.218	3.285	254	6.518	11.275
Langfristige Vermögenswerte	2.516	537	282	3.579	6.914
Kurzfristige Schulden	-866	-763	0	-3.786	-5.415
Langfristige Schulden	0	0	0	-467	-467
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung zum 31.12.06	2.868	3.059	536	5.844	12.307
Umsatzerlöse*	250	1.827	0	456	2.533
Periodenergebnis	-169	220	0	0	51

*Ab dem Erwerbsdatum.

Die folgende Tabelle fasst Finanzinformationen der Joint Ventures des Konzerns zusammen:
zum 31. Dezember 2007:

	SAF-HOLLAND Nippon Ltd.	Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Gesamt
Anteile	31.12.07	31.12.07	31.12.07
Angaben in T €			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Kurzfristige Vermögenswerte	572	102	674
Langfristige Vermögenswerte	229	79	308
Kurzfristige Schulden	-1	0	-1
Langfristige Schulden	0	-4	-4
Umrechnungsdifferenzen	12	0	12
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung zum 31.12.07	812	177	989
Umsatzerlöse	297	0*	297
Periodenergebnis	22	-33	-11

*Ab dem Erwerbsdatum.

zum 31. Dezember 2006:

	SAF-HOLLAND Nippon Ltd.	31.12.06
Anteile		50,0%
Angaben in T €		
Kurzfristige Vermögenswerte		
Kurzfristige Vermögenswerte		610
Langfristige Vermögenswerte		253
Kurzfristige Schulden		-31
Langfristige Schulden		0
Netto-Reinvermögen = Buchwert der Beteiligung zum 31.12.06		832
Umsatzerlöse*		0
Periodenergebnis		0

*Ab dem Erwerbsdatum.

11 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen	405	3.813
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1.269	139
	1.674	3.952

Der gesamte Betrag der finanziellen Vermögenswerte ist langfristig. Weitere Angaben hierzu sind in Anhangsangabe 26 dargestellt.

12 SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte bestehen hauptsächlich aus Berufsgenossenschaftsbeiträgen und Krankenversicherungsansprüchen i.H.v. TEUR 1.673 (31.12.06: TEUR

2.038) und dem Vermögenswert aus leistungsorientierten Verpflichtungen i.H.v. TEUR 759 (31.12.06: TEUR 0). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangsangabe 19 zu finden.

13 VORRÄTE

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Rohmaterial	46.347	41.716
Unfertige Erzeugnisse	14.232	17.074
Fertige Erzeugnisse	34.745	25.010
Unterwegs befindliche Waren	1.390	652
Gesamt	96.714	84.452

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf TEUR 1.267 (31.12.06: TEUR 710). Dieser Aufwand ist in den Umsatzkosten erfasst.

14 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben im Allgemeinen eine Fälligkeit von 30–90 Tagen.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen in der Periode 1. Januar 2007 bis 31. Dezember 2007 TEUR 246 (2006: TEUR 146). Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden auf einem separaten Wertberichtigungskonto erfasst und mit dem Bruttowert der Forderungen verrechnet.

Angaben in T €	Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig					
	Buchwert	noch überfällig	Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 120 Tagen	Zwischen 121 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2007	86.191	72.161	8.419	1.699	724	416	1.192	80
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 31.12.2006	90.597	75.174	10.872	2.160	475	395	961	38

Der Gesamtbetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist innerhalb eines Jahres fällig.

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Angaben in T €	Wertberichtigungskonto
Stand 21.12.2005	0
Aufwandswirksame Zuführung	146
Stand 31.12.2006	146
Aufwandswirksame Zuführung	246
Inanspruchnahme	22
Stand 31.12.2007	370

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Rechnungsabgrenzungsposten	2.036	1.200
Umsatzsteuerforderungen	1.484	0
Versicherungsprämien	369	1.022
Schadensersatzansprüche	0	1.171
Sonstiges	1.060	929
Gesamt	4.949	4.322

15 FORDERUNGEN AUS ERTRAGSTEUERN

Die Forderungen aus Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Erstattungsfähige Körperschaftsteuer (Deutschland)	2.356	1.459
Erstattungsfähige Körperschaftsteuer (USA)	1.709	2.475
Erstattungsfähige ausländische, staatliche und kommunale Steuern	1.084	1.016
Gesamt	5.149	4.950

16 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	10.938	18.116
Kurzfristige Einlagen	16.819	3.822
Gesamt	27.757	21.938

17 EIGENKAPITAL

17.1 Grundkapital und Kapitalrücklage

Die Gesellschaft wurde mit einem Grundkapital i.H.v. EUR 125.000,00 gegründet, eingeteilt in 100.000 Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück, die voll einbezahlt wurden.

Am 27. März 2006 beschlossen die Gesellschafter eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 1.451.187,50 durch die Ausgabe von 1.160.950 Vorzugsaktien mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück, die voll einbezahlt wurden.

Am 18. Dezember 2006 beschlossen die Gesellschafter eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 12.035 durch die Ausgabe von 9.628 neuen Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück zusammen mit einem Aktienagio i.H.v. EUR 108.621.

Am 19. April 2007 beschlossen die Gesellschafter eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 138,75 durch die Ausgabe von 111 Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück.

In Vorbereitung des Börsengangs (IPO) wurde in einem Gesellschafterbeschluss vom 18. Juni 2007 beschlossen, die 109.739 Stammaktien sowie 1.160.950 Vorzugsaktien zum Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück in 13.717.375 Stammaktien und 145.118.750 Vorzugsaktien mit einem Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück umzuwandeln. Darüber hinaus hat die Gesellschaft durch den Gesellschafterbeschluss vom 25. Juli 2007 5.120.000 Stammaktien zum Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück ausgegeben. Die Aktien der SAF-HOLLAND S.A. wurden zu einem Angebotspreis von EUR 19,00 pro Stück ausgegeben. Die Aktien werden am Prime Standard in Frankfurt am Main, Deutschland, gehandelt.

Darüber hinaus beschlossen die Aktionäre des Konzerns, am 25. Juli 2007, alle Vorzugsaktien (145.118.750 Stück) mit einem Nominalpreis von EUR 0,01 pro Stück zurückzunehmen und zurückzuzahlen.

Am 31. Dezember 2007 beträgt das Grundkapital des Konzerns EUR 188.373,75. Dieses wird durch 18.837.375 Stammaktien mit einem Nominalwert von EUR 0,01 pro Stück repräsentiert, die voll einbezahlt sind.

Aufgrund der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. hatten die Vorzugsaktien die gleichen Rechte und Präferenzen wie auch die Stammaktien. Ausgehend von dem Gesellschafterbeschluss vom 18. Dezember 2006 sollen die Gesellschafter Bezugsrechte auf Basis ihrer angesammelten Anteile an Stammaktien erhalten, wenn die SAF-HOLLAND S.A. ihre Aktionäre auffordert, das Grundkapital der SAF-HOLLAND S.A. zu erhöhen, oder die SAF-HOLLAND S.A. oder eine ihrer Tochtergesellschaften Wertpapiere jeglicher Art ausgibt, außer fremdkapitalbeteiligte Wertpapiere innerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeiten, nicht wandelbares Fremdkapital und Zertifikate aus Schulden im Zusammenhang mit Ausleihungen, oder Anteile, die im Zusammenhang mit einem IPO ausgegeben werden.

Im Gesellschafterbeschluss vom 29. März 2006, an dem die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. sowie einige Geschäftsführer der SAF-HOLLAND GmbH (ehem. Otto Sauer Achsenfabrik GmbH), welche durch die SAF-HOLLAND S.A. erworben wurde, teilnahmen, wurde beschlossen, dass diese besagten Geschäftsführer das Recht haben, ein bestimmtes Aktienvolumen an der SAF-HOLLAND S.A. zu erwerben. Aufgrund dieses Beschlusses haben die betreffenden Geschäftsführer eine Gesamtanzahl von 8.940 Stammaktien sowie 314.628 Vorzugsaktien erworben, die i.H.v. TEUR 404 (zum Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück) voll ein-

bezahlt wurden. Zusätzlich erhielten die Geschäftsführer von den Aktionären der SAF-HOLLAND S.A. 10.000 Stammaktien sowie 351.920 Vorzugsaktien mit einem Nominalwert von EUR 1,25, ohne im Gegenzug Barleistungen vorgenommen zu haben.

Laut demselben Gesellschafterbeschluss sind die Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Stamm- und die Vorzugsaktien an den Konzern zu verkaufen und zu transferieren, wenn sie ihre Position aufgeben und auch nicht mehr bei der SAF-HOLLAND GmbH beschäftigt werden. Aufgrund dieser vertraglichen Bindung sind die jeweiligen Stamm- und Vorzugsaktien der Gesellschafter nach IAS 32 als Finanzschulden zu klassifizieren. Ausgehend von den im Gesellschafterbeschluss festgelegten vertraglichen Bedingungen und Konditionen, die das Recht mit sich bringen, eigene Eigenkapitalinstrumente zu erwerben, sind diese Eigenkapitalinstrumente mit dem Wert des Ablösungsbetrages als eine Finanzschuld i.H.v. TEUR 404 auszuweisen. Im Zusammenhang mit dem Börsengang wurden die vorgenannten Verträge beendet und die Stammaktien in Höhe von EUR 11.175 als Eigenkapital reklassifiziert.

Nach der Satzung der SAF-HOLLAND S.A. ist das Board of Directors berechtigt, das Kapital der Gesellschaft um einen Betrag von TEUR 112 zu erhöhen, was einer Aktienanzahl von 11.200.000 Stück mit einem Nominalbetrag von je EUR 0,01 entspricht. Diese Genehmigung ist befristet bis zum 5. Juli 2012.

17.2 Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn beinhaltet das Jahresergebnis i.H.v. TEUR 11.168 (31.12.06: TEUR 697) sowie die Eigenkapitaltransaktionen i.H.v. TEUR 338 (31.12.06: TEUR 114) in Übereinstimmung mit IFRS 2. Weitere Details über die Eigenkapitaltransaktion sind in Anhangsangabe 30 dargestellt.

17.3 Wandelbare Vorzugsaktien

Am 31. März 2006 gab das Unternehmen einen Gesamtbetrag i.H.v. EUR 2.947.815 an wandelbaren Vorzugsaktien (CPECs) mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück aus. Die wandelbaren Vorzugsaktien beinhalten das Recht, eine wandelbare Vorzugsaktie in eine Unternehmensaktie umzuwandeln, wenn Umwandlungssereignisse stattfinden, die in den Bedingungen und Konditionen der wandelbaren Vorzugsaktien enthalten sind.

Am 18. Dezember 2006 gab der Konzern wandelbare Vorzugsaktien i.H.v. EUR 4.245.165 aus, wobei eine Aktie den Nominalwert von EUR 1,25 hat. Diese wandelbaren Vorzugsaktien beinhalten das Recht, eine wandelbare Vorzugsaktie in eine Unternehmensaktie umzuwandeln, wenn Umwandlungssereignisse stattfinden, die in den Bedingungen und Konditionen der wandelbaren Vorzugsaktien enthalten sind.

Am 19. April 2007 gab das Unternehmen weitere wandelbare Vorzugsaktien i.H.v. EUR 40.037,50 mit einem Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück aus. Diese wandelbaren Vorzugsaktien enthalten die gleichen Rechte wie die oben genannten wandelbaren Vorzugsaktien.

Am 25. Juli 2007 nahm und bezahlte das Unternehmen alle wandelbaren Vorzugsaktien mit einem Gesamtbetrag von TEUR 7.233 zurück.

17.4 Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen

Die kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen beinhalten ausschließlich Währungsumrechnungsdifferenzen i.H.v. TEUR 3.323 (31.12.2006: TEUR 72) und den Wert des Zinsswaps abzüglich Steuern i.H.v. TEUR -889. Weitere Angaben hierzu sind in Anhangsangabe 32 dargestellt.

18 VERZINSLICHE DARLEHEN UND SONSTIGE VON DEN GESELLSCHAFTERN ZUR VERFÜGUNG GESTELLTE MITTEL

Angaben in T €	31.12.2007	31.12.2006
Ausgabe von PECs	0	49.095
Gesellschafterdarlehen	0	7.616
Zinsaufwendungen	0	3.549
Stamm- und Vorzugsaktien (siehe Anhangsangabe 17.1)	0	404
Gesamt	0	60.664

Am 31. März 2006 emittierte der Konzern unbesicherte Preferred Equity Certificates (PECs) zu einem Gesamtbetrag i.H.v. TEUR 44.520. Zusätzlich gab der Konzern am 18. Dezember 2006 weitere Preferred Equity Certificates (PECs) zu einem Gesamtbetrag i.H.v. TEUR 4.575. aus. Die PECs beinhalten das Recht, jährlich eine 10%-Verzinsung auf die Summe des Nominalwertes der PECs zuzüglich aller angefallenen und nicht ausgezahlten Zinsen zu erhalten. Die PECs haben einen Nominalwert von EUR 1,25 pro Stück und belaufen sich insgesamt auf TEUR 49.095.

Am 19. April 2007 emittierte der Konzern unbesicherte Preferred Equity Certificates (PECs) zu einem Gesamtbetrag i.H.v. TEUR 53.

Im Zusammenhang mit den PECs sind im Geschäftsjahr 2007 Zinsen i.H.v. TEUR 3.021 (2006: TEUR 3.431) angefallen. Am 25. Juli 2007 wurden sämtliche ausgegebenen PECs mit einem Gesamtbetrag von TEUR 49.148 und die damit zusammenhängenden Zinsen i.H.v. TEUR 6.452 zurückgezahlt.

Darüber hinaus emittierte SAF-HOLLAND S.A. am 18. Dezember 2006 unbesicherte nachrangige Anleihen „unsecured subordinated loan notes“ mit einer jährlichen Verzinsung von 8% zu einem Nennwert von EUR 1,00 pro Stück und einem Gesamtbetrag i.H.v. EUR 7.616.003. Zusätzlich wurden am 19. April 2007 weitere unbesicherte nachrangige Anleihen mit einer jährlichen Verzinsung von 8% zu einem Nennwert von EUR 1,00 pro Stück und einem Gesamtbetrag i.H.v. EUR 27.773 emittiert. In 2007 sind Zinsen hinsichtlich dieser unbesicherten nachrangigen Anleihen i.H.v. TEUR 352 (2006: TEUR 22) angefallen.

Am 25. Juli 2007 wurden sämtliche unbesicherten nachrangigen Anleihen mit einem Gesamtbetrag i.H.v. TEUR 7.644 zuzüglich der damit verbundenen Zinsen i.H.v. TEUR 374 zurückgezahlt.

Unter Berücksichtigung eines risikoadäquaten Zinssatzes entspricht der beizulegende Zeitwert der PECs am 31. Dezember 2006 näherungsweise dem in der Bilanz ausgewiesenen Buchwert.

19 PENSIONEN UND ANDERE PLÄNE FÜR LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITS-VERHÄLTNISSES

In Deutschland hat der Konzern seinen Mitarbeitern leistungsorientierte Pensionspläne gemäß der Betriebsvereinbarung angeboten. Auf der einen Seite hängen die in die Zukunft gerichteten Pensionszahlungen von der Betriebszugehörigkeit ab, auf der anderen Seite von einzelnen Zusagen für leitende Mitarbeiter. Aufgrund einer Betriebsvereinbarung vom 1. Januar 2007 wurden die Pensionspläne für Deutschland eingefroren, es können keine Pensionsansprüche mehr erdient werden.

In Nordamerika verfügt SAF-HOLLAND S.A. über mehrere leistungsorientierte Pensionspläne und beitragsorientierte Pensionspläne, die im Wesentlichen alle Mitarbeiter abdecken. Die bezahlten Leistungen, die im Rahmen der leistungsorientierten Pensionspläne erbracht werden, hängen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit oder des Mitarbeiterbeitrags in den letzten Beschäftigungsjahren ab. Gewerkschaftsmitglieder werden durch leistungsorientierte Pensionspläne unter Berücksichtigung der Vereinbarungen des Tarifvertrages abgedeckt. Des Weiteren besitzt der nordamerikanische Teilkonzern für bestimmte Mitarbeiter leistungsorientierte Pensionspläne, bei denen es sich um zukünftig zu leistende Versorgungszahlungen handelt.

Folgende Tabellen fassen die Komponenten der Aufwendungen für Versorgungsleistungen, die zum einen in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet werden, zusammen. Zum anderen wird der Finanzierungsstatus in der Bilanz abgebildet.

Aufwendungen für Versorgungsleistungen in 2007:

Angaben in T €	2007				Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
	Pensionspläne					
	Plan in Deutschland 01.01.07–31.12.07	Plan in den USA 01.01.07–31.12.07	Plan in Kanada 01.01.07–31.12.07	01.01.07–31.12.07		
Laufender Dienstzeitaufwand	14	342	303	120		
Zinsaufwand	311	1.852	399	281		
Erwartete Erträge aus Planvermögen	0	-2.103	-450	0		
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	0	0	0	43		
Aufwand für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0	0	0	548		
Verluste aus Plankürzungen	168	0	0	0		
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	493	91	252	992		
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	0	1.739	122	0		

Aufwendungen für Versorgungsleistungen in 2006:

Angaben in T €	2006		
	Pensionspläne		Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses 21.12.05–31.12.06
	Plan in Deutschland 21.12.05–31.12.06	Pläne in Nordamerika 21.12.05–31.12.06	
Laufender Dienstzeitaufwand	102	38	3
Zinsaufwand	238	139	9
Erwartete Erträge aus Planvermögen	0	-154	0
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	340	23	12
Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	0	0	

Der Zinsaufwand i.H.v. TEUR 2.843 (2006: TEUR 386) und die erwarteten Erträge aus Planvermögen i.H.v. TEUR -2.553 (2006: TEUR -154) werden den Finanzaufwendungen zugeordnet. Die laufenden Dienstzeitaufwendungen i.H.v. TEUR 779 (2006: TEUR 143), die Amortisation der versicherungsmathematischen Verluste i.H.v. TEUR 43 (2006: TEUR 0), die Aufwendungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses i.H.v. TEUR 548 (2006: TEUR 0) und die Verluste aus Plankürzungen i.H.v. TEUR 168 (2006: TEUR 0) werden gemäß ihrer Funktion zugeordnet.

Vermögenswerte/Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31.12.2007:

Angaben in T €	2007			
	Pensionspläne			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses 31.12.07
	Plan in Deutschland 31.12.07	Plan in den USA 31.12.07	Plan in Kanada 31.12.07	
Leistungsorientierte Verpflichtungen	6.303	29.933	8.373	5.493
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	0	-28.377	-8.671	0
	6.303	1.556	-298	5.493
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	578	960	-461	-1.238
Nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-30	0	0	0
Vermögenswerte/Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	6.851	2.516	-759	4.255

Der kanadische Pensionsplan zum 31. Dezember 2007 ist i.H.v. TEUR 759 überfinanziert. Der ermittelte Vermögenswert aus der leistungsorientierten Verpflichtung ist als sonstiger langfristiger Vermögenswert erfasst. Aufgrund ähnlicher Ausgestaltung der Pensionspläne in den USA und Kanada wurden diese Pläne in 2006 unter der Position Pläne in Nordamerika zusammengefasst. Unter Berücksichtigung des im Geschäftsjahr 2007 entstandenen Überschusses des Pensionsplanes in Kanada wurde die Darstellung angepasst.

Vermögenswerte/Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31.12.2006:

Angaben in T €	2006			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses 31.12.06	
	Pensionspläne		Pläne in Nordamerika 31.12.06		
	Plan in Deutschland 31.12.06	Pläne in Nordamerika 31.12.06			
Leistungsorientierte Verpflichtungen	6.787	41.549		4.254	
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	0	-36.808		0	
	6.787	4.741		4.254	
Nicht erfasste versicherungs-mathematische Gewinne und Verluste	-50	-34		0	
Vermögenswerte/Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen	6.737	4.707		4.254	

Die Änderungen des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen stellen sich in 2007 wie folgt dar:

Angaben in T €	2007				Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses 01.01.07–31.12.07	
	Pensionspläne					
	Plan in Deutschland 01.01.07–31.12.07	Plan in den USA 01.01.07–31.12.07	Plan in Kanada 01.01.07–31.12.07	01.01.07–31.12.07		
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 01.01.07	6.787	34.282	7.267		4.254	
Zinsaufwand	311	1.852	399		281	
Laufender Dienstzeitaufwand	14	342	303		120	
Gezahlte Leistungen	-386	-1.466	-154		-511	
Nicht erfasste versicherungs-mathematische Gewinne und Verluste der Schulden	-591	-1.354	84		1.258	
Aufwand aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0	0	0		548	
Plankürzungen	168	0	0		0	
Fremdwährungsumrechnung	0	-3.723	474		-457	
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 31.12.07	6.303	29.933	8.373		5.493	

			2006
Pensionspläne			Medizinische Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
Angaben in T €	Plan in Deutschland 21.12.05–31.12.06	Pläne in Nordamerika 21.12.05–31.12.06	21.12.05–31.12.06
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 21.12.05	0	0	0
Zugänge aus Unternehmens- zusammenschlüssen	6.709	41.380	4.242
Zinsaufwand	238	139	9
Laufender Dienstzeitaufwand	102	38	3
Gezahlte Leistungen	-262	-8	0
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 31.12.06	6.787	41.549	4.254

Für die folgende Berichtsperiode (1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2008) werden Pensions-
zahlungen i.H.v. TEUR 2.492 erwartet.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellen sich wie folgt dar:

			2007	2006
Angaben in T €	Plan in den USA	Plan in Kanada	Pläne in Nordamerika	
Beizulegender Zeitwert zu Beginn der Periode respektive zum Akquisitions- zeitpunkt	29.383	7.425	36.857	
Erwartete Rendite	2.103	450	0	
Ablösung/Auszahlung	0	0	-154	
Arbeitgeberbeiträge	1.915	867	0	
Arbeitnehmerbeiträge	0	0	113	
Versicherungsmathematische Verluste	-364	-328	0	
Gezahlte Leistungen	-1.466	-168	-8	
Fremdwährungsumrechnung	-3.194	425	0	
Beizulegender Zeitwert zum Ende des Berichtszeitraums	28.377	8.671	36.808	

Die wichtigsten Kategorien des Planvermögens stellen sich als prozentualer Anteil am
beizulegenden Zeitwert des gesamten Planvermögens wie folgt dar:

Pensionspläne in Nordamerika		
Angaben in %	2007	2006
US-Aktien	63 %	62 %
US-Anleihen	30 %	26 %
Geld- und Kapitalmarkt	3 %	8 %
Immobilien	4 %	4 %
	100 %	100 %

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen und der Verpflichtungen für Leistungen im Rahmen der medizinischen Versorgung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses aus Versorgungsplänen des Konzerns dargestellt:

Angaben in %	2007	2006
Abzinsungsfaktor:		
– Plan in Deutschland	5,50 %	4,75 %
– Pläne in den USA und Kanada	6,42 %	5,73 %
Erwartete Erträge aus Planvermögen:		
– Pläne in den USA und Kanada	7,53 %	7,64 %
Gehaltstrend:		
– Plan in Deutschland	0,00 %	0,00 %
– Pläne in den USA und Kanada	4,00 %	4,00 %
Rententrend:		
– Plan in Deutschland	1,50 %	1,50 %
– Pläne in den USA und Kanada	0,00 %	0,00 %
Fluktuationsrate:		
– Plan in Deutschland	4,60 %	4,60 %
– Pläne in den USA und Kanada	4,22 %	4,33 %
Inflation der Kosten für medizinische Versorgungsleistungen:		
anfänglicher Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen für das nächste Jahr)	10,00 %	7,50 %
endgültiger Kurs (Kostentrend für medizinische Versorgungsleistungen unter Annahme einer Verminderung)	5,00 %	4,25 %
Endjahr	2012	2013

In Deutschland beträgt der Gehaltstrend 0,00%, da die leistungsorientierten Verpflichtungen lediglich von der Dauer der Betriebszugehörigkeit des jeweiligen Mitarbeiters abhängen. Aus diesem Grund erhält jeder Mitarbeiter als leistungsorientierte Verpflichtung einen festgelegten Betrag, der von der Betriebszugehörigkeit abhängig ist.

Für die nordamerikanischen Pensionspläne wurden keine zukünftigen Rentensteigerungen berücksichtigt, da die Pensionszahlungen konstant bleiben. Deshalb werden Gehalts- und Lohnerhöhungen bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts für die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen bei den Pensionsplänen berücksichtigt.

Eine Veränderung in Höhe von 1% bei der Annahme des Kostentrends für medizinische Versorgungsleistungen würde sich wie folgt auswirken:

2007:

Angaben in T €	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	30	-44
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	426	-389

2006:

Angaben in T €	Erhöhung	Rückgang
Auswirkung auf den gesamten laufenden Dienstzeitaufwand und Zinsaufwand	27	-40
Effekt auf die leistungsorientierte Verpflichtung	346	-303

20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Garantien und Gewährleistungen, Altersteilzeit, Umweltabgaben und Ausgleichszahlungen und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer und Sonstige. Sie werden weiterhin in lang- und kurzfristige sonstige Rückstellungen unterteilt, deren Entwicklung nachfolgend abgebildet ist:

Angaben in T €	Garantien und Gewährleistungen	Altersteilzeit	Umwelt-abgaben	Krankenver-sicherungs-leistungen	Sonstige	Gesamt
Langfristig						
Stand zum 01.01.07	0	425	581	2.347	891	4.244
Zuführung	906	180	318	0	0	1.404
Inanspruchnahme	0	0	0	226	0	226
Umgliederungen	0	-78	-104	-240	-566	-988
Differenzen aus Fremdwährungsumrechnung	0	0	-57	-147	0	-204
Stand zum 31.12.07	906	527	738	1.734	325	4.230
Kurzfristig						
Stand zum 01.01.07	4.776	313	925	831	2.487	9.332
Zuführung	6.646	194	0	0	223	7.063
Inanspruchnahme	4.432	205	626	831	2.196	8.290
Umgliederungen	0	78	104	240	566	988
Differenzen aus Fremdwährungsumrechnung	0	0	-108	-86	0	-194
Stand zum 31.12.07	6.990	380	295	154	1.080	8.899

Garantien und Gewährleistungen

Die Rückstellung wurde anhand von erwarteten Garantien und Gewährleistungen für Produkte, die während der vergangenen Perioden vertrieben wurden, gebildet. Die Höhe der Rückstellung basiert auf Erfahrungen in der Vergangenheit, die auf das Reparatur- und Retouren-Volumen zurückzuführen sind. Die Garantien beschränken sich auf kostenfreie Reparaturen oder nach Ermessen des Konzerns können Bauelemente kostenfrei ersetzt und in einer der Partnerwerkstätten des Konzerns eingebaut werden. Die kompetenten Partnerwerkstätten werden von SAF-HOLLAND S.A. hierfür autorisiert.

Altersteilzeit

In Deutschland ermöglicht SAF-HOLLAND S.A. den Mitarbeitern das Altersteilzeitmodell, das mit einer frühzeitigen Rente bzw. Pensionierung verbunden ist. Der Konzern verwendet

in Deutschland das sogenannte Blockmodell. Dieses Blockmodell unterteilt die Altersteilzeit in zwei Phasen. Hierbei erfolgt die Vereinbarung einer Beschäftigungsphase mit unverminderter Arbeitszeit und einer sich anschließenden Phase mit vollständiger Freistellung.

Umweltabgaben

Die Rückstellungen für Umweltabgaben werden im Zusammenhang mit umweltbedingten Reduzierungen und Verpflichtungen gebildet, basierend auf Ereignissen in der Vergangenheit. Das sind insbesondere solche Ereignisse, die wahrscheinlich sind und zuverlässig geschätzt werden können.

Ausgleichszahlungen und Krankenversicherungsleistungen an Arbeitnehmer

Versicherungen wurden insbesondere für Berufsgenossenschaft und Gesundheitsschäden abgeschlossen. Gleichzeitig wurde ein verlustminimierender Versicherungsschutz abgeschlossen, um jegliche Schadensersatzklagen zu reduzieren. Berufsgenossenschaftsbeiträge und Krankenversicherungsbeiträge wurden anhand von Erfahrungswerten gebildet. Der Konzern bewertete die angesammelten Verbindlichkeiten für die Schadensersatzansprüche anhand von historischen Erfahrungswerten.

21 VERZINSLICHE DARLEHEN UND AUSLEIHUNGEN

Angaben in T €	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	31.12.07	31.12.06	31.12.07	31.12.06	31.12.07	31.12.06
Verzinsliche, besicherte Darlehen						
Kontokorrentkredite	261.111	279.757	1.528	0	262.639	279.757
Sonstige Darlehen	0	0	99	463	99	463
Gesamt	182	190	0	1.860	182	2.050
	261.293	279.947	1.627	2.323	262.920	282.270

In Verbindung mit dem Erwerb des Holland-Konzerns im Dezember 2006 trat die Gesellschaft in ein Multi-Tranche-Senior-Kreditabkommen („SFA“) vom 30. November 2006 ein. Das SFA beinhaltet zwei Euro-Tranchen (Kredit B1 und Kredit C1) und zwei US-\$-Tranchen (Kredit B2 und Kredit C2) sowie eine revolvierende Kredit-Tranche. Diese sind nachfolgend abgebildet:

Angaben in T €	Von den Langzeitkrediten abge- rufener Betrag		Nennwert nach Abzug angefallener Finanzierungskosten		Verfügbarer Kredit	
	31.12.07	31.12.06	31.12.07	31.12.06	31.12.07	31.12.06
Kredit B1	63.554	67.000	63.554	63.138	67.000	67.000
Kredit B2 (US-\$-Kredit)	69.005	81.154	69.005	79.098	72.748	81.154
Kredit C1	63.147	64.273	63.147	65.229	67.000	67.000
Kredit C2 (US-\$-Kredit)	65.405	74.265	65.405	72.292	72.748	81.154
Revolvierender Kredit	1.528	0	1.528	0	25.000	25.000
Gesamt	262.639	286.692	262.639	279.757	304.496	321.308

Fristigkeit, Verfügbarkeit und Rückzahlung

Jeder der B-Kredite hat eine Fristigkeit von acht Jahren. Jeder der C-Kredite hat eine Fristigkeit von neun Jahren. Alle Langzeitkredite sind in zwei gleich großen Raten zu tilgen, die B1- und B2-Kredite im Juni 2014 und Dezember 2014 sowie die C1- und C2-Kredite im Juni 2015 und Dezember 2015. Der revolvierende Kredit hat eine Fristigkeit von sieben Jahren und steht zum Kreditbedarf bis November 2013 zur Verfügung.

Die Zinsraten der Kredite orientierten sich in 2007 am EURIBOR oder LIBOR, zuzüglich jeglicher obligatorischer Kosten und einer Marge von 2,25 % (31.12.06: 2,25%) für den revolvierenden Kredit, 2,25 % (31.12.06: 2,5%) für Kredite B1 und B2, 2,75 % (31.12.06: 3,0%) für Kredite C1 und C2 jährlich, gemäß handelsüblicher Margenanpassung, die abhängig von der gesamten Deckung der Nettoverbindlichkeit für die relevante Zinsperiode ist. Die Verringerung der Margen resultiert vor allem aus den Rückzahlungen verzinslich besicherter Darlehen i.H.v. TEUR 9.875 nach dem Börsengang.

Der Konzern hat bestimmte finanzielle Vereinbarungen zu befolgen, die eine Beachtung von speziellen Finanzkennzahlen nach sich zieht. Diese Kennzahlen bestehen aus EBITDA, Zinsen, Cashflow, Nettoverschuldung und Investitionen. Die sogenannten Covenants sollen eingehalten werden.

Die Kredite und Verbindlichkeiten des Konzerns sind wie folgt besichert:

- Verpfändung der Anteile an der SAF-HOLLAND GROUP GmbH (ehem. RM 2549 Vermögensverwaltungs GmbH), SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH (ehem. RM 2550 Vermögensverwaltungs GmbH) und SAF-HOLLAND GmbH (ehem. Otto Sauer Achsenfabrik GmbH)
- Verpfändung der Anteile an der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc., SAF-HOLLAND Inc. (ehem. The Holland Group Inc.)
- Abtretung von bestehenden und künftigen Forderungen des Kreditnehmers
- Abtretung von allen bestehenden und künftigen Lizenzrechten, Patenten, Handelsmarken oder anderen Industrierechten
- Verpfändung von derzeitigen und künftigen Vermögenswerten der SAF-HOLLAND GmbH als Sicherheit
- Verpfändung von derzeitigen und künftigen Vermögenswerten der SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. als Sicherheit
- Verpfändung von Bankkonten
- hochrangige Grundschulden i.H.v. EUR 34,1 Mio. auf Geschäftsmobilien
- Verpfändung von Ansprüchen aus Ergebnisabführungsverträgen

Im Februar 2008 hat der Konzern einen neuen Kreditvertrag abgeschlossen. Weitere Einzelheiten hierzu sind in den Anhangsangaben 26 und 35 zu finden.

22 VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASING

Der Konzern mietet verschiedene Maschinen und technische Anlagen, wie z.B. fahrerlose Transportsysteme und Staplerfahrzeuge.

Diese Mietverhältnisse werden auf Basis der zugrunde liegenden Vertragslaufzeiten und der vereinbarten Restwerte als Finanzierungsleasing qualifiziert.

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungs-Leasing-Verhältnissen können auf deren Barwert wie folgt übergeleitet werden:

Mindestleasingzahlungen in T €	31.12.07		31.12.06	
	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwerts und der anfänglichen Zahlungen	Leasing- zahlungen	Barwert inklusive des Restwerts und der anfänglichen Zahlungen
Bis zu einem Jahr	496	443	502	466
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahre	791	821	856	876
Mehr als fünf Jahre	0	0	19	22
Gesamt	1.287	1.264	1.377	1.364

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Barwert der Mindestleasingzahlungen gesamt	1.264	1.364
Barwert der anfänglichen Leasingzahlungen	-209	-209
Barwert des Restwertes	-267	-267
Barwert der Mindestleasingzahlungen abzgl. der anfänglichen Zahlungen und des Restwertes	788	888
Zinsanteil	499	489
Zahlbare Leasingraten	1.287	1.377
Leasingzahlungen des Jahres	583	428

23 VERBINDLICHKEITEN AUS ERTRAGSTEUERN

Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern setzen sich hauptsächlich aus Körperschaftsteuer, dem darauf entfallenden Solidaritätszuschlag (31.12.07: TEUR 3.063; 31.12.06: TEUR 2.310) und der Gewerbesteuer (31.12.07: TEUR 3.859; 31.12.06: TEUR 2.203) zusammen.

24 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, die zum Bilanzstichtag erfasst wurden, sind unverzinslich und werden gewöhnlich innerhalb von zwei bis sechs Monaten ausgeglichen. Aus diesem Grund entspricht deren Marktwert auch dem Buchwert. Der Konzern befand sich weder während der Berichtsperiode noch zum Bilanzstichtag im Verzug von jeglichen Verbindlichkeiten.

25 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Bei den sonstigen Verbindlichkeiten handelt es sich um unverzinsliche Verbindlichkeiten. Unter dieser Position werden hauptsächlich sonstige Steuern erfasst. Zum 31.12.2007 sind darunter langfristige Jubiläumsverpflichtungen i.H.v. TEUR 237 (31.12.06: TEUR 227) ausgewiesen.

26 ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien

Angaben in T €	Bewertungskategorien nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					
		Buchwert 31.12.07	Fortgeführte Anschaffungs- kosten/An- schaffungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12.07
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	27.757	27.757				27.757
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	86.191	86.191				86.191
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AfS	405	405				405
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.269		1.269			1.269
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	90.877	90.877				90.877
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	262.920	262.920				281.087
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	1.264			1.264	1.312	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHft	1.390		1.390			1.390
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.518		1.518			1.518
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)		113.948	113.948				113.948
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		405	405				405
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)		353.797	353.797				371.964
Financial Liabilities Held for Trading (FLHft)		1.390		1.390			1.390

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten. Deshalb entsprechen zum Abschlussstichtag deren Buchwerte näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher stimmen die bilanzierten Werte näherungsweise mit den beizulegenden Zeitwerten überein.

Die beizulegenden Zeitwerte von verzinslichen Darlehen und Ausleihungen sowie Leasingverbindlichkeiten werden als Barwert der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurven sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit-Spreadstrukturkurve ermittelt. Der angestiegene beizulegende Zeitwert von verzinslichen Darlehen und Ausleihungen in 2007 ist auf eine wesentliche Verbesserung der Bonitätsbeurteilung des Konzerns zurückzuführen (siehe Anhangsangabe 35).

Angaben in T €	Bewertungskategorien nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					
		Fertigführte Anschaffungs- kosten/An- schaffungs- kosten		Fair Value erfolgs- neutral		Fair Value erfolgs- wirksam	
		Buchwert 31.12.06	31.12.06	Fair Value erfolgs- neutral	Fair Value erfolgs- wirksam	Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Fair Value 31.12.06
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	21.938	21.938				21.938
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	90.597	90.597				90.597
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AfS	3.813	3.813				3.813
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	139			139		139
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	89.517	89.517				89.517
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	FLAC	282.270	282.270				282.270
Sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel	FLAC	60.664	60.664				60.664
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	1.364			1.364		1.598
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)		112.535	112.535				112.535
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		3.813	3.813				3.813
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)		139			139		139
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)		432.451	432.451				432.451

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

Angaben in T €	Aus der Folgebewertung				Netto-ergebnis 2007
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Wert-berichtigung	Aus Abgang	
Loans and Receivables	326		-246		80
Financial Assets Held for Trading				512	512
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	-32.780				-32.780
Financial Liabilities Held for Trading		-233			-233
Summe	-32.454	-233	-246	512	-32.421

Angaben in T €	Aus der Folgebewertung				Netto-ergebnis 2006
	Aus Zinsen	Zum Fair Value	Wert-berichtigung	Aus Abgang	
Loans and Receivables	546		-146		400
Financial Assets Held for Trading		139			139
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	-14.758				-14.758
Financial Liabilities Held for Trading					
Summe	-14.212	139	-146		-14.219

Die Komponenten des Nettoergebnisses werden in den Finanzerträgen bzw. Finanzaufwendungen erfasst, ausgenommen die der Bewertungskategorie Loans and Receivables zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den Umsatzkosten ausgewiesen werden.

Das Zinsergebnis aus finanziellen Verbindlichkeiten der Bewertungskategorie Financial Liabilities Measured at Amortised Cost schließt im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus verzinslichen, besicherten Darlehen ein.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Angaben in T €	Summe	31.12.07		
		Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen ¹⁾	262.920	262.920		
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.264	443	821	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung	1.390		1.390	
Derivate mit Hedge-Beziehung	1.518		1.518	
Finanzielle Verbindlichkeiten	267.092	263.363	3.729	0

1) Aufgrund der Refinanzierung der aktuellen verzinslichen Darlehen und Ausleihungen in 2008 ist der gesamte Betrag in 2008 zurückzuzahlen. Dessen ungeachtet ist die bestehende Kreditfinanzierung aufgrund der wie in Anhangsangabe 35 beschriebenen, im Februar 2008 abgeschlossenen Refinanzierung als langfristige Schuld auszuweisen. Die erwartete Fälligkeit der neuen Kredite, die im Jahr 2008 zur Verfügung gestellt werden, ist die folgende: Fälligkeit innerhalb eines Jahres TEUR 5.569, zwischen einem und fünf Jahren TEUR 44.554 und nach fünf Jahren TEUR 274.144.

31.12.06				
Angaben in T €	Summe	Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr	über 1 Jahr bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	282.270	2.323		279.947
Sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel	60.664		60.664	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.364	466	876	22
Finanzielle Verbindlichkeiten	344.298	2.789	61.540	279.969

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegenden Zeitwert ersichtlich:

Angaben in T €	Cashflows 2008			Cashflows 2009		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	-1.089	-1.961	-262.920			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-79		-364	-47		-392
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung						
Derivate mit Hedge-Beziehung		-1.480			-1.480	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate mit Hedge-Beziehung	253			253		

Angaben in T €	Cashflows 2010–2012			Cashflows 2013–2017		
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen						
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-24		-358			
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung		-1.390				
Derivate mit Hedge-Beziehung		-1.480				
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate mit Hedge-Beziehung	253					

Die vorangegangene Tabelle beinhaltet nicht die zukünftigen Zins- und Tilgungszahlungen der im Februar 2008 abgeschlossenen Refinanzierung, wie sie in Anhangsangabe 35 beschrieben ist.

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2007 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten gehen nicht ein. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem 31. Dezember 2007 gefixten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

27 ERGEBNIS JE AKTIE

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt. Dieser Wert kann durch potenzielle Stammaktien verwässert werden (ursprünglich CPECs). Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurden die CPECs berücksichtigt, soweit diesen ein Verwässerungseffekt zukommt.

Die Aktie der SAF-HOLLAND S.A. wurde erstmals am 26. Juli 2007 am Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörsen gehandelt. In Vorbereitung des IPO erfolgte am 18. Juni 2007 ein Beschluss der Aktionäre, die 109.739 Stammaktien des Unternehmens mit einem jeweiligen Nennwert von EUR 1,25 in 13.717.375 Stammaktien mit einem jeweiligen Nennwert von EUR 0,01 aufzusplitten. Darüber hinaus gab das Unternehmen entsprechend einem Beschluss der Aktionäre vom 25. Juli 2007 5.120.000 Stammaktien mit einem Nennwert von jeweils EUR 0,01 aus. Die Anzahl der Stammaktien beträgt insgesamt 18.837.375 mit einem jeweiligen Nennwert von EUR 0,01.

Ergebnis je Aktie	31.12.07	31.12.06
-------------------	----------	----------

Periodengewinn/-verlust	TEUR	11.168	697
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien	Tausend	75.523	90.057
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	EUR	0,15	0,008
Verwässert	EUR	0,02	0,002

Verwässertes Ergebnis je Aktie	31.12.07	31.12.06
--------------------------------	----------	----------

Periodengewinn (unverwässert)	TEUR	11.168	697
Verwässerungseffekt auf Periodengewinn	TEUR	0	0
Periodengewinn (verwässert)	TEUR	11.168	697
Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien	Tausend	75.523	90.057
Verwässerungseffekt potenzieller Stamm- und Vorzugsaktien (gewichteter Durchschnitt)	Tausend	23.032	29.842
CPECs (gewichteter Durchschnitt)	Tausend	410.668	228.879
Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien (verwässert)	Tausend	509.223	348.778
Verwässertes Ergebnis je Aktie	EUR	0,02	0,002

Die Berechnung des Ergebnisses je Aktie gemäß den IFRS wurde unter der Annahme durchgeführt, dass der Aktiensplit bereits zum 1. Januar 2007 stattgefunden hätte (gleichermaßen für das Vorjahr). Deshalb wurde die Vorjahresberechnung des Ergebnisses je Aktie angepasst. Die folgende Tabelle erläutert das Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2007:

Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien

	Anzahl	Nennwert vor Aktiensplit (EUR)	Nennwert nach Aktiensplit (EUR)	Anzahl
Anzahl Aktien vor IPO				
01.01.07–19.04.07				
Stammaktien	100.688	1,25	0,01	12.586.000
Vorzugsaktien	846.322	1,25	0,01	105.790.250
Gesamt	947.011	1,25	0,01	118.376.250
19.04.07–25.07.07				
Stammaktien	100.800	1,25	0,01	12.600.000
Vorzugsaktien	846.322	1,25	0,01	105.790.250
Gesamt	947.122	1,25	0,01	118.390.250
Anzahl Aktien nach IPO				
25.07.07–31.12.07				
Stammaktien	18.837.375		0,01	
	Nennwert	Anzahl	Tag	Wert
Anzahl von Aktien (Als-ob-Aktiensplit seit 01.01.07)				
01.01.07–19.04.07	0,01	118.376.250	109	12.903.011.250
19.04.07–25.07.07	0,01	118.390.250	96	11.365.464.000
25.07.07–31.12.07	0,01	18.837.375	155	2.919.793.125
Gesamt			360	27.188.268.375
Durchschnitt		75.523.006		

Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien (verwässert)

	Anzahl	Nennwert vor Aktiensplit (EUR)	Nennwert nach Aktiensplit (EUR)	Anzahl
01.01.07–19.04.07				
Stammaktien	8.940	1,25	0,01	1.117.500
Vorzugsaktien	314.628	1,25	0,01	39.328.500
CPECs	5.754.384	1,25	0,01	719.298.000
Gesamt	6.077.951	1,25	0,01	759.744.000
19.04.07–25.07.07				
Stammaktien	8.940	1,25	0,01	1.117.500
Vorzugsaktien	314.628	1,25	0,01	39.328.500
CPECs	5.786.414	1,25	0,01	723.301.750
Gesamt	6.109.981	1,25	0,01	763.747.750

	Nennwert (EUR)	Anzahl	Tage	Wert
Stammaktien und Vorzugsaktien 01.01.07–25.07.07	0,01	40.446.000	205	8.291.430.000
Gesamt Stammaktien und Vorzugsaktien			205	8.291.430.000
Durchschnitt		40.446.000		
CPECs 01.01.07–19.04.07	0,01	719.298.000	109	78.403.482.000
CPECs 19.04.07–25.07.07	0,01	723.301.750	96	69.436.968.000
Gesamt CPECs			205	147.840.450.000
Durchschnitt		721.172.927		
	Nennwert (EUR)	Anzahl	Gewichtet	Wert
Stammaktien und Vorzugsaktien	0,01	40.446.000	0,569444	23.031.732
CPECs	0,01	721.172.927	0,569444	410.667.917
				433.699.649
Gewichtete Anzahl ausgegebener Aktien (unverwässert)				75.522.968
Gesamtzahl (verwässert)				509.222.617

28 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung wurde gemäß den Bestimmungen des IAS 7 erstellt und differenziert zwischen Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wurde mit Hilfe der indirekten Methode ermittelt. Dagegen wurde der Cashflow aus Investitionstätigkeit auf Basis der direkten Methode berechnet. Cashflows aus Investitionstätigkeit werden langfristig, regelmäßig länger als ein Jahr, zur Generierung von Erträgen eingesetzt. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde ebenfalls nach der direkten Methode errechnet. Diese Cashflows beinhalten Zahlungsströme infolge von Transaktionen mit Aktionären und der Aufnahme bzw. Rückführungen von Finanzverbindlichkeiten.

29 HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen – Konzern als Leasingnehmer

Der Konzern hat im Wesentlichen für Büro- und Geschäftsausstattung, EDV, Fahrzeuge und Stapler Leasingverträge abgeschlossen. Die Leasingverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren und enthalten keine Verlängerungsoptionen. Dem Leasingnehmer werden keinerlei Verpflichtungen bei Abschluss dieser Leasingverhältnisse auferlegt.

Zum Bilanzstichtag bestehen folgende zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasing-Verhältnissen:

Angaben in T €	31.12.2007	31.12.2006
Innerhalb eines Jahres	1.906	2.080
Zwischen einem und fünf Jahren	2.598	2.969
Über fünf Jahre	56	95
Gesamt	4.560	5.144
Operating-Leasing-Zahlungen im laufenden Geschäftsjahr	1.760	490

30 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der SAF-HOLLAND S.A. und der folgenden Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures einbezogen:

Name des Tochterunternehmens	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF-HOLLAND GROUP GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND GmbH	Deutschland	100,0
SAF-HOLLAND Polska Sp. z o.o.	Polen	100,0
SAF-HOLLAND France S.A.S.	Frankreich	100,0
SAF-HOLLAND Austria GmbH	Österreich	100,0
SAF-HOLLAND Czechia spol.s.r.o.	Tschechien	100,0
SAF-HOLLAND España S.L.U.	Spanien	100,0
SAF-HOLLAND Slovakia s.r.o.	Slowakei	100,0
SAF-HOLLAND Italia s.r.l. unipersonale	Italien	100,0
SAF-HOLLAND Romania SRL	Rumänien	100,0
SAF-HOLLAND Bulgaria EOOD	Bulgarien	100,0
SAF-HOLLAND do Brasil Ltda.	Brasilien	100,0
SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND USA Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND Canada Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND Equipment Ltd.	Kanada	100,0
SAF-HOLLAND International Inc.	USA	100,0
Holland Pacific Investment Inc.	USA	100,0
SAF-HOLLAND (Aust.) Pty. Ltd.	Australien	100,0
SAF-HOLLAND (Malaysia) SDN BHD	Malaysia	100,0
SAF-HOLLAND (Thailand) Co., Ltd.	Thailand	100,0
Holland Europe GmbH	Deutschland	100,0
Holland Eurohitch Ltd.	Großbritannien	100,0
SAF-HOLLAND International de Mexico S.de R.L.de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND International Services Mexico S.de R.L.de C.V.	Mexiko	100,0
SAF-HOLLAND Hong Kong Ltd.	Hongkong	100,0
QSI Air Ltd.	USA	100,0

Name des assoziierten Unternehmens/Joint Venture	Firmensitz	% Anteil am Eigenkapital
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co., Ltd.	China	49,0
Jinan SAF AL-KO Axle Co., Ltd.	China	48,5
SAF-HOLLAND Nippon, Ltd.	Japan	50,0
Lakeshore Air LLP	USA	50,0
FWI S.A.	Frankreich	34,1
Madras SAF-HOLLAND Manufacturing (I) P. Ltd.	Indien	50,0

Zusammensetzung der Mitglieder der Unternehmensleitung in Schlüsselfunktionen:

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung des Management Board und des Board of Directors der SAF-HOLLAND S.A. zum Bilanzstichtag:

Name	Position
Management Board	
Rudi Ludwig	Chief Executive Officer
Wilfried Trepels	Chief Financial Officer
Samuel Martin	Chief Operating Officer
Detlef Borghardt	Leiter der Business Unit Trailer Systems
Steffen Schewerda	Leiter Group Operations
Jack Gisinger	Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems
Tim Hemingway	Leiter der Business Unit Aftermarket
Board of Directors	
Dr. Rolf Bartke	Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender)
Ulrich Otto Sauer	Mitglied des Board of Directors (stellvertr. Vorsitzender)
Dr. Siegfried Goll	Mitglied des Board of Directors
Rudi Ludwig	Mitglied des Board of Directors
Richard W. Muzzy	Mitglied des Board of Directors
Gerhard Rieck	Mitglied des Board of Directors
Bernhard Schneider	Mitglied des Board of Directors
Martin Schwab	Mitglied des Board of Directors

Die Dauer der Bestellung sowie weitere Ämter, die von den Mitgliedern des Board of Directors und des Management Board ausgeübt werden, sind auf Seiten 148 und 149 dieses Geschäftsberichts enthalten.

Gemäß der Aktionärsvereinbarung vom 29. März 2006 erhielten bestimmte Geschäftsführer der SAF-HOLLAND GmbH, die gleichzeitig auch Mitglieder der Geschäftsführung der SAF-HOLLAND GROUP GmbH, der wesentlichen operativen Tochtergesellschaft der SAF-HOLLAND S.A., sind, 10.000 Stammaktien und 351.920 Vorzugsaktien im Nennwert von EUR 1,25 pro Aktie an der SAF-HOLLAND S.A. von den anderen Aktionären zu diesem Zeitpunkt ohne Zahlung einer Barvergütung als Ausgleich. Diese Aktien wurden aufgrund einer Beschränkung in der Aktionärsvereinbarung in Bezug auf die Ausscheidensbedingung

gewährt. Gemäß den Bestimmungen und Bedingungen der Aktionärsvereinbarung wurden diese Aktien als Eigenkapitaltransaktion mit einer geschätzten Sperrfrist von drei Jahren eingestuft. Der Zeitwert dieser Instrumente zum jeweiligen Gewährungsdatum wurde unter Anwendung eines Binomial-Modells unter Berücksichtigung der Bestimmungen und Bedingungen, nach denen die Instrumente gewährt wurden, geschätzt. Der gesamte Zeitwert dieser Instrumente zum Gewährungsdatum betrug TEUR 452.

Im Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007 betrug der Aufwand aus diesen Eigenkapitaltransaktionen an Mitglieder der Geschäftsführung TEUR 338 (2006: TEUR 114). Im Zusammenhang mit dem Börsengang wurde die Transaktion mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgswirksam aufgelöst.

Zum 31. Dezember 2007 hielten Mitglieder der Geschäftsführung sowie des Board of Directors direkt oder indirekt Stammaktien im Betrag von TEUR 39. Aufgrund des Börsengangs wurden gemäß Gesellschafterbeschluss vom 25. Juli 2007 Vorzugsaktien und PECs eingezogen und an die Gesellschafter zurückbezahlt.

Aufgrund der Aktionärsvereinbarung vom 29. März 2006 waren ausgewählte Geschäftsführer zum Erwerb von 8.940 Stammaktien und 314.628 Vorzugsaktien zum Preis von EUR 1,25 pro Aktie wie die anderen Aktionäre berechtigt und verpflichtet. Gemäß den Regelungen der Aktionärsvereinbarung gelten für diese Aktien Bestimmungen und Bedingungen entsprechend den vorstehend beschriebenen Aktien, die ohne Zahlung einer Barvergütung erworben wurden. Eine Bewertung zum Gewährungsdatum aufgrund eines Binomial-Modells ergab für diese Instrumente einen Optionswert von null, so dass für diese Instrumente kein Personalaufwand berücksichtigt wurde.

Im Fall der Vorzugsaktien waren Herr Sauer und die Geschäftsführer verpflichtet, ihre Stimmrechte entsprechend der Vorgabe durch den Fonds auszuüben. Wird diese Verpflichtung nicht erfüllt, hat Pamplona eine Call-Option auf diese Aktien.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Management Board betrug im Berichtsjahr TEUR 1.693 (31.12.06: TEUR 1.867). Darüber hinaus gibt es keine weiteren Aktienoptionspläne, langfristige oder sonstige Vergütungszusagen. Die Gesamtvergütung des Board of Directors betrug TEUR 217 (31.12.06: TEUR 0) und wurde als Verbindlichkeit eingestellt.

Die nachfolgende Tabelle stellt die gehaltenen Stammaktien, Vorzugsaktien, CPECs und PECs dar:

zum 31.12.07:

Angaben in T €	Stammaktien	Vorzugsaktien	CPECs	PECs	Gesamt
Pamplona Capital Partners I, LP	65	0	0	0	65
Holland HoldCo, LLC	10	0	0	0	10
Mitglieder des Board of Directors	18	0	0	0	18
Mitglieder des Management Board	21	0	0	0	21
Free Float	74	0	0	0	74
	188	0	0	0	188

zum 31.12.06:

Angaben in T €	Stammaktien	Vorzugsaktien	CPECs	PECs	Gesamt
Pamplona Capital Partners I, LP	84	0	2.948	33.514	36.546
Holland HoldCo, LLC	12	0	4.225	4.552	8.789
Holland HoldCo #2, LLC	0	0	20	22	42
Mitglieder des Board of Directors	18	618	0	7.026	7.662
Mitglieder des Management Board	23	833	0	3.981	4.837
	137	1.451	7.193	49.095	57.876

Angaben in T €	01.01.07–31.12.07	21.12.05–31.12.06
Zinszahlungen für PECs an Mitglieder des Management Board	246	305
Zinszahlungen für PECs an Mitglieder des Board of Directors	436	539

Die auf das Management entfallenden Zinsen für PECs wurden im Vorjahr als Verbindlichkeit abgegrenzt und in der Berichtsperiode im Rahmen der Ablösung der PECs zurückgezahlt.

Aktionäre mit bedeutendem Einfluss auf den Konzern sind:

- Pamplona Capital Partners I, LP
- Ulrich Otto Sauer

Für Beratungsleistungen im Rahmen des Börsengangs erhielt Pamplona ein Honorar im Gesamtbetrag von EUR 1,5 Mio. Als Teil des Erwerbs der SAF-HOLLAND GmbH zahlte die SAF-HOLLAND TECHNOLOGIES GmbH im Geschäftsjahr 2006 an die Pamplona Capital Management, LLP („Pamplona“) Beraterhonorare in Höhe von EUR 1,9 Mio. Als Teil des Erwerbs der SAF-HOLLAND Inc. in 2006 zahlte die SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. an Pamplona Beraterhonorare in Gesamthöhe von EUR 3 Mio.

Das Mitglied des Board of Directors Ulrich Otto Sauer erbringt gegenüber der SAF-HOLLAND GmbH bestimmte Unternehmensberatungsleistungen. Das jährliche garantierte Mindesthonorar beträgt TEUR 150 (31.12.06: TEUR 150). Der zugrunde liegende Beratervertrag trat am 01. März 2004 in Kraft und hat eine feste Laufzeit bis zum 30.04.2009. Daneben gibt es drei Mietverträge zwischen der Gruppe und Herrn Ulrich Otto Sauer für die Anmietung von Büro- und Archivflächen in Höhe von TEUR 24 (31.12.06: TEUR 24) pro Jahr.

Das Mitglied des Board of Directors Richard Muzzy erbringt bestimmte Unternehmensberatungsleistungen an die SAF-HOLLAND Inc. Das jährliche Honorar beträgt TUSD 140 (31.12.06: TUSD 140). Der Vertrag trat am 18.12.2006 in Kraft und hat eine feste Laufzeit bis mindestens 18.12.2008.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen per 31.12.2007:

Angaben in T €	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Jinan SAF AL-KO A.Co. Ltd.	798	1.152	562	167
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co. Ltd.	24	257	368	163
SAF-HOLLAND Nippon Ltd.	100	0	8	0
Lakeshore Air LLP	517	529	0	49
FWI S.A.	0	24.042	0	325
	1.439	25.980	938	704

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen per 31.12.2006:

Angaben in T €	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Jinan SAF AL-KO A.Co. Ltd.	173	0	130	0
SAF AL-KO Vehicle Technology Yantai Co. Ltd.	64	0	343	0
SAF-HOLLAND Nippon Ltd.	0	0	5	191
Lakeshore Air LLP	0	0	0	65
FWI S.A.	0	46	0	1.160
	237	46	478	1.416

Transaktionen mit Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung in Schlüsselfunktionen der Gruppe eine Schlüsselfunktion in der Unternehmensleitung einnehmen:

zum 31.12.2007:

Angaben in T €	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Irwin Seating Company	1.564	0	240	0
	1.564	0	240	0

zum 31.12.2006:

Angaben in T €	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen	Käufe von nahestehenden Unternehmen	Von nahe- stehenden Unternehmen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge
Irwin Seating Company	0	0	111	0
	0	0	111	0

Die Verkäufe an und Einkäufe von den nahestehenden Unternehmen werden zu marktüblichen Preisen abgewickelt. Offene Guthaben zum 31. Dezember 2007 sind ungesichert und werden nicht verzinst, die Abrechnung erfolgt bar. Garantien an oder von verbundenen Unternehmen bezüglich der Forderungen oder Verbindlichkeiten wurden nicht gewährt. Zum 31. Dezember 2007 sowie im Vorjahr hat der Konzern keine Verluste aus Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen verzeichnet. In jeder Berichtsperiode erfolgt eine Bewertung, bei der die finanziellen Positionen der nahestehenden Unternehmen und der Markt, in dem diese Unternehmen operieren, untersucht werden.

31 GEZAHLTE UND VORGESCHLAGENE DIVIDENDEN

Im Geschäftsjahr 2007 wurden an die Aktionäre keine Dividenden ausgeschüttet.

Angaben in T €	2007	2006
Auf der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgeschlagen (zum 31. Dezember 2007 nicht als Schuld erfasst):		
Dividenden auf Stammaktien		
Schlussdividende für 2007: 42,47 Euro-Cent pro Aktie (2006: 0,00 Euro-Cent pro Aktie)	8.000	0

32 ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Die Gruppe ist im Wesentlichen Fremdwährungsrisiken, Zinsrisiken und Marktpreisrisiken ausgesetzt, die Einfluss auf die Vermögenswerte, Schulden und beabsichtigten Transaktionen haben. Das Risikomanagement von SAF-HOLLAND S.A. zielt darauf ab, diese Risiken durch die Geschäfts- und Finanzierungstätigkeit zu limitieren. Dazu werden insbesondere derivative und nichtderivative Hedge-Instrumente eingesetzt. Derivate werden hierbei nur als Sicherungsgeschäfte und nicht für Handelszwecke erworben.

Fremdwährungsrisiko

Der Konzern unterliegt Fremdwährungsrisiken aus Investitionen, Finanzierung und operativem Geschäft. Die einzelnen Tochterunternehmen tätigen ihr operatives Geschäft überwiegend in der jeweiligen Landeswährung. Deshalb ist die Bewertung des Fremdwährungsrisikos des Konzerns im Hinblick auf das laufende Geschäft gering. Einige Tochtergesellschaften sind jedoch Fremdwährungsrisiken ausgesetzt in Verbindung mit geplanten Zahlungen in entsprechenden Fremdwährungen. Dennoch werden Fremdwährungsrisiken,

die den Cashflow des Konzerns nicht beeinträchtigen (wie z.B. Risiken, die aus einer Währungsumrechnung von Vermögen und Schulden eines Auslandsgeschäfts in die Konzernwährung resultieren), grundsätzlich nicht abgesichert.

Fremdwährungsrisiken im Bereich von Investitionen resultieren z.B. aus Akquisitionen und Verkauf von Investitionen bzw. Beteiligungen in ausländischen Unternehmen.

Fremdwährungsrisiken im Bereich der Finanzierung werden durch Finanzschulden in Fremdwährungen verursacht, die bei den Tochtergesellschaften für Finanzierungszwecke entstehen. In der Geschäftsperiode hatten die Tochtergesellschaften keine signifikanten Darlehen, die nicht in der jeweiligen Landeswährung waren.

Liquiditätsrisiko

Die Gruppe hält eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barreserven, um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit und finanzielle Flexibilität sicherzustellen. Weitere Details werden in Anhangsangabe 21 erläutert. Im Geschäftsjahr 2008 wird zudem ein konzernweites Cash-Pooling-System implementiert, um die Liquiditätssituation zu verbessern und die Zinsbelastung zu verringern.

Zinsrisiko

Die Gruppe ist infolge ihrer Finanzierungsaktivitäten Zinsrisiken ausgesetzt. Zinsänderungen können Einfluss auf die zu zahlenden Zinsen haben. Änderungen der Zinssraten beeinflussen den zinsbedingten Cashflow. Zur Absicherung des Cashflow-Risikos hält der Konzern Zinsswaps, um bestimmte variable Cashflows in fixe Cashflows zu transformieren und die maximal mögliche Zinssrate zu sichern. Weiterhin besitzt der Konzern das Risiko, bei dem der Buchwert der Finanzschulden sich aufgrund von Zinsänderungen ändern kann. Dieses Risiko wird nicht durch Derivate abgesichert; da der Konzern jedoch nicht plant, die Schulden zum Marktpreis anzusetzen, besteht in diesem Zusammenhang kein wirtschaftliches Risiko.

Zur Absicherung der Cashflow-Risiken infolge variabelverzinslicher Finanzschulden hat die Gruppe in der Vergangenheit zwei auf Euro lautende Zinsswaps eingesetzt. Die Veränderungen der Cashflows der abgesicherten Finanzschulden, zurückzuführen auf Veränderungen des EURIBOR, werden mit den Veränderungen der Cashflows des Zinsswaps verrechnet. Das Ziel des Sicherungsgeschäfts ist es, die variable Verzinsung der eingegangenen Darlehensverbindlichkeiten in feste Zinszahlungen zu transformieren. Am 31. Dezember 2006 wurden Swaps mit einem abgesicherten Nominalkreditvolumen von EUR 99.801.740 und einem Zeitwert von EUR 138.621 gehalten, die unter den finanziellen Vermögenswerten geführt wurden.

Da im Geschäftsjahr 2006 die Voraussetzungen für ein Hedge-Accounting nicht erfüllt waren, wurden sämtliche Bewertungsergebnisse im Zusammenhang mit Derivaten erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden in Übereinstimmung mit der Risikostrategie von SAF-HOLLAND S.A. erstmalig Cashflow-Hedges zwischen variabel verzinslichen Darlehen und Zinsswaps mit einem Nominalbetrag von EUR 107 Mio. bzw. USD 137 Mio. gebildet. Die variable Seite der Swaps und die Verzinsung der Darlehen sind an den 3-Monats-

EURIBOR bzw. 3-Monats-USD-LIBOR gebunden. Durch die Zinsswaps konnten die variabel verzinslichen Darlehen wirtschaftlich in festverzinsliche Darlehen mit einem Nominalzins von 3,9 % bzw. 4,69 % verwandelt werden. Die Swaps reduzieren ihre Nominalbeträge schrittweise. Die Zinszahlungstermine der Swaps und Darlehen stimmen überein. Für den prospektiven Effektivitätstest wurde ein Critical-Term-Match durchgeführt. Im Rahmen des retrospektiven Tests kam die Hypothetische-Derivate-Methode zum Einsatz. In der Berichtsperiode wurden Wertänderungen des Swaps in Höhe von TEUR -889 erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Eine Erfassung von Ineffektivitäten in der Gewinn- und Verlustrechnung war im Geschäftsjahr nicht notwendig. Da weiterhin mit dem Eintritt aller gesicherten Zahlungen gerechnet wird, werden die Sicherungsbeziehungen auch für das Folgejahr aufrechterhalten. Entsprechend sind keine Beträge aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen. Die Zinszahlungen des Swaps werden zusammen mit den Zinszahlungen des Darlehens im Zinsergebnis ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Swaps:

Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
8. März 2007	9. März 2010	107,3 Mio. EUR bis 72,0 Mio. EUR	EURIBOR
8. März 2007	9. März 2010	139,4 Mio. USD bis 117,0 Mio. USD	LIBOR

Die nachfolgende Tabelle zeigt die vertraglich festgesetzten Fristigkeiten der Verlängerungsoptionen der Swaps:

Start	Ende	Nominalvolumen	Referenzrate
9. März 2010	9. März 2012	68,3 Mio. EUR bis 64,5 Mio. EUR	EURIBOR
9. März 2010	9. März 2012	112,1 Mio. USD bis 107,3 Mio. USD	LIBOR

Die Verlängerungsoptionen gewähren der Vertragspartei der Zinsswapvereinbarung das Recht, den Zinsswap für die Periode 9. März 2010 bis 9. März 2012 zu verlängern.

Kreditrisiko

In allen Geschäftsbereichen werden die ausstehenden Forderungen fortwährend lokal überwacht. Kreditrisiken werden durch individuelle und kollektive Wertminderung erfasst. Zudem schließt der Konzern nur mit kreditwürdigen Geschäftspartnern Verträge ab. Ein laufendes Kreditmanagement stellt sicher, dass potenzielle Kunden einer Kreditwürdigkeitsbeurteilung unterzogen werden. Die in Anhangsangabe 26 erläuterten Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und derivativen Finanzinstrumente entsprechen dem Betrag des maximalen Kreditrisikos.

Weitere maßgebliche Kreditrisiken bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

Bewertung der derivativen Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag ergeben sich die Marktwerte der Derivate wie folgt:

Angaben in T €	31.12.07		31.12.06	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Zinsswaps	1.269	1.518	139	0
Verlängerungsoption für die Swaps	0	1.390	0	0
	1.269	2.908	139	0

33 SENSITIVITÄTSANALYSE

Zinsrisiko

Wesentlicher Grund für das Risiko aus Schwankungen der Marktzinssätze, denen SAF-HOLLAND S.A. ausgesetzt ist, sind langfristige verzinsliche Darlehen mit einem variablen Zinssatz. Zur Absicherung von Zinsrisiken setzt der Konzern Zinsswaps ein. Mit diesen Zinsswaps werden die zugrunde liegenden Verpflichtungen abgesichert.

Die Gruppe unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone und in den Vereinigten Staaten.

Gemäß IFRS 7.40 hat der Konzern die für ihn relevanten Zinsänderungsrisiken mittels Sensitivitätsanalyse darzustellen. Diese Analyse zeigt die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf die Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen. Die Annahmen und Methoden für die Sensitivitätsanalyse wurden gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31. Dezember 2007 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um TEUR 591 (31.12.2006: TEUR 670) geringer (höher) gewesen. Alle anderen Variablen werden als konstant angenommen.

Währungsrisiko

Die Währungsrisiken von SAF-HOLLAND S.A. resultieren aus der Investitionstätigkeit, Finanzierungstätigkeit und operativen Tätigkeit der Gesellschaft in unterschiedlichen Nationen. Infolge der bedeutenden operativen Tätigkeit des Konzerns in den USA können sich somit Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses wesentlich auf den Konzernabschluss auswirken. Aufgrund der Tatsache, dass alle in USD lautenden Darlehen durch Gesellschaften gehalten werden, deren funktionale Währung der USD ist, haben Änderungen des USD/EUR-Wechselkurses keinen Einfluss auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Der Konzern unterliegt zudem Währungsrisiken aus einzelnen Transaktionen. Diese Risiken resultieren aus Transaktionen einer operativen Einheit des Konzerns in einer anderen Währung als der funktionalen Währung. Wesentliche Bedeutung kommt hierbei den Transaktionen der Einheiten in USD zu. Somit können die Risiken aus Transaktionen in anderen Fremdwährungen als USD als gering eingeschätzt werden.

Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominiert und monetärer Art sind; wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Kon-

zernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gelten grundsätzlich alle nicht funktionalen Währungen, in denen SAF-HOLLAND S.A. Finanzinstrumente eingeht.

Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf das Translationsrisiko fallen nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 7.

Vor diesem Hintergrund ist SAF-HOLLAND S.A. keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken im Sinne des IFRS 7 ausgesetzt.

34 KAPITALMANAGEMENT

Das Auftreten am Kapitalmarkt erfordert ein modernes Kapitalmanagement, das sowohl die Bedürfnisse der Aktionäre als auch die Anforderungen der finanzierenden Banken berücksichtigt. Nur wenn der Konzern über eine gesunde Kapitalstruktur verfügt, wird er langfristig erfolgreich am Markt agieren können. Diesen Ansatz muss das Kapitalmanagement unterstützen.

Bausteine zur Steuerung und Optimierung der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind, neben den Ertragsgrößen EBIT und EBITDA, die Überwachung der Entwicklung des Net Working Capital sowie der ROCE (Return on Capital Employed) zur Messung der Ertragsstärke. Ziel des Unternehmens ist es, die laufenden Investitionen, die Ausweitung des Geschäfts, planmäßige Schuldentilgungen sowie Dividendenzahlungen aus dem operativen Cashflow leisten zu können.

Über die am 31. Dezember 2007 bestehenden Kreditverträge sind wir zur Einhaltung bestimmter Unternehmenskennzahlen (sog. Financial Covenants) verpflichtet. Dabei handelt es sich um:

- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum Konzern-EBITDA)
- Zinsdeckungsgrad (Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen)
- Cashflow-Cover (Konzern-Cashflow zu Netto-Finanzaufwendungen)
- Investitionsbeschränkungen

Die Gruppe beinhaltet in den Netto-Finanzschulden verzinsliche Darlehen und Ausleihungen, sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Das Kapital beinhaltet das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Eigenkapital.

Angaben in T €	31.12.07	31.12.06
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	262.920	282.270
Sonstige von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte Mittel	0	60.664
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-27.757	-21.938
Netto-Finanzschulden	235.163	320.996
Auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	108.157	9.369
Summe Eigenkapital	108.157	9.369
Eigenkapital und Netto-Finanzschulden	343.320	330.365

35 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Neue Finanzierung 2008

Am 19. Februar 2008 hat SAF-HOLLAND S.A. eine Vereinbarung mit einem Bankenkonsortium abgeschlossen, die die frühere LBO-Finanzierung ersetzt und die Versorgung der Gruppe mit kurz- und langfristigen Finanzmitteln zu günstigen Zinskonditionen gewährleistet.

Der vereinbarte Kreditrahmen hat einen Umfang von 325 Mio. Euro und wird mit einer Laufzeit von fünf Jahren bereitgestellt. Die neue Finanzierung erweitert den finanziellen Spielraum der Gruppe, indem die Finanzierungskosten reduziert und der Verschuldungsgrad sowie die Cashflows verbessert werden.

Der Kreditvertrag sieht die Einhaltung von bestimmten Unternehmenskennzahlen vor (sog. Covenants). Die zu zahlenden Zinsen ermäßigen sich, wenn die Covenants sich innerhalb vordefinierter Bandbreiten günstig entwickeln. Die Überprüfung der Einhaltung der Unternehmenskennzahlen durch die Gruppe erfolgt jeweils zum Quartal.

Über die am 19. Februar 2008 abgeschlossene Refinanzierung ist die Gesellschaft zur Einhaltung der folgenden Unternehmenskennzahlen (sogenannte Financial Covenants) verpflichtet:

- Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA)
- Zinsdeckungsgrad (bereinigtes Konzern-EBITDA im Verhältnis zu den Netto-Finanzaufwendungen aus Darlehen und Kontokorrentkrediten)
- Eigenkapital-Cover (Konzern-Eigenkapital im Verhältnis zur Konzernbilanzsumme)

Weitere Konsolidierungen

Die Zusammenführung der Aktivitäten der ehemaligen SAF- und Holland-Gruppe in Großbritannien wurde im Jahr 2008 abgeschlossen. Mit Stichtag zum 14. Februar 2008 hat SAF-HOLLAND das Geschäft der ehemaligen Holland-Gruppe, das über die Tochtergesellschaft Holland Eurohitch Ltd. (Umsatz 2007: 3,7 Mio. Euro) abgewickelt wurde, auf die Industrial Machinery Supplies Ltd. (IMS) übertragen. IMS ist seit mehreren Jahren Handelspartner der ehemaligen SAF-Gruppe und gehört zu einer international renommierten Unternehmensgruppe, die für SAF-HOLLAND auch in den Benelux-Staaten seit vielen Jahren mit großem Erfolg als Händler tätig ist.

Luxemburg, den 25. März 2008



Dr. Rolf Bartke
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer (CEO)

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AfS	Available-for-Sale Financial Assets (zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte)
CAD	Kanadischer Dollar
CPEC	Convertible Preferred Equity Certificate
Co. Ltd.	Company Limited
EPS	Earnings Per Share (Ergebnis je Aktie)
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
EU	Europäische Union
EUR	Euro
FASB	Financial Accounting Standard Board
FAHft	Financial Assets Held for Trading
FLAC	Financial Liability Measured at Amortised Cost
FLHft	Financial Liabilities Held for Trading
FVTPL	Fair Value Through Profit or Loss
Ges.mbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
Inc.	Incorporation
Int.	International
IPO	Initial Public Offering (Börsengang)
TEUR	Tausend Euro
LaR	Loans and Receivables
LIBOR	London Interbank Offered Rate
LLC	Limited Liability Company
LLP	Limited Liability Partnership
LP	Limited Partnership
Ltd.	Limited
OEM	Original Equipment Manufacturer
OES	Original Equipment Supplier
p.a.	per annum (pro Jahr)
PEC	Preferred Equity Certificate
Pty. Ltd.	Proprietary Limited Company
S.A.	Société Anonyme
SAS	Société par Actions Simplifiée
s.r.l.	Società a Responsabilità Limitata
s.r.o.	Spoločnost's ručením obmedzeným
Sp. z o.o.	Spółka z organiczoną odpowiedzialnością
UK	United Kingdom
US	United States
USA	United States of America
USD	US-amerikanischer Dollar
WACC	Weighted Average Cost of Capital

Bericht des Réviseur d'Entreprises

An die Aktionäre der
 SAF-HOLLAND S.A.
 Société Anonyme
 68-70, Boulevard de la Pétrusse
 L-2320 Luxembourg

BERICHT ZUM KONZERNABSCHLUSS

Entsprechend dem uns von der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre erteilten Auftrag vom 18. Juni 2007 haben wir den von der SAF-HOLLAND S.A. aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 geprüft.

Verantwortung des Board of Directors für den Konzernabschluss

Die Erstellung und die den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung dieses Konzernabschlusses gemäß den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, liegen in der Verantwortung des Board of Directors. Diese Verantwortung umfasst die Entwicklung, Umsetzung und Aufrechterhaltung des internen Kontrollsysteams hinsichtlich der Erstellung und der den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Darstellung des Konzernabschlusses, so dass dieser frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist, unabhängig davon, ob diese aus Unrichtigkeiten oder Verstößen resultieren, sowie die Auswahl und Anwendung von angemessenen Rechnungslegungsgrundsätzen und -methoden und die Festlegung angemessener rechnungslegungsrelevanter Schätzungen.

Verantwortung des Réviseur d'Entreprises

In unserer Verantwortung liegt es, auf der Grundlage unserer Abschlussprüfung diesem Konzernabschluss ein Testat zu erteilen. Wir führen unsere Abschlussprüfung nach den vom Institut des Réviseurs d'Entreprises umgesetzten internationalen Prüfungsgrundsätzen (International Standards on Auditing) durch. Diese Grundsätze verlangen, dass wir die Berufspflichten und -grundsätze einhalten und die Prüfung dahingehend planen und durchführen, dass mit hinreichender Sicherheit erkannt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen unzutreffenden Angaben ist.

Eine Abschlussprüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zum Erhalt von Prüfungs nachweisen für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und Informationen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen obliegt der Beurteilung des Réviseur d'Entreprises ebenso wie die Bewertung des Risikos, dass der Konzernabschluss wesentliche unzutreffende Angaben aufgrund von Unrichtigkeiten oder Verstößen enthält. Im Rahmen dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Réviseur d'Entreprises das für die Erstellung und die den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung des Konzernabschlusses eingerichtete interne Kontrollsysteem, um die unter diesen Umständen angemessenen Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch, um ein Testat über die Wirksamkeit des internen Kontrollsysteems abzugeben.

Eine Abschlussprüfung beinhaltet ebenfalls die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden und der Angemessenheit der vom

Board of Directors vorgenommenen Schätzungen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Nach unserer Auffassung sind die erlangten Prüfungsnachweise als Grundlage für die Erteilung unseres Testats ausreichend und angemessen.

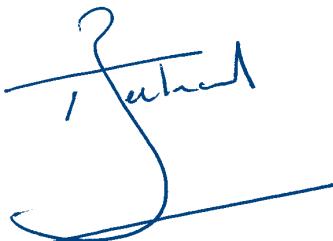
Testat

Nach unserer Auffassung vermittelt der beigelegte Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der SAF-HOLLAND S.A. zum 31. Dezember 2007 sowie der Ertragslage und der Zahlungsflüsse für das an diesem Datum abgelaufene Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007.

BERICHT ÜBER WEITERE GESETZLICHE UND AUFSICHTSRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Konzernlagebericht, welcher in der Verantwortung des Board of Directors liegt, steht im Einklang mit dem Konzernabschluss.

ERNST & YOUNG
Société Anonyme
Réviseur d'Entreprises



Thierry BERTRAND

25. März 2008

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung gemäß § 37 y Nr. 1 WpHG i.V.m. § 297 Abs. 2 Satz 3 und § 315 Abs. 1 Satz 6 HGB

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

Luxemburg, den 25. März 2008



Dr. Rolf Bartke
Vorsitzender des Board of Directors



Rudi Ludwig
Chief Executive Officer (CEO)

Mandate des Board of Directors/Management Board

Dr. Rolf Bartke

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre)

Mitglied des Board of Directors (Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.

Aufsichtsratsvorsitzender, KUKA AG

Mitglied des Aufsichtsrats, EADS NV

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, SFC Smart Fuel Cell AG

Beiratsvorsitzender, Keiper-Recaro-Group

Mitglied des Aufsichtsrats, J&R Carter Partnership Foundation

Mitglied des Aufsichtsrats, SORTIMO North America Inc.

Ulrich Otto Sauer

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors (stellvertretender Vorsitzender), SAF-HOLLAND S.A.

Aufsichtsratsvorsitzender, SAF-HOLLAND GmbH

Geschäftsführer, ASAFAF Verwaltungs GmbH

Dr. Siegfried Goll

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Rohwedder AG

Mitglied des Beirats, VOSS Holding GmbH & Co. KG

Mitglied des Aufsichtsrats, Witzenmann GmbH

Rudi Ludwig

(bestellt am 18.06.2007 für 3 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, Luruna GmbH

Richard W. Muzzy

(bestellt am 18.06.2007 für 2 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Board of Directors, Besser Company

Mitglied des Board of Directors, Paragon Tool & Die

Mitglied des Board of Directors, Irwin Seating

Gerhard Rieck

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Aufsichtsrats, VOSS Automotive GmbH

Mitglied des Aufsichtsrats, KNORR-BREMSE Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH

Geschäftsführer, REACT GmbH - engineering and consulting - Ingenieure Rieck & Partner

Bernhard Schneider

(bestellt am 18.06.2007 für 4 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Mitglied des Beirats, IPA-plus (Österreich) Vermittlung für Fernsehwerbung m.b.H.

Geschäftsführer, Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH

Geschäftsführer, Krone Media Beteiligungsgesellschaft m.b.H.

Geschäftsführer, Krone Media Aktiv Gesellschaft m.b.H

Geschäftsführer, Krone Hit Radio Medienunternehmen Betriebs- und Beteiligungs-
gesellschaft m.b.H.

Martin Schwab

(bestellt am 18.06.2007 für 2 Jahre)

Mitglied des Board of Directors, SAF-HOLLAND S.A.

Detlef Borghardt

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, D+MB GmbH

Jack Gisinger

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Tim Hemingway

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Sam Martin

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Steffen Schewerda

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Geschäftsführer, EGAL GmbH

Wilfried Trepels

Geschäftsführer, SAF-HOLLAND GROUP GmbH

Mitglied des Vorstands, VBM und BayMe

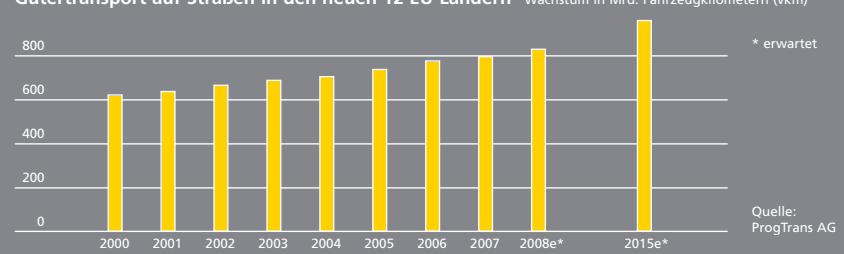
Geschäftsführer, Via Montana GmbH

Verzweigte Lieferantennetze leben vom ständigen Warenfluss.

In Europa fallen immer mehr Grenzen. Der Weg wird frei für den schnellen Austausch von Gütern und Dienstleistungen. Mit der Integration neuer Mitglieder wächst der Bedarf an leistungsfähigen Transportsystemen.



Gütertransport auf Straßen in den neuen 12 EU-Ländern Wachstum in Mrd. Fahrzeugkilometern (vkm)



Mitglieder des Management Board

**Rudi Ludwig****Chief Executive Officer (CEO)**

Seit dem 20. Juni 2007 ist Rudi Ludwig Chief Executive Officer und seit dem 18. Juni 2007 Mitglied im Board of Directors. Für SAF war Ludwig seit 2003 als Chief Executive Officer bzw. Vorsitzender der Geschäftsführung tätig. Von 1992 bis 2003 war er Mitglied der Geschäftsführung der Behr GmbH. Zuvor war Ludwig für die Henkel KGaA in Düsseldorf und die Knorr Bremse AG in München tätig. Rudi Ludwig studierte an der Fachhochschule Karlsruhe und an der Freien Universität Berlin. Er ist Diplom Wirtschafts-Ingenieur und Diplom-Kaufmann.

**Sam Martin****Chief Operating Officer (COO)**

Sam Martin ist seit dem 20. Juni 2007 Chief Operating Officer. Martin arbeitet seit 1974 für unser Unternehmen, zunächst als Metallurgical Engineer, danach als Acting Chief Engineer, Vice President Engineering, Executive Vice President Engineering, Executive Vice President und President und als Chief Administrative Officer. Vor seinem Einstieg bei der Holland-Gruppe war er als Leiter des Materials Laboratory bei FMC Corp. in Cedar Rapids, Iowa tätig. Martin hat einen B.S. des Lafayette Colleges und einen Ph.D. der Ohio State University in Fertigungstechnik.

**Wilfried Trepels****Chief Financial Officer (CFO)**

Wilfried Trepels ist seit dem 20. Juni 2007 Chief Financial Officer. Er kam 2005 als Chief Financial Officer zu SAF. Zuvor war Trepels von 2001 bis 2005 Geschäftsführer der Dürr Systems GmbH, einer Tochter der Dürr AG, und von 1998 bis 2001 Geschäftsführer der Schenck Process GmbH, ebenfalls einer Tochter der Dürr AG. Zuvor war er als Finanzchef für die Dürkopp Adler AG in Bielefeld tätig. Herr Trepels studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Aachen und ist Diplom-Kaufmann.

**Detlef Borghardt****Leiter der Business Unit Trailer Systems**

Seit dem 20. Juni 2007 verantwortet Detlef Borghardt den Geschäftsbereich Trailer Systems. 2000 kam Borghardt zu SAF und leitete hier die Bereiche Verkauf, Service und Marketing. Vor seinem Einstieg bei SAF war Borghardt in zahlreichen Führungspositionen bei Alusuisse-Lonza in Singen tätig, unter anderem als Leiter des Bereichs Marketing, Verkauf und Technik, Verkaufsleiter für Aluminium-Strangpressprodukte für die Verkehrstechnik und als Ingenieur für Produktentwicklungen. Er ist Diplom-Ingenieur für Fahrzeugbau und studierte an der Fachhochschule Hamburg.

**Jack Gisinger****Leiter der Business Unit Powered Vehicle Systems**

Jack Gisinger verantwortet seit dem 20. Juni 2007 den Geschäftsbereich Powered Vehicle Systems und den Bereich Group Engineering. Er ist seit 1980 in verschiedenen leitenden Positionen in Management und Technik für unser Unternehmen tätig, unter anderem als General Manager der europäischen Niederlassungen von Holland. Gisinger hat einen B.S. in Luftfahrttechnik der Universität Illinois und einen M.S. in Maschinenbau der Universität Michigan.

**Tim Hemingway****Leiter der Business Unit Aftermarket**

Tim Hemingway leitet seit dem 20. Juni 2007 den Geschäftsbereich Aftermarket. Er ist seit 1977 für unser Unternehmen tätig, zunächst als Vice President und Geschäftsführer der Niederlassungen Holland Texas und Holland Michigan und als Vice President, Holland International und seit 1991 als President, Holland USA. Hemingway hat ein BSBA des Babson Colleges und einen MBA der Suffolk University.

**Steffen Schewerda****Leiter Group Operations**

Seit dem 20. Juni 2007 ist Steffen Schewerda für Group Operations bei SAF-HOLLAND verantwortlich. Seit 1997 für SAF tätig, leitete er zuvor die Bereiche Materialwirtschaft, Logistik und Produktion in unserer Niederlassung in Keilberg und seit 2003 auch die Produktion und den Bereich Industrial Engineering. Bei SAF war Schewerda zudem für Beschaffung, Logistik sowie einzelne Projekte zuständig. An der Universität Aachen studierte Schewerda Ingenieurwesen und ist Diplom-Ingenieur. Er hat einen MBA der Universität Augsburg sowie einen MBA der Universität Pittsburgh.

Finanz-Glossar

Bruttoergebnis: Umsatzerlöse minus Umsatzkosten.

Bruttomarge: Bruttoergebnis/Umsatz x 100 %.

Cashflow: spiegelt die Zahlungsströme während einer Periode wider, informiert über Mittelherkunft und -verwendung und ist eine Kennziffer für die Finanzierungskraft eines Unternehmens.

Cash-Pooling: konzernweite Steuerung der liquiden Mittel. Dient dem optimalen Einsatz der Finanzmittel und verbessert das Finanzergebnis.

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBIT bereinigt: EBIT ohne Sondereffekte wie zum Beispiel Transaktions- und Integrationskosten (Berechnung auf Seite 46).

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

EBITDA bereinigt: EBITDA ohne Sondereffekte.

Goodwill: Der Firmenwert ist definiert als Differenz zwischen dem Kaufpreis für ein Unternehmen und dessen Substanzwert.

Impairment-Test: Überprüfung, ob die bilanzierten Werte von immateriellen Vermögensgegenständen mit der tatsächlichen Werthaltigkeit übereinstimmen.

IPO: Initial Public Offering, Börsengang mit Kapitalerhöhung.

Jahresüberschuss bereinigt: Jahresüberschuss ohne Sondereffekte mit einheitlicher Steuerquote (Berechnung auf Seite 46).

Net Working Capital: Umlaufvermögen minus liquider Mittel minus (nicht verzinslicher) Verbindlichkeiten.

Nutzungswert: entspricht dem Barwert der erwarteten Cashflows aus einem Gegenstand des Anlagevermögens.

PPA: Purchase Price Allocation (Kaufpreisallokation). Im Zuge des Erwerbs der SAF-Gruppe und der Holland-Gruppe wurden die stillen Reserven aufgedeckt, die sich aus der Differenz zwischen Buchwerten der erworbenen Einheiten und den gezahlten Kaufpreisen ergeben haben. Aus der Aufdeckung der stillen Reserven entstehen Abschreibungen, die bei der Ermittlung von Ergebnisgrößen wie zum Beispiel EBIT bereinigt werden. Bei unbestimmten Nutzungsdauern, die zum Beispiel für den Goodwill gelten, muss ein sogenannter Impairment-Test durchgeführt werden, der die Werthaltigkeit überprüft.

ROCE: Return on Capital Employed. EBIT minus Steueraufwand/Anlagevermögen vermindert um passive latente Steuern plus Net Working Capital x 100%.

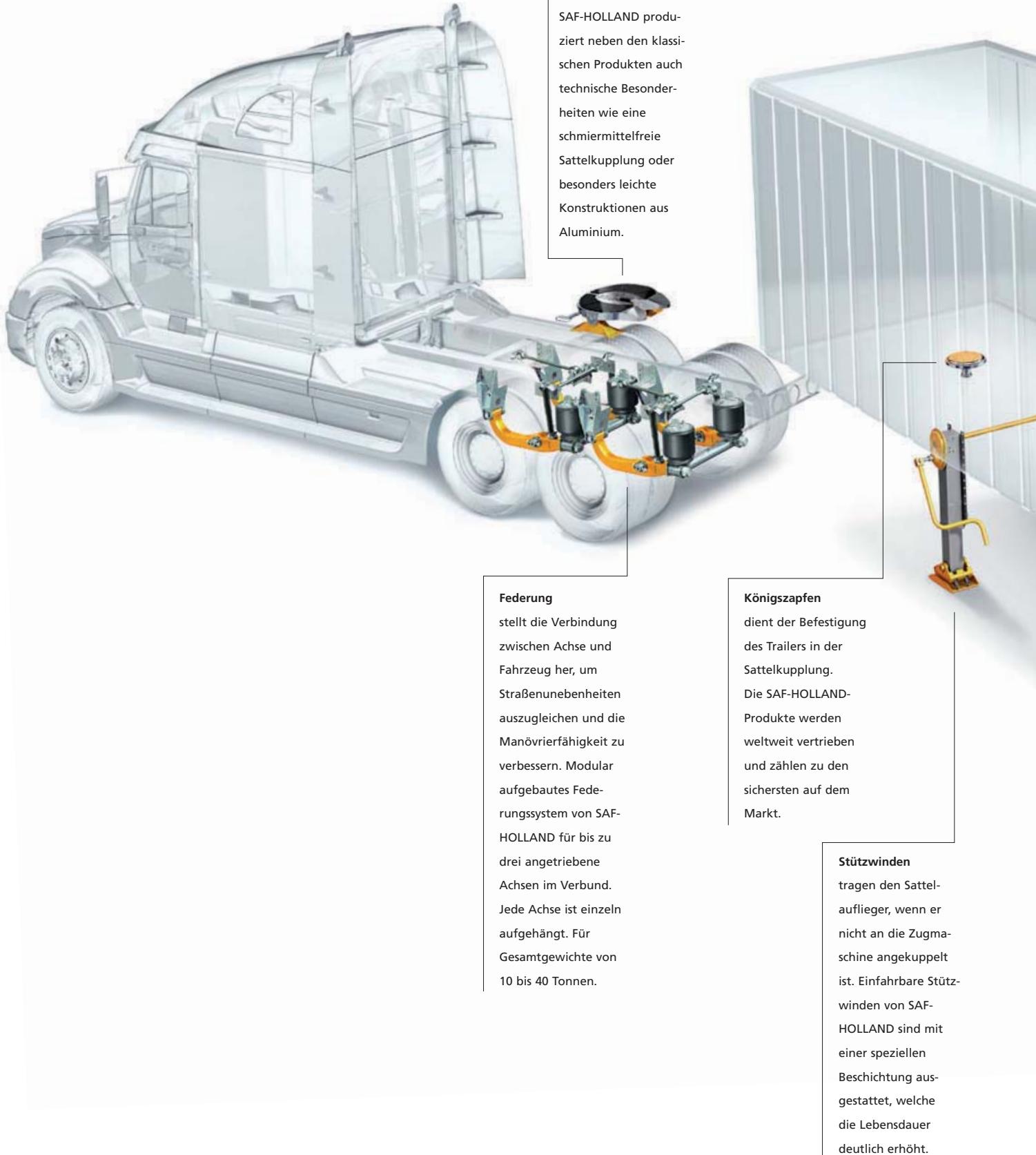
ROI: Return on Investment, zeigt an, ab welchem Zeitpunkt die Erträge einer Investition die Aufwendungen übersteigen.

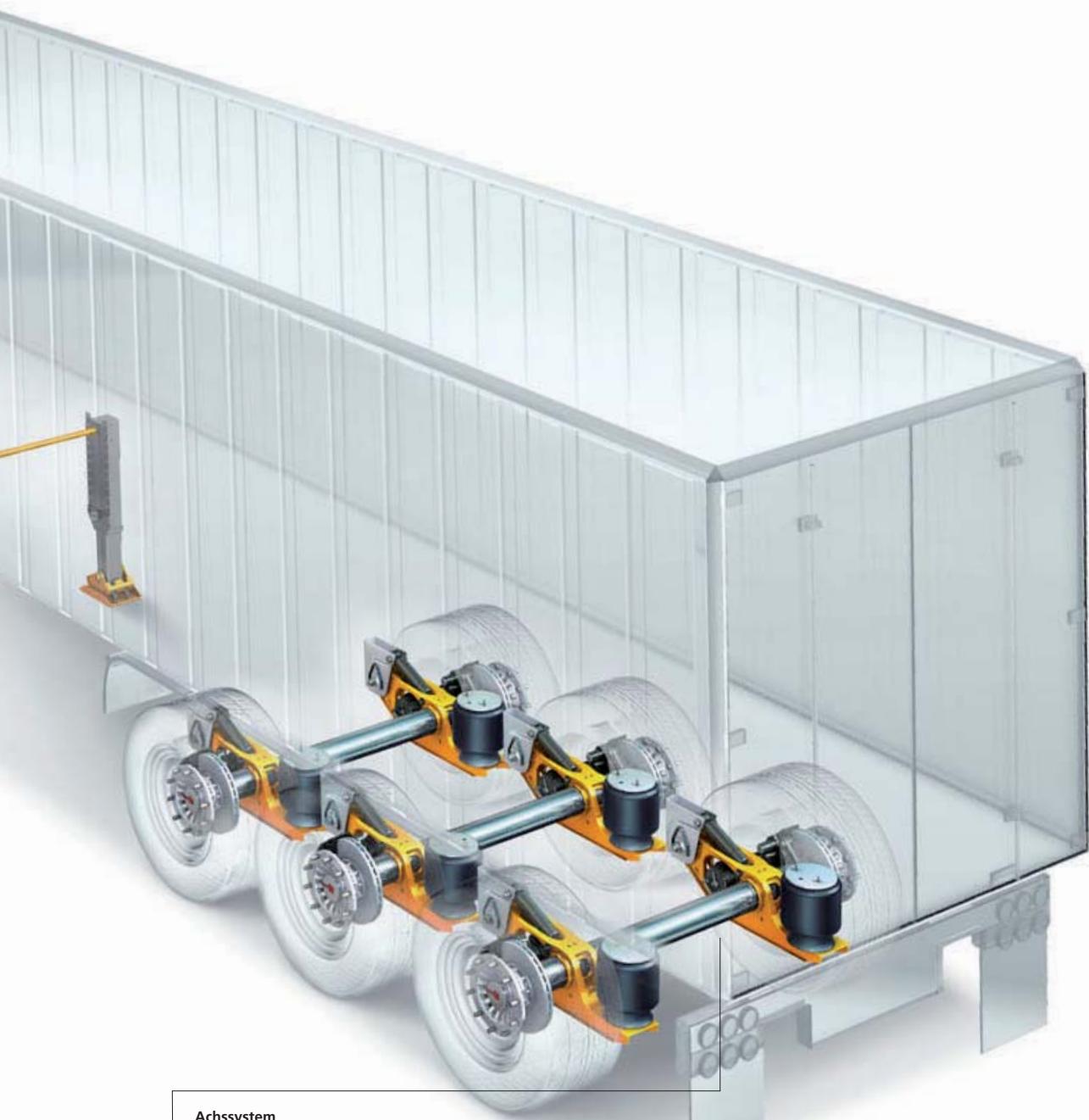
Steuerquote: Steueraufwand/Ergebnis vor Steuern x 100%.

Substanzwert: Summe aller Vermögensgegenstände minus Schulden.

Umschlaghäufigkeit: Vorräte/Umsatzkosten x 365 Tage.

Technik-Glossar



**Achssystem**

INTRADISCplus system besteht. SAF-HOLLAND tigung der geltenden
INTEGRAL ist ein gewährt für das Garantiebestimmun-
einzigartiges Achs- system für Trailer, INTRA ALL-IN-Achs- gen Wartungskosten-
system für Trailer, das aus der eigent- system unter be- freiheit bis zu einer
lich Achse mit stimmten Voraus- Laufzeit von 72
Scheibenbremse und setzungen und Monaten bezie-
dem Luftfederungs- unter Berücksich- hungsweise 1 Mio.
tungen der geltenden
Garantiebestimmungen Wartungskostenfreiheit bis zu einer Laufzeit von 72 Monaten beziehungsweise 1 Mio. Kilometern.

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 24. April 2008 | Hauptversammlung |
| 14. Mai 2008 | Bericht zum 1. Quartal 2008 |
| 29. August 2008 | Bericht zum 1. Halbjahr 2008 |
| 28. November 2008 | Bericht zum 3. Quartal 2008 |

Kontakt

SAF-HOLLAND GmbH
Hauptstraße 26
63856 Bessenbach
Deutschland

Tel.: +49 (0)6095 301-865
Fax: +49 (0)6095 301-200

Web: www.safholland.com
Mail: ir@safholland.com

Impressum

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

Redaktionsschluss: 26. März 2008
Veröffentlichungstermin: 31. März 2008
Redaktion: equinet Communications AG, Frankfurt am Main
Gestaltung und Realisation: wagneralliance Werbung GmbH, Offenbach am Main
Druck: Konkordia GmbH, Bühl

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 denen 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 Präsentation 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.

