

# Q3 2018

## QUARTALSMITTEILUNG DES SAF-HOLLAND KONZERNS

zum 30. September 2018

# KENNZAHLEN

## Ertragslage

in Mio. Euro

	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Umsatzerlöse	980,9	864,7	340,6	277,1
Bruttoergebnis	155,4	158,7	50,8	46,5
Bruttomarge in %	15,8	18,3	14,9	16,8
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	59,3	57,2	22,5	15,5
EBIT-Marge in %	6,0	6,6	6,6	5,6
Bereinigtes EBIT	71,1	72,7	27,1	20,9
Bereinigte EBIT-Marge in %	7,2	8,4	8,0	7,5
Periodenergebnis	37,0	30,5	15,3	7,5
Bereinigtes Periodenergebnis	46,0	41,9	17,8	11,5
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,82	0,69	0,34	0,17
Bereinigtes unverwässertes Ergebnis je Aktie	1,01	0,92	0,39	0,25

## Vermögenslage

in Mio. Euro

	30.9.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	999,4	998,1
Eigenkapital	314,5	301,0
Eigenkapitalquote in %	31,5	30,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	95,5	278,8
Nettoverschuldung	268,6	105,5
Net working capital	217,9	120,6
Net working capital in % vom Umsatz	16,0	11,0

## Finanzlage

in Mio. Euro

	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragssteuern	-12,7	38,2	4,2	23,0
Cash Conversion Rate in %	-17,9	52,5	15,5	110,0
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-33,0	23,6	-2,2	18,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-26,1	-116,2	-15,0	-20,2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-25,3	-20,7	-10,0	-7,1
Free Cashflow	-58,3	2,9	-12,2	10,9

## Mitarbeiter

	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	4.234	3.581
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	231,7	241,5

## Rendite

in %

	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Return on Capital Employed (ROCE)*	7,5	7,5	2,8	2,0

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

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

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4

### KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 4 — Wesentliche Ereignisse im dritten Quartal 2018
- 5 — Konjunktur- und Branchenentwicklung
- 7 — Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 16 — Nachtragsbericht
- 17 — Alternative Performance Measures
- 17 — Prognose
- 19 — Prognose zur Unternehmensentwicklung

## 20

### KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 21 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 22 — Konzernbilanz
- 23 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 24 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 25 — Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss

## 39

### WEITERE INFORMATIONEN

- 38 — Finanzkalender und Kontakt
- 39 — Impressum

## WESENTLICHE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2018

### **SAF-HOLLAND ÜBERNIMMT SPEZIALISTEN FÜR DIGITALES TRAILERMANAGEMENT AXSCEND GROUP LTD.**

SAF-HOLLAND übernahm mit Wirkung zum 24. Juli 2018 69,99 % der Anteile an dem Spezialisten für digitales Trailermanagement Axscend Group Ltd., Aylesham, Großbritannien. Der Kaufpreis lag im mittleren einstelligen Mio.-Euro-Bereich. Gleichzeitig wurde für SAF-HOLLAND eine Option auf den Erwerb der noch ausstehenden Anteile im Jahr 2022 vereinbart.

Mit seinem Produkt TrailerMaster Connect bietet Axscend eine intelligente Schnittstelle für die Leitungsverbindungstechnik, mit der jeder Auflieger zu einem smarten Trailer mit zahlreichen datenbasierten Funktionalitäten auf- bzw. nachgerüstet werden kann. Die Technologie erlaubt Datenübertragung und -auswertung auf mobilen wie stationären Endgeräten auch im abgekoppelten Zustand und ermöglicht es Flotten, ihre Ressourcen optimal zu nutzen. Mit der Übernahme des Telematik- und Connectivity-Spezialisten verstärkte SAF-HOLLAND sein Know-how im Software- und Programmierungsbereich und baute das Technologieportfolio für digitale Traileranwendungen im Zuge seiner SMART STEEL-Strategie aus.



## KONJUNKTUR- UND BRANCHENENTWICKLUNG

### WELTWIRTSCHAFT WÄCHST TROTZ GESTIEGENER RISIKEN WEITERHIN SOLIDE

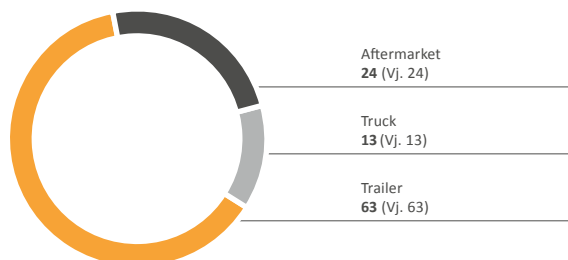
Die Weltwirtschaft setzte im bisherigen Jahresverlauf 2018 ihren Aufwärtstrend fort. Die stärksten Impulse gingen dabei von den Vereinigten Staaten aus, wo die zu Jahresbeginn in Kraft getretenen Steuersenkungen und die Eindämmung regulatorischer Vorschriften durch die Regierung einen Wachstumsschub auslösten. So legte das Bruttoinlandsprodukt in den USA im dritten Quartal 2018 um 3,5 % zu. Gegenüber dem zweiten Quartal, in welchem die US-Wirtschaft sogar um mehr als 4 % gewachsen war, wirkte sich der Handelskonflikt mit China bremsend aus. Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa verlief erwartungsgemäß moderater. Mit einem prognostizierten BIP-Anstieg von leicht über 2 % wuchs die Wirtschaft der Eurozone im dritten Quartal 2018 aber erneut solide. In den Schwellenländern war die Entwicklung heterogen. Während die für SAF-HOLLAND wichtigsten Schwellenländer China und Indien ihren wirtschaftlichen Aufschwung fortsetzten, gerieten Länder wie die Türkei und Argentinien aufgrund der starken Abwertung ihrer Landeswährungen unter Druck.

### NACHFRAGE NACH TRUCKS UND TRAILERN IN FAST ALLEN MÄRKTEN BESSER ALS ERWARTET

Die Entwicklung der globalen Nutzfahrzeugmärkte übertraf im bisherigen Jahresverlauf 2018 die im Geschäftsbericht 2017 beschriebenen Erwartungen. Dies galt insbesondere für die rekordhohe Nachfrage nach Trucks und Trailern in Nordamerika. In Europa entwickelten sich die Märkte ebenfalls etwas besser als zu Jahresbeginn erwartet, wenngleich das Ausmaß der Abweichung hier deutlich geringer war als in Nordamerika. Auch der Absatz in einigen für SAF-HOLLAND wichtigen Regionalmärkten wie Brasilien und Australien zog im bisherigen Jahresverlauf stärker an als ursprünglich angenommen.

### Umsatzanteile Q1 – Q3 2018

in %



### LKW-ZULASSUNGEN IN EUROPA STEIGEN UM RUND 5 %

Gemäß dem Branchenverband European Automobile Manufacturers Association (ACEA) nahmen die Neuzulassungen schwerer Lkw über 16 Tonnen, der für SAF-HOLLAND relevanten Fahrzeugklasse, in der Europäischen Union in den ersten neun Monaten 2018 um 4,5 % zu. Damit schnitt der europäische Lkw-Markt im bisherigen Jahresverlauf erneut besser ab als von Experten zu Jahresbeginn geschätzt, als ein Zuwachs von nur 2 % erwartet wurde. Von der insgesamt soliden gesamtwirtschaftlichen Situation in Europa profitierten insbesondere die Volumenmärkte Deutschland, Italien, Frankreich und Spanien. In Großbritannien dagegen gaben die Neuzulassungen aufgrund der Unsicherheiten wegen des bevorstehenden Brexits um knapp 8,0 % nach.

In Russland stiegen die Neuzulassungen von schweren und mittelschweren Lkw im Neunmonatszeitraum 2018 um 7,3 %. Nach einem sehr starken ersten Quartal schwächte sich die Dynamik im Jahresverlauf allerdings ab. Im dritten Quartal 2018 gingen die Zulassungen um 17,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück.

### **EUROPÄISCHER TRAILERMARKT LEGT LEICHT ZU**

Der europäische Trailermarkt setzte seinen mehrjährigen Aufschwung im bisherigen Jahresverlauf 2018 fort und die Produktion stieg – ausgehend von dem sehr hohen Vorjahreswert – nochmals leicht an. Der wesentliche Grund für das fortgesetzte Wachstum war die weiterhin robuste gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa, die eine gestiegene Nachfrage nach Transportraum bedingte. Zudem erhöhte sich der Ersatzbedarf der Flottenbetreiber. Insgesamt entwickelte sich der europäische Trailermarkt in den ersten neun Monaten besser als ursprünglich erwartet. Zu Jahresbeginn hatte das Marktforschungsinstitut CLEAR International Consulting (CLEAR) noch mit einem Produktionsrückgang von 4% im Jahr 2018 gerechnet.

### **REKORDHOHE AUFTRAGSEINGÄNGE IM NORDAMERIKANISCHEN TRUCKMARKT**

Nach einem bereits sehr starken ersten Halbjahr 2018 zogen die Bestellungen für schwere Lkw (Class 8) im dritten Quartal weiter an und erreichten in den Monaten Juli und August neue Rekordwerte. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts ACT verdoppelten sich die Auftragseingänge in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres auf fast 400.000 Trucks. Der wesentliche Grund für die starke Nachfrage war das weiterhin unerwartet hohe Wachstum der Industrieproduktion in den USA bei gleichzeitig begrenzten Kapazitäten der Flottenbetreiber. Die Knappheit an Lkw-Fahrern und die seit diesem Jahr streng überwachte Begrenzung der Fahrzeiten (ELD – Electronic Logging Device) bei gleichzeitig ansteigendem Transportvolumen aufgrund der positiven volkswirtschaftlichen Entwicklung führten zu Kapazitätsengpässen. Die Truckhersteller waren kaum in der Lage, die extrem starke Nachfrage zu bedienen. So wuchs die Produktion von Class-8-Trucks in den ersten neun Monaten 2018 gemäß ACT um rund 26% auf rund 239.000 Trucks. Entsprechend erhöhte sich der Auftragsbestand von 134.000 Trucks zum Jahresende 2017 auf 297.000 Trucks zum 30. September 2018.

### **TRAILERPRODUKTION IN NORDAMERIKA KANN MIT AUFTRAGSBOOM NICHT SCHRITT HALTEN**

Aufgrund der starken Konjunktur und befürchteter Lieferengpässe der Trailerhersteller in Nordamerika platzierten zahlreiche Flottenbetreiber in den Monaten Juli bis September 2018 bereits größere Aufträge für das Jahr 2019. Entsprechend zogen die Trailerbestellungen im dritten Quartal 2018 noch einmal merklich an und verdoppelten sich gegenüber dem Vorjahreswert. Nach neun Monaten stiegen die Auftragseingänge nach Angaben des Marktforschungsinstituts FTR Transport In-

telligence (FTR) um rund 50%. Die Produktion konnte, aufgrund von Kapazitätsengpässen sowohl bei den Trailerherstellern als auch in der gesamten Lieferkette, nicht mit den Auftragseingängen Schritt halten. Nach Angaben von FTR weiteten die nordamerikanischen Trailerhersteller ihre Produktion in den ersten drei Quartalen 2018 um lediglich 8,0% aus.

### **BRASILIANISCHER TRUCKMARKT ERHOLT SICH WEITER**

Der brasilianische Markt für schwere Lkw konnte im bisherigen Jahresverlauf 2018 deutlich zulegen, auch wenn die Wirtschaft des Landes insgesamt nur eine verhaltene Erholung verzeichnete. So nahm die Produktion nach Angaben des Herstellerverbandes Anfaeva (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) in den ersten neun Monaten 2018 um 52,9% zu. Bei dem hohen prozentualen Anstieg ist allerdings die nach Jahren der wirtschaftlichen Talfahrt niedrige Vorjahresvergleichsbasis zu berücksichtigen.

### **SOLIDE NACHFRAGE IN DEN FÜR SAF-HOLLAND RELEVANTEN NUTZFAHRZEUGMÄRKTEN DER REGION APAC/CHINA**

Im dritten Quartal 2018 schwächte sich der chinesische Markt für schwere Lkw ab und die Neuzulassungen sanken um rund 20%. Auf Neunmonatssicht rollten nach Angaben des Herstellerverbands CAAM (China Association of Automobile Manufacturers) aber immer noch 2,0% mehr schwere Lkw von den Bändern als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das für SAF-HOLLAND relevantere Premiumsegment für Trailer konnte sich der Marktkonsolidierung entziehen. Insbesondere die Nachfrage nach Premium-Applikationen im chinesischen Trailermarkt, wie beispielsweise Luftfedern oder Achssystemen mit integrierter Scheibenbremstechnologie, entwickelte sich weiterhin sehr positiv.

Der indische Markt für schwere Lkw hat für SAF-HOLLAND seit der Übernahme des indischen Marktführers bei Trailerachsen York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. eine ungleich höhere Bedeutung erlangt hat. Hier stiegen die Lkw-Neuzulassungen in den ersten neun Monaten 2018 um über 40%.

In dem für SAF-HOLLAND nicht unbedeutenden Regionalmarkt Australien kamen im Neunmonatszeitraum 2018 rund ein Viertel mehr schwere und mittelschwere Lkw neu in den Markt. Die Nachfrage profitierte von der Belebung der Rohstoffmärkte und des Minensektors, die insbesondere die Neuanschaffungen von schweren Lkw und Spezialfahrzeugen ankurbelte.

# ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

## UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

### BESCHLEUNIGTES ORGANISCHES UMSATZWACHSTUM VON 15,0% IM DRITTEN QUARTAL 2018

SAF-HOLLAND steigerte den Konzernumsatz im dritten Quartal um 22,9% auf 340,6 (Vj. 277,1) Mio. Euro. Auf organischer Basis – das heißt vor Währungskurs- und Akquisitionseffekten – legten die Erlöse um 15,0% auf 318,8 Mio. Euro zu. Damit zog das organische Wachstum der Gruppe im dritten Quartal 2018 nochmals an (Q2 2018: 11,7%; Q1 2018: 8,8%). Zusätzlich steuerten die im Geschäftsjahr 2018 neu akquirierten Gesellschaften V.ORLANDI, York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. und Axcend Ltd. im dritten Quartal in Summe 25,6 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei. Die negativen Währungskurseffekte summierten sich im dritten Quartal auf 3,7 Mio. Euro und resultierten hauptsächlich aus der Abwertung einiger asiatischer Währungen gegenüber dem Euro.

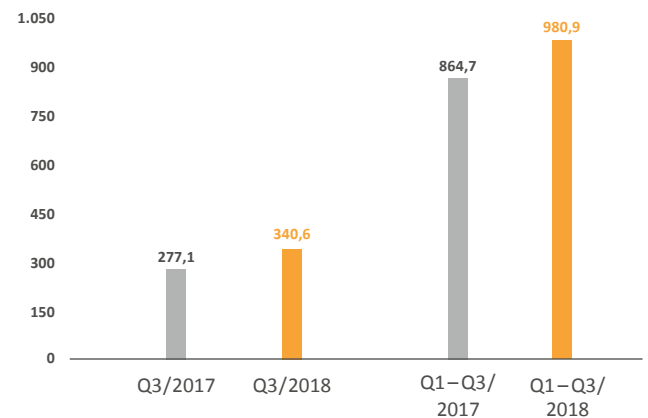
In den ersten neun Monaten 2018 stiegen die Erlöse um 13,4% auf 980,9 Mio. Euro (Vj. 864,7). Bereinigt um negative Währungskurseffekte von 32,5 Mio. Euro und Konsolidierungseffekte in Höhe von 46,7 Mio. Euro erhöhte sich der Konzernumsatz im Neunmonatszeitraum 2018 organisch um 11,8%.

#### Effekte auf den Konzernumsatz

	Q3		Q1–Q3	
	in Mio. Euro	Anteil am Wachstum in %	in Mio. Euro	Anteil am Wachstum in %
Umsatzerlöse 2017	277,1	–	864,7	–
Organisches Wachstum	41,7	15,0	102,0	11,8
Währungskurseffekte	–3,7	–1,3	–32,5	–3,8
M&A	25,6	9,2	46,7	5,4
<b>Umsatzerlöse in 2018</b>	<b>340,6</b>	<b>22,9</b>	<b>980,9</b>	<b>13,4</b>

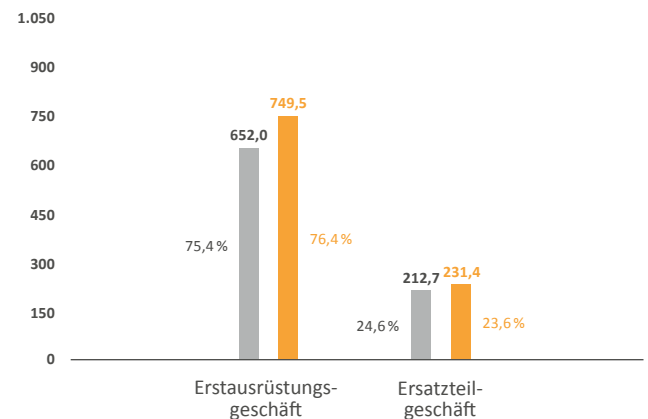
#### Umsatzentwicklung Q3 2018

in Mio. Euro



#### Umsatz nach Geschäftsfeldern

in Mio. Euro ■ Q1–Q3/2017 ■ Q1–Q3/2018  
Anteil in %



### ERSTAUSRÜSTUNGSGESCHÄFT WÄCHST IM DRITTEN QUARTAL 2018 UM 24,0%

Der Umsatz im Erstausrüstungsgeschäft legte im dritten Quartal 2018 über alle Regionen hinweg spürbar zu und stieg um 24,0% auf 258,4 Mio. Euro (Vj. 208,3). In den ersten neun Monaten legten die Erlöse um 15,0% auf 749,5 Mio. Euro (Vj. 652,0) zu.

Die Region APAC/China konnte die Umsätze im dritten Quartal 2018 mehr als verdoppeln. Neben dem Effekt aus der Einbeziehung der York-Gruppe profitierte die Region von der ungebrochen soliden Nachfrage im chinesischen Premiumsegment. Auch die Region Amerika steigerte in einem von zunehmenden Engpässen in der Lieferkette geprägten Umfeld den Umsatz im

OE-Geschäft im dritten Quartal 2018 im zweistelligen Prozentbereich. In der Region EMEA blieb das Wachstum etwas unter dem sehr hohen Wert des Vorquartals zurück, was aber aufgrund der Werksferien in den Monaten Juli und August in Europa dem üblichen saisonalen Verlauf entsprach. Die zugrunde liegende Nachfrage blieb angesichts des günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds in der Region auf solidem Niveau.

#### WEITERER ABBAU DES AUFTRAGSÜBERHANGS IM NORDAMERIKANISCHEN ERSATZTEILGESCHÄFT

Die Umsätze im nordamerikanischen Ersatzteilgeschäft zogen im dritten Quartal 2018 um 19,5% auf 82,2 Mio. Euro (Vj. 68,8) an. Nachdem die Erlöse im ersten Halbjahr noch verhältnismäßig moderat um 3,7% gestiegen waren, nahmen sie nach neun Monaten um 8,8% auf 231,4 Mio. Euro (Vj. 212,7) zu.

Ein starker Impuls ging im dritten Quartal 2018 von der Region Amerika aus, die den Umsatz im Aftermarket-Geschäft deutlich zweistellig steigerte. Damit gelang es der Region, den durch das anhaltend dynamische Marktwachstum und die US-Werkskonsolidierung bedingten Auftragsüberhang im nordamerikanischen Ersatzteilgeschäft weiter zu reduzieren. Stark zulegen konnten die Erlöse in der Region APAC/China, wozu auch die Einbeziehung der York-Gruppe mit ihrem etablierten Netzwerk an Servicestationen in Indien beitrug. Absolut betrachtet lag das Aftermarket-Geschäft der Region aber weiterhin auf niedriger Basis. In der Region EMEA profitierte das Ersatzteilgeschäft auch im dritten Quartal 2018 von der seit Jahren stetig steigenden Anzahl von SAF-HOLLAND Systemen im Markt und dem immer noch vergleichsweise hohen Alter des Fahrzeugparks bei vielen Flotten. Entsprechend wuchs der Umsatz der Region trotz der hohen Vorjahresvergleichsbasis weiter moderat.

#### ERGEBNIS IN Q3 2018 GEGENÜBER VORJAHR DEUTLICH VERBESSERT – TURNAROUND IN AMERIKA TROTZ ANHALTENDER BELASTUNGEN DURCH STAHLPREISE UND KAPAZITÄTSENGPÄSSE

Die Ergebnisgrößen des dritten Quartals 2018 – vom betrieblichen Ergebnis bis zum Periodenergebnis – stiegen prozentual deutlich zweistellig gegenüber dem Vorjahresvergleichsquarter. Dabei sind die folgenden Einflussfaktoren zu berücksichtigen, die überwiegend die Region Amerika betrafen:

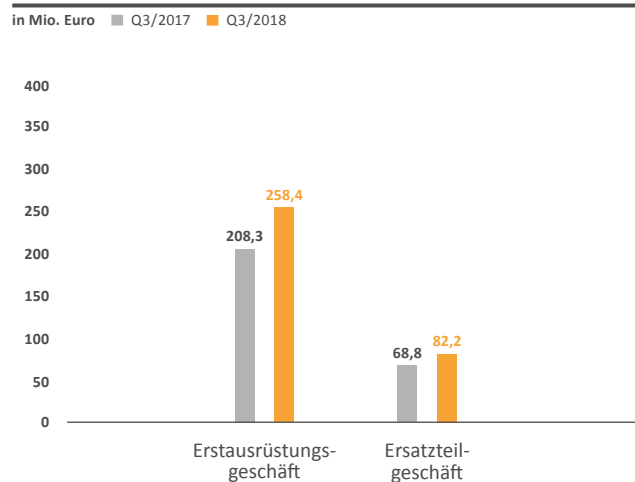
Das Ergebnis des dritten Quartals 2018 beinhaltete nochmals operative Mehraufwendungen und Anlaufkosten für den neu strukturierten Produktionsverbund in Nordamerika. Neben anlaufbedingten Produktionseffizienzen belasteten vor allem Expressfrachtkosten und erhöhte Logistikkosten infolge der bestehenden Kapazitätsengpässe. Nach 3,9 Mio. Euro und 2,3 Mio. Euro im ersten bzw. zweiten Quartal 2018 fielen im dritten Quartal operative Mehraufwendungen in Höhe von 2,0 Mio. Euro (Vj. 4,0) an. Somit konnten die operativen Mehraufwendungen im dritten Quartal 2018 sequentiell weiter reduziert werden.

Die Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der US-Werkskonsolidierung, die im Vorjahresquartal bei 3,0 Mio. Euro gelegen hatten, sanken im dritten Quartal 2018 auf nur noch 0,1 Mio. Euro. Insgesamt summierten sich die Restrukturierungs- und Transaktionskosten im dritten Quartal 2018 auf 1,7 Mio. Euro (Vj. 4,0) und beinhalteten im Wesentlichen Aufwendungen im Zusammenhang mit den Akquisitionen des laufenden Geschäftsjahres in Höhe von 1,2 Mio. Euro.

Die hohen Stahlpreise in Nordamerika wirkten sich auch im dritten Quartal 2018 kostenerhöhend aus. Die Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zum großen Teil weitergegeben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem deutlichen zeitlichen Verzug von bis zu sechs Monaten. Die vorlaufenden Materialkosten in der Region Amerika summierten sich im dritten Quartal entsprechend auf 3,9 Mio. Euro (Q2 2018: 4,3 Mio. Euro; Q1 2018: 2,0 Mio. Euro).

Nach Abschluss der US-Werkskonsolidierung konnte eine lokale Betriebsvereinbarung zur Kostenübernahme von medizinischen Leistungen für Pensionäre gekündigt werden. Aus der teilweisen Abwicklung des zugrunde liegenden Medical Plans wurde ein einmaliger nicht zahlungswirksamer Sonderertrag von 4,4 Mio. Euro realisiert. Darüber hinaus führt diese Abwicklung ab sofort zu einer jährlichen Kosteneinsparung von 0,4 Mio. Euro.

#### Umsatz nach Geschäftsfeldern



#### WEITERHIN HOHE STAHLPREISE UND UNVORTEILHAFTER SEGMENTMIX FÜHREN ZU NIEDRIGERER BRUTTOMARGE IM DRITTEN QUARTAL 2018

Die vor allem in der Region Amerika, aber auch in EMEA weiter auf einem sehr hohen Niveau befindlichen Stahlpreise wirkten sich erhöhend auf die Umsatzkosten des dritten Quartals 2018 aus. Dies bedingte allein in Nordamerika zusätzliche Materialaufwendungen in Höhe von 3,9 Mio. Euro. Dementsprechend stieg das Bruttoergebnis des Konzerns nur unterproportional zur Umsatzausweitung um 9,2%, auf 50,8 Mio. Euro (Vj. 46,5).



Die Bruttomarge sank auf 14,9% (Vj. 16,8%). Die niedrigere Bruttomarge war auch auf einen unvorteilhaften Produkt- und Segmentmix zurückzuführen. So fiel der Anteil des ertragsstärkeren Ersatzteilgeschäfts infolge des hohen Wachstums in der Erstausrüstung im dritten Quartal 2018 mit 24,1% (Vj. 24,8%) auf Konzernebene etwas niedriger aus als im Vorjahr. Währungseffekte wirkten sich mit rund 0,6 Prozentpunkten negativ auf die Bruttomarge aus. Zudem fielen in der Region Amerika noch operative Mehraufwendungen im Zusammenhang mit dem Anlauf des neuen Produktionsverbunds in Nordamerika in Höhe von 2,0 Mio. Euro an. Gegenüber dem Vorjahresvergleichsquarter gingen die daraus resultierenden Belastungen allerdings bereits um 2,0 Mio. Euro zurück.

In den ersten neun Monaten 2018 lag das Bruttoergebnis bei 155,4 Mio. Euro (Vj. 158,7). Die operativen Mehraufwendungen summierten sich im Neunmonatszeitraum auf 8,2 Mio. Euro (Vj. 4,0) und die Effekte aus den gestiegenen Stahlpreisen auf 10,2 Mio. Euro. Die in den Umsatzkosten erfassten Restrukturierungskosten gingen dagegen auf 1,7 Mio. Euro (Vj. 4,0) zurück und hatten einen positiven Effekt auf den Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum. Aufgrund der beschriebenen Effekte sank die Bruttomarge in den ersten neun Monaten 2018 auf 15,8% (Vj. 18,3%).

#### SONDERERTRAG BEDINGT RÜCKGANG DER BETRIEBLICHEN AUFWENDUNGEN

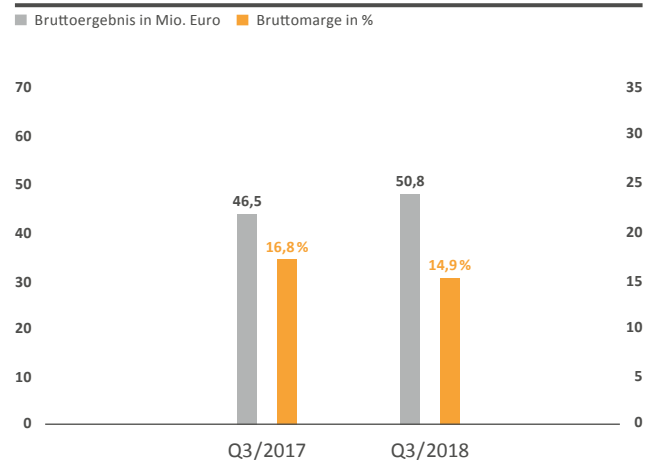
Die Summe der betrieblichen Aufwendungen (Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten) ging im dritten Quartal 2018 auf 29,2 Mio. Euro (Vj. 31,9) zurück. Darin enthalten war der beschriebene Ertrag aus der teilweisen Abwicklung des Medical Plans in Höhe von 4,4 Mio. Euro, der in den allgemeinen Verwaltungskosten verbucht wurde. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich auch bei Bereinigung dieses Effekts eine – im Vergleich zum Umsatzanstieg – nur unterproportionale Erhöhung der betrieblichen Aufwendungen um 5,3% ergab. Maßgeblich für diesen positiven Trend waren die konzernweit erfolgreich umgesetzten Kosteneinsparungsmaßnahmen.

Für Forschung und Entwicklung wendete der Konzern im dritten Quartal 2018 4,7 Mio. Euro (Vj. 4,2) und in den ersten neun Monaten 15,5 Mio. Euro (Vj. 15,5) auf. Dabei wurden im Neunmonatszeitraum Entwicklungskosten in Höhe von 2,4 Mio. Euro (Vj. 3,4) aktiviert, denen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mio. Euro (Vj. 0,7) gegenüberstanden. Inklusiv der aktivierten Entwicklungskosten wendete der Konzern 17,9 Mio. Euro (Vj. 18,9) für Forschung und Entwicklung (F&E) auf. Aufgrund der deutlich höheren Umsatzbasis ging die F&E-Quote in den ersten neun Monaten 2018 auf 1,8% (Vj. 2,2%) zurück.

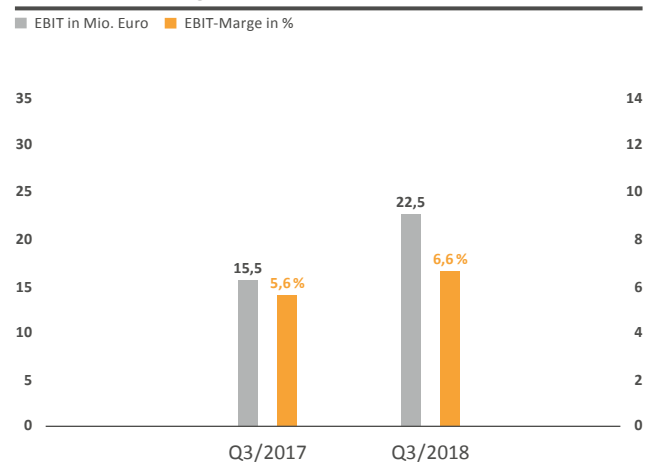
#### BEREINIGTE EBIT-MARGE IM DRITTEN QUARTAL 2018 BEI 8,0%, VOR SONDERERTRAG BEI 6,7%

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg im dritten Quartal 2018 gegenüber dem Vorjahr um 45,2% auf 22,5 Mio. Euro (Vj. 15,5). Ohne den beschriebenen Sonderer-

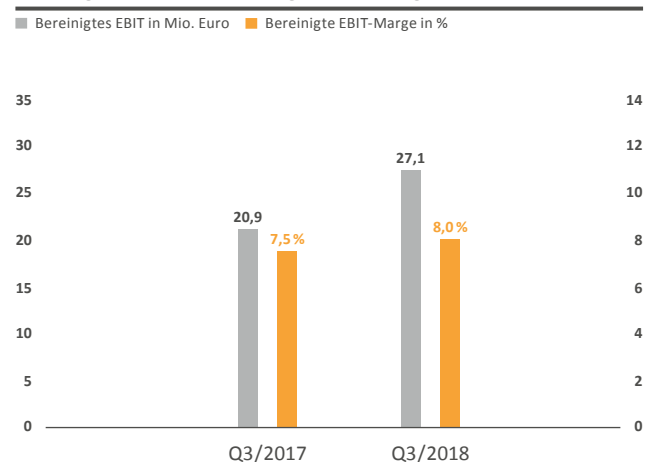
#### Bruttoergebnis und Bruttomarge



#### EBIT und EBIT-Marge



#### Bereinigtes EBIT und bereinigte EBIT-Marge



trag von 4,4 Mio. Euro legte das EBIT um 16,8% und damit unterhalb der Umsatzausweitung von 22,9% zu. Der positive Effekt aus den im Vergleich zum Vorjahr deutlich rückläufigen operativen Mehraufwendungen (2,0 Mio. Euro nach 4,0 Mio. Euro in Q3 2017) und Restrukturierungskosten (1,7 Mio. Euro nach 4,0 Mio. Euro in Q3 2017) wurde durch die Belastung aus den gestiegenen Stahlpreisen (3,9 Mio. Euro) weitgehend kompensiert.

Unter Hinzurechnung der einmaligen Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 1,7 Mio. Euro (Vj. 4,0) sowie der Effekte aus der Kaufpreisallokation von 2,8 Mio. Euro (Vj. 1,3) lag das bereinigte EBIT im dritten Quartal 2018 mit 27,1 Mio. Euro (Vj. 20,9) um 29,7% über dem Vorjahreswert. Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 8,0% (Vj. 7,5%). Der Ertrag aus der teilweisen Abwicklung des Medical Plan in den USA wurde entsprechend der Definition des bereinigten EBIT nicht korrigiert. Aufgrund seines einmaligen Charakters und der Tatsache, dass er nicht Bestandteil der Unternehmensprognose war, bleibt der Effekt bei der folgenden Beurteilung der Gewinnentwicklung dennoch unberücksichtigt. Ohne den Einmalertrag stieg das bereinigte EBIT im dritten Quartal 2018 um 8,6% auf 22,7 Mio. Euro

(Vj. 20,9). Die bereinigte EBIT-Marge lag auf dieser Basis bei 6,7% (Vj. 7,5%), womit das Ziel einer Verbesserung gegenüber dem Vorquartal (6,9%) ohne Einbeziehung des Ertrags aus der Auflösung der Rückstellung für den teilweise beendeten Medical Plan knapp verfehlt wurde. Ursächlich dafür waren wie erwähnt die Belastung aus den gestiegenen Stahlpreisen und der langsamer als erwartete Abbau der operativen Mehraufwendungen in Nordamerika. So konnte die bereinigte EBIT-Marge der Region Amerika (ohne den Sonderertrag) im dritten Quartal 2018 um 100 Basispunkte auf 1,6% gesteigert werden.

In den ersten neun Monaten 2018 erzielte der Konzern ein bereinigtes EBIT von 71,1 Mio. Euro (Vj. 72,7) und eine bereinigte EBIT-Marge von 7,2% (Vj. 8,4%). Ohne den Sonderertrag lag das bereinigte EBIT bei 66,7 Mio. Euro (Vj. 72,7) und die bereinigte EBIT-Marge bei 6,8% (Vj. 8,4%). Der Rückgang resultierte aus den beschriebenen Belastungen aus den höheren Stahlpreisen von 10,2 Mio. Euro und den operativen Mehraufwendungen von 8,2 Mio. Euro (Vj. 4,0). Aufgrund ihres operativen Charakters wurden beide Faktoren nicht bereinigt und folglich im bereinigten EBIT aufwandswirksam erfasst.

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

in Mio. Euro

	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Betriebliches Ergebnis	57,8	55,4	22,1	15,0
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1,5	1,8	0,4	0,6
<b>EBIT</b>	<b>59,3</b>	<b>57,2</b>	<b>22,5</b>	<b>15,5</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation	5,8	4,0	2,4	1,3
Step-up-Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	0,8	0,0	0,4	0,0
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	5,2	11,5	1,7	4,0
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>71,1</b>	<b>72,7</b>	<b>27,1</b>	<b>20,9</b>
Abschreibungen (inkl. Abschreibungen aus Kaufpreisallokation)	21,5	18,3	7,9	6,0
<b>EBITDA</b>	<b>80,8</b>	<b>75,4</b>	<b>30,4</b>	<b>21,5</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>86,7</b>	<b>86,9</b>	<b>32,5</b>	<b>25,6</b>

#### FINANZERGEBNIS IM DRITTEN QUARTAL NACH RÜCKZAHLUNG DER HOCHVERZINSLICHEN UNTERNEHMENSANLEIHE DEUTLICH VERBESSERT

Infolge der Rückzahlung der hochverzinslichen Unternehmensanleihe im April 2018 sanken die Netto-Zinsaufwendungen aus verzinslichen Darlehen und Anleihen des Konzerns im dritten Quartal 2018 gegenüber dem Vorjahresquartal auf 2,1 Mio. Euro (Vj. 3,5). Insgesamt verbesserte sich das Finanzergebnis des dritten Quartals auf –3,1 Mio. Euro (Vj. –4,5).

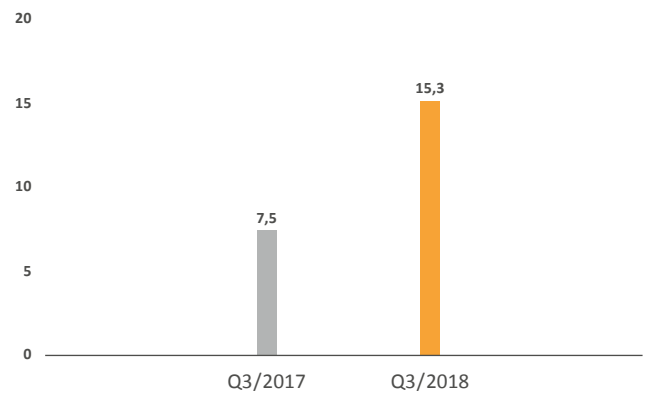
In den ersten neun Monaten 2018 lag das Finanzergebnis bei –9,3 Mio. Euro (Vj. –12,7). Analog zur Entwicklung im dritten Quartal resultierte die Verbesserung aus den verringerten Netto-Zinsaufwendungen, die sich im Neunmonatszeitraum 2018 auf –7,5 Mio. Euro (Vj. –10,2) beliefen. Der Saldo aus Finanzerträgen und -aufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten summierte sich in den ersten neun Monaten 2018 auf 0,1 Mio. Euro (Vj. –0,7).

### PERIODENERGEBNIS IM DRITTEN QUARTAL 2018 DEUTLICH ÜBER VORJAHR

Aufgrund des deutlich erhöhten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern und des verbesserten Finanzergebnisses stieg das Ergebnis vor Steuern im dritten Quartal 2018 um 77,3% auf 19,5 Mio. Euro (Vj. 11,0). Die Steuerquote des dritten Quartals 2018 hingegen fiel auf 21,6% (Vj. 32,0%), da der Konzern im Zuge der Ergebnisverbesserung in der Region Amerika von der reduzierten Unternehmenssteuerquote in den USA profitieren konnte. Darüber hinaus führten unrealisierte Währungskursgewinne aus konzerninternen Geschäftsvorfällen zu einer Reduzierung des Konzernsteueraufwands. Eine steuerliche Berücksichtigung dieser Kursgewinne findet erst bei einer Realisierung statt. Dementsprechend verdoppelte sich das Periodenergebnis im dritten Quartal 2018 auf 15,3 Mio. Euro (Vj. 7,5). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie erreichte 0,34 Euro (Vj. 0,17) und das verwässerte Ergebnis je Aktie 0,30 Euro (Vj. 0,15). Bei den Ergebnisgrößen

### Periodenergebnis

in Mio. Euro



bzw. Veränderungsraten ist jeweils der Sonderertrag von 4,4 Mio. Euro im dritten Quartal 2018 zu berücksichtigen.

Das Ergebnis vor Steuern stieg in den ersten neun Monaten 2018 um 12,4% auf 50,0 Mio. Euro (Vj. 44,5). Das Periodenergebnis lag im Neunmonatszeitraum 2018 bei 37,0 Mio. Euro (Vj. 30,5). Entsprechend erreichte das unverwässerte Ergebnis je Aktie 0,82 Euro (Vj. 0,69) und das verwässerte Ergebnis je Aktie 0,71 Euro (Vj. 0,60) je Aktie.

### Überleitung für bereinigte Ergebnisgrößen

Mio. Euro

	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Periodenergebnis	37,0	30,5	15,3	7,5
Ertragsteuern	13,0	14,0	4,2	3,5
Finanzergebnis	9,3	12,7	3,1	4,5
Abschreibungen aus Kaufpreisallokation	5,8	4,0	2,4	1,3
Step-up-Kaufpreisallokation aus Vorratsbewertung der Akquisitionen	0,8	0,0	0,4	0,0
Restrukturierungs- und Integrationskosten	5,2	11,5	1,7	4,0
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>71,1</b>	<b>72,7</b>	<b>27,1</b>	<b>20,9</b>
In % vom Umsatz	7,2	8,4	8,0	7,5
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>46,0<sup>1</sup></b>	<b>41,9<sup>2</sup></b>	<b>17,8<sup>1</sup></b>	<b>11,5<sup>2</sup></b>
In % vom Umsatz	4,7	4,8	5,2	4,2
Anzahl der Aktien <sup>3</sup>	45.394.302	45.361.112	45.394.302	45.361.112
<b>Unverwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>4</sup></b>	<b>1,01</b>	<b>0,92</b>	<b>0,39</b>	<b>0,25</b>
<b>Verwässertes bereinigtes Ergebnis je Aktie in Euro<sup>5</sup></b>	<b>0,87</b>	<b>0,80</b>	<b>0,34</b>	<b>0,22</b>

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

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

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

<sup>4</sup> Die Kalkulation des unverwässerten bereinigten Ergebnisses je Aktie umfasst auch das Minderheitenergebnis in Höhe von –0,3 Mio. Euro (Vj. –0,8).

<sup>5</sup> Berechnung unter Berücksichtigung von 8,3 Mio. Aktienäquivalenten (Vj. 8,2) und 0,9 Mio. Euro (Vj. 0,9 Mio. Euro) Ergebnisbeitrag für 2014 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und des Minderheitenergebnisses in Höhe von –0,3 Mio. Euro (Vj. –0,8).

## BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS IM DRITTEN QUARTAL 2018 STARK VERBESSERT

Das bereinigte Periodenergebnis des dritten Quartals erreichte 17,8 Mio. Euro (Vj. 11,5) und konnte damit gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich gesteigert werden. Beim bereinigten Periodenergebnis werden Restrukturierungs- und Transaktionskosten sowie Effekte aus der Kaufpreisallokation adjustiert. Analog zur Berechnung des bereinigten EBIT wurde der Sonderertrag von 4,4 Mio. Euro dagegen nicht bereinigt. Der im Vergleich zur operativen Ergebnisentwicklung überproportionale Anstieg des Periodenergebnisses im dritten Quartal 2018 resultierte aus dem verbesserten Finanzergebnis und den zuvor genannten positiven Steuereffekten unter anderem aus Konsolidierungssachverhalten. Darüber hinaus profitierte

das Periodenergebnis im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahr von der Reduzierung des durchschnittlichen gewichteten Konzernsteuersatzes. Dieser sank auf 25,5 % (Vj. 30,2 %), infolge der Absenkung des Körperschaftsteuersatzes in den USA. Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie lag im dritten Quartal bei 0,39 Euro (Vj. 0,25) und das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie bei 0,34 Euro (Vj. 0,22).

In den ersten neun Monaten 2018 stieg das bereinigte Periodenergebnis auf 46,0 Mio. Euro (Vj. 41,9). Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 1,01 Euro (Vj. 0,92), während das verwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie 0,87 Euro (Vj. 0,80) erreichte.

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### Übersicht über die Regionen

in Mio. Euro

	EMEA <sup>1</sup>		Amerika		APAC/China <sup>1</sup>		Gesamt <sup>1</sup>	
	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017
Umsatzerlöse	500,6	463,8	353,9	335,3	126,4	65,6	980,9	864,7
Umsatzkosten	–400,9	–369,1	–315,9	–284,3	–108,7	–52,6	–825,5	–706,0
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>99,7</b>	<b>94,7</b>	<b>38,0</b>	<b>51,0</b>	<b>17,7</b>	<b>13,0</b>	<b>155,4</b>	<b>158,7</b>
in % vom Umsatz	19,9%	20,4%	10,7%	15,2%	14,0%	20,0%	15,8%	18,3%
Summe anderer betrieblicher Erträge und Aufwendungen <sup>2</sup>	–42,6	–46,4	–31,5	–31,0	–10,1	–8,6	–84,2	–86,0
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>57,1</b>	<b>48,3</b>	<b>6,5<sup>3</sup></b>	<b>20,0</b>	<b>7,6</b>	<b>4,4</b>	<b>71,1<sup>3</sup></b>	<b>72,7</b>
in % vom Umsatz	11,4%	10,4%	1,8%	6,0%	6,0%	6,7%	7,2%	8,4%

<sup>1</sup> Anpassung der für das Q3 2017 berichteten Zahlen aufgrund der Änderung in der Segmentberichterstattung.

<sup>2</sup> Die Summe der anderen betrieblichen Erträge und Aufwendungen setzt sich aus den Vertriebskosten, den allgemeinen Verwaltungskosten, den Forschungs- und Entwicklungskosten, den sonstigen betrieblichen Erträgen sowie dem Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen zusammen abzüglich Restrukturierungs- und Transaktionskosten in Höhe von 5,2 Mio. Euro (Vj. 11,5) und Abschreibungen aus PPA in Höhe von 6,6 Mio. Euro (Vj. 4,0).

<sup>3</sup> Inklusiv eines Sonderertrags in Höhe von 4,4 Mio. Euro.

## WEITERER UMSATZ- UND ERGEBNISZUWACHS IM SEGMENT EMEA

Die Region EMEA steigerte den Umsatz im dritten Quartal 2018 um 8,0% auf 155,5 Mio. Euro (Vj. 144,0). Ohne die negativen Währungskurseffekte in Höhe von 0,1 Mio. Euro und den Beitrag der im laufenden Geschäftsjahr 2018 erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogenen Gesellschaften V.ORLANDI und Axscend Ltd. in Höhe von insgesamt 5,5 Mio. Euro wuchsen die Erlöse in der Region um 4,1%. In den ersten neun Monaten 2018 stiegen die Umsätze um 7,9% (organisch um 4,8%) auf 500,6 Mio. Euro (Vj. 463,8).

Das Marktumfeld für Lkw und Trailer in Europa blieb im bisherigen Jahresverlauf 2018 günstig. Entgegen den vorsichtigen Erwartungen zu Jahresbeginn zog die Nachfrage der Flottenbetreiber weiter an. Darüber hinaus profitierte SAF-HOLLAND in der Erstausrüstung von Produktneueinführungen und Markt-

anteilsgewinnen in wichtigen regionalen Märkten. Insbesondere der Truckbereich konnte dabei stark zulegen.

Die größten Zuwächse erzielte SAF-HOLLAND in den südeuropäischen Ländern Spanien, Italien und Frankreich. Auch das Geschäft in Osteuropa, speziell in Polen und Russland, wuchs solide. Das Aftermarketgeschäft der Region EMEA legte ausgehend von einer hohen Vorjahresvergleichsbasis weiter zu.

Im dritten Quartal 2018 steigerte die Region EMEA das bereinigte EBIT auf 17,5 Mio. Euro (Vj. 14,6), womit sich die bereinigte EBIT-Marge auf 11,3% (Vj. 10,1%) verbesserte. Damit konnte die Region in dem aufgrund der Werksferien tendenziell schwächeren Quartal fast an das Margenniveau des Vorquartals (11,5%) anknüpfen. Fortlaufende Prozessverbesserungen und Skaleneffekte infolge des größeren Geschäftsvolumens überkompensierten die negativen Effekte der auch in Europa merk-

lich angezogenen Stahlpreise. Margenerhöhend gegenüber dem Vorjahr wirkte sich auch die Einbeziehung der im zweiten Quartal 2018 akquirierten V.ORLANDI in den Konsolidierungskreis der Region aus, da die Tochtergesellschaft eine deutlich über dem Konzerndurchschnitt liegende Profitabilität erzielte. In den ersten neun Monaten 2018 stieg das bereinigte EBIT des Segments EMEA um 18,2% auf 57,1 Mio. Euro (Vj. 48,3). Die bereinigte EBIT-Marge erreichte 11,4% (Vj. 10,4%).

### STEIGERUNG DER PROFITABILITÄT IN DER REGION AMERIKA SETZT SICH IM DRITTEN QUARTAL FORT

Das Segment Amerika steigerte die Umsatzerlöse im dritten Quartal 2018 stärker als geplant um 17,3% auf 129,0 Mio. Euro (Vj. 110,0). Negative Währungskurseffekte in Höhe von 1,4 Mio. Euro, vor allem aus der Entwicklung des Euro zum US-Dollar, reduzierten den Umsatz in der Konzernwährung Euro. Organisch legten die Umsätze um 18,6% zu. Trotz der nach wie vor bestehenden Ineffizienzen im neu strukturierten Produktionsverbund und Kapazitätsengpässen bedingt durch die angespannte Situation in der Lieferkette der gesamten Branche gelang es, in der Region Amerika die organische Wachstumsrate gegenüber dem ersten und zweiten Quartal 2018 (7,6% bzw. 15,1%) weiter zu steigern. Im Neunmonatszeitraum 2018 beliefen sich die negativen translationalen Währungskurseffekte auf 27,6 Mio. Euro. Die Umsatzerlöse in der Region stiegen im gleichen Zeitraum um 5,5% (organisch um 13,8%).

Die Kundennachfrage nach Truck- und Trailerkomponenten in Nordamerika blieb im dritten Quartal 2018 auf sehr hohem Niveau. Der vor allem bei der Truckproduktion boomende Markt führte branchenweit zu Kapazitätsengpässen entlang der gesamten Lieferkette. SAF-HOLLAND entschied sich unter diesen Rahmenbedingungen bewusst dafür, der fristgerechten Belieferung seiner Kunden und der Behauptung seines Marktanteils oberste Priorität einzuräumen und verzeichnete entsprechende Mehraufwendungen.

Die im Rahmen des Anlaufs des neuen Produktionsverbunds in Nordamerika noch notwendigen operativen Mehraufwendungen, vor allem für Expressfracht- und höhere Logistikkosten sowie Produktionsineffizienzen in den Werken konnten dennoch weiter reduziert werden. Sie lagen mit 2,0 Mio. Euro erneut unter dem Wert des Vorquartals (2,3 Mio. Euro). Im ersten Quartal 2018 hatten die Mehraufwendungen noch 3,9 Mio. Euro betragen. Die im bisherigen Jahresverlauf erzielten Fortschritte bei der besseren Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse ermöglichten es, die unerwartet hohen Nachfragemengen der Kunden zu bedienen.

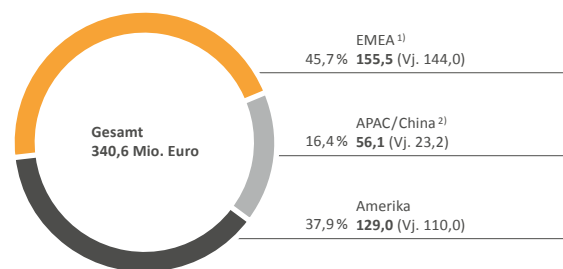
Belastend wirkten die weiterhin hohen Stahlpreise. Diese verzeichneten seit Mitte des dritten Quartals 2018 zwar eine Abschwächung, im Quartalsdurchschnitt ergab sich aber dennoch ein sehr hohes Niveau. Diese Preissteigerungen können von SAF-HOLLAND in der Regel zwar zu einem großen Teil weiterge-

geben werden, die Anpassungen erfolgen allerdings mit einem zeitlichen Verzug von bis zu sechs Monaten. Im dritten Quartal 2018 summierte sich die Belastung aus diesen vorlaufenden Materialkosten in der Region Amerika auf 3,9 Mio. Euro (Q1–Q3 2018: 10,2 Mio. Euro).

Die 2016 akquirierte brasilianische Gesellschaft KLL steigerte ihre Umsatzerlöse in lokaler Währung im dritten Quartal 2018 deutlich zweistellig. KLL profitierte dabei von dem sich weiter erholenden Marktumfeld in Brasilien. Aufgrund signifikant negativer Währungskurseffekte wuchs der Umsatz in der Konzernwährung Euro allerdings nur moderat.

### Umsatz der Segmente Q3/2018

in Mio. Euro



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

Das bereinigte EBIT der Region Amerika verbesserte sich im dritten Quartal 2018, rein operativ betrachtet, gegenüber dem Vorquartal weiter auf 2,1 Mio. Euro (Q2 2018: 0,7 Mio. Euro). Hinzu kam, dass die teilweise Abwicklung eines US Medical Plans einen Sonderertrag in Höhe von 4,4 Mio. Euro bedingte, die ab sofort zu einer jährlichen Kosteneinsparung von 0,4 Mio. Euro führen wird. Damit erzielte die Region in Summe ein bereinigtes EBIT von 6,5 Mio. Euro (Vj. 5,0). Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 5,0% (Vj. 4,5%).

Ohne den bereits erwähnten Sonderertrag von 4,4 Mio. Euro verbesserte sich die bereinigte EBIT-Marge entsprechend sequenziell von 0,6% auf 1,6% (Vj. 4,5%). In den ersten neun Monaten 2018 erreichte das bereinigte EBIT der Region Amerika ohne Berücksichtigung des Sonderertrags 2,1 Mio. Euro (Vj. 20,0). Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 0,6% (Vj. 6,0%).

### WEITERE WACHSTUMSBESCHLEUNIGUNG IM SEGMENT APAC/CHINA

Die Region APAC/China setzte im dritten Quartal 2018 ihr starkes Wachstum mit einem Umsatzanstieg von 142,4% (organisch 66,2%) auf 56,1 Mio. Euro (Vj. 23,2) fort. Die seit dem 1. Mai 2018 konsolidierte York-Gruppe steuerte Erlöse von 20,1 Mio. Euro bei. In den ersten neun Monaten 2018 steigerte die Region den Umsatz um 92,6% (organisch 51,0%) auf



126,4 Mio. Euro (Vj. 65,6). Damit stieg ihr Anteil am Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahreswert deutlich auf 12,9% (Vj. 7,6%).

Das gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 nochmals beschleunigte organische Wachstum der Region belegt, dass sich SAF-HOLLAND mit seinem Fokus auf das chinesische Premiumsegment dem schwächeren allgemeinen Markttrend in China im dritten Quartal komplett entziehen konnte. Die Einführung gesetzlicher Beladungsgrenzen für Nutzfahrzeuge und die verschärften Sicherheitsbestimmungen für Gefahrguttransporte sowie Automobiltransporter bedingten unverändert hohe Investitionen der Flottenbetreiber in Neufahrzeuge. Für diese Nachfrage ist SAF-HOLLAND mit seinen gewichtssparenden Komponenten und seinem Angebot an Luftfedern und Achssystemen mit leistungsfähiger Scheibenbremstechnologie gut positioniert. Die Tochtergesellschaft am Standort Xiamen, in der das Geschäft mit Trailerkomponenten in China gebündelt ist, konnte dementsprechend hohe Umsatzzuwächse erzielen. Der Bau des neuen Produktionszentrums in China am Standort Yangzhou, mit dem SAF-HOLLAND die Kapazitäten für die erwartete hohe Nachfrage im chinesischen Premiumsegment in den kommenden Jahren schafft, schritt im dritten Quartal 2018 weiter voran. Das neue Werk soll planmäßig in der ersten Jahreshälfte 2019 den Betrieb aufnehmen.

Auch in dem wichtigen Transportmarkt Australien, in dem die Nachfrage getrieben von steigenden Rohstoffpreisen merklich angezogen hat, konnte SAF-HOLLAND Umsatz und Ergebnis weiter ausbauen.

Das bereinigte EBIT der Region APAC/China verdoppelte sich im dritten Quartal 2018 auf 3,1 Mio. Euro (Vj. 1,4). Dabei wurde eine bereinigte EBIT-Marge von 5,5% (Vj. 6,1%) erzielt. Die im Vorjahresvergleich niedrigere Marge resultierte zum einen aus einem ungünstigeren Produktmix und zum anderen aus steigenden Kosten im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Produktionszentrums in China. Die York-Gruppe konnte ihre Marge im dritten Quartal 2018 im Rahmen der laufenden Integrationsmaßnahmen bereits sichtbar verbessern, lag aber noch unter Konzerndurchschnitt. In den ersten neun Monaten 2018 steigerte die Region APAC/China das bereinigte EBIT auf 7,6 Mio. Euro (Vj. 4,4). Die bereinigte EBIT-Marge lag bei 6,0% (Vj. 6,7%).

## VERMÖGENSLAGE

### BILANZSUMME GEGENÜBER JAHRESENDE 2017 ANNÄHERND UNVERÄNDERT

Die Bilanzsumme lag zum 30. September 2018 bei 999,4 Mio. Euro und blieb damit gegenüber dem Stand zum Jahresende 2017 (998,1 Mio. Euro) nahezu stabil. Die größte

Veränderung innerhalb der Bilanzpositionen ergab sich bei den liquiden Mitteln (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie sonstige kurzfristige Geldanlagen), die insgesamt um 237,2 Mio. Euro auf 95,5 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 337,1 Mio. Euro) zurückgingen. Dies resultierte aus der Rückzahlung der Unternehmensanleihe (75,0 Mio. Euro), der Kaufpreiszahlungen für die Akquisitionen (58,2 Mio. Euro), der Dividendenzahlung (20,4 Mio. Euro) und dem Aufbau des Net Working Capital (97,3 Mio. Euro). Der größte Teil dieser Abflüsse betraf das erste Halbjahr 2018. Im Verlauf des dritten Quartals 2018 sank der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten um 17,1 Mio. Euro.

### AKQUISITIONEN FÜHREN ZUM ANSTIEG DER LANGFRISTIGEN VERMÖGENSWERTE

Insbesondere die Akquisitionen von V.ORLANDI und York im ersten Halbjahr 2018 und in geringerem Umfang die Übernahme von Axcend im dritten Quartal 2018 trugen maßgeblich zu der Zunahme der langfristigen Vermögenswerte auf 471,7 Mio. Euro bei (31. Dezember 2017: 377,8 Mio. Euro). Der Anstieg betraf hauptsächlich den Firmenwert (+28,4 Mio. Euro), die sonstigen immateriellen Vermögenswerte (+40,0 Mio. Euro) und die Sachanlagen (+16,6 Mio. Euro).

### STARKES UMSATZWACHSTUM BEDINGT HÖHERES NET WORKING CAPITAL

Infolge des starken Umsatzwachstums und der Einbeziehung der akquirierten Gesellschaften nahm das Net Working Capital in den ersten neun Monaten 2018 um 97,3 Mio. Euro auf 217,9 Mio. Euro zu. Der darin enthaltene Anstieg der Vorräte um 60,2 Mio. Euro auf 194,0 Mio. Euro war zudem auf die bewusst höhere Vorratshaltung in Nordamerika zurückzuführen, um in dem angespannten Marktumfeld die termingerechte Belieferung der Kunden sicherzustellen. Die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 71,3 Mio. Euro auf 207,0 Mio. Euro resultierte darüber hinaus aus dem regionalen Umsatzmix, da SAF-HOLLAND einen deutlich überproportionalen Umsatzzuwachs in den Schwellenländern erzielte. In diesen Ländern sind die Zahlungsziele regelmäßig länger als in den Regionen Europa und Nordamerika.

### VORRÄTE UND FORDERUNGEN IM VERLAUF DES DRITTEN QUARTALS 2018 LEICHT RÜCKLÄUFIG

Trotz des sich nochmals beschleunigenden organischen Umsatzwachstums lagen die Vorräte per Ende September 2018 um 0,4 Mio. Euro unter dem Wert zum 30. Juni 2018. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren mit 207,0 Mio. Euro nahezu unverändert zum 30. Juni 2018. Da sich gleichzeitig auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Verlauf des dritten Quartals 2018 um 15,9 Mio. Euro auf 159,5 Mio. Euro reduzierten, ergab sich im dritten Quartal dennoch eine Zunahme des Net Working Capital um 13,5 Mio. Euro.

**Übersicht zur Vermögenslage**

in Mio. Euro			
	30.9.2018	30.6.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	999,4	1.008,4	998,1
Eigenkapital	314,5	307,0	301,0
Eigenkapitalquote in %	31,5	30,4	30,2
Nettoverschuldung <sup>1</sup>	268,6	252,0	105,5
Net Working Capital	217,9	204,4	120,6
Net Working Capital in % vom Umsatz	16,0	14,5	11,0

<sup>1</sup> Unter Berücksichtigung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 99,8 Mio. Euro zum 30. September 2018 (31. Dezember 2017: 337,1).

**EIGENKAPITALQUOTE AUF 31,5% VERBESSERT**

Das Eigenkapital lag zum 30. September 2018 bei 314,5 Mio. Euro und damit um 13,5 Mio. Euro über dem Stand zum Jahresende 2017. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 31,5% (31. Dezember 2017: 30,2%). Das Periodenergebnis der neun Monate 2018 in Höhe von 37,0 Mio. Euro wirkte sich erhöhend auf das Eigenkapital aus. Dem standen vor allem die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 20,4 Mio. Euro und negative Währungsdifferenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe in Höhe von 5,5 Mio. Euro gegenüber.

**NETTOVERSCHULDUNG BEI 268,6 MIO. EURO**

Aufgrund des beschriebenen Rückgangs der liquiden Mittel erhöhte sich die Nettoverschuldung zum 30. September 2018 auf 268,6 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 105,5 Mio. Euro). Der Groß-

teil des Anstiegs entfiel auf das erste Halbjahr 2018. Im dritten Quartal 2018 nahm die Nettoverschuldung um 16,6 Mio. Euro gegenüber dem Stand zum 30. Juni 2018 zu und resultierte im Wesentlichen aus der Kaufpreiszahlung für Axcend und dem erwähnten Aufbau des Net Working Capital.

**FINANZLAGE****CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT VOR ERTRAG-STEUERZAHLUNGEN IM DRITTEN QUARTAL SEQUENZIELL VERBESSERT, ABER UNTER VORJAHR**

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen erreichte im dritten Quartal 2018 4,2 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorquartal (-4,7 Mio. Euro) verbesserte er sich damit um 8,9 Mio. Euro, lag aber weiterhin deutlich unter dem Vorjahreswert von 23,0 Mio. Euro. Der rückläufige Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen resultierte aus dem im Kapitel „Vermögenslage“ bereits beschriebenen umsatzbedingten Aufbau des Net Working Capital, was im dritten Quartal 2018 zu einem Mittelabfluss von 26,1 Mio. Euro (Vj. Mittelzufluss von 0,2 Mio. Euro) führte. Dagegen verbesserte sich der Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital im dritten Quartal 2018 aufgrund der verbesserten Ertragslage auf 30,4 Mio. Euro (Vj. 22,8).

Im Neunmonatszeitraum resultierte aus der Veränderung des Net Working Capital ein Mittelabfluss von 97,3 Mio. Euro (Vj. 39,8). Somit lag der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen in diesem Zeitraum bei -12,7 Mio. Euro (Vj. 38,2).

**Übersicht zur Finanzlage**

in Mio. Euro				
	Q1-Q3/2018	Q1-Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen	-12,7	38,2	4,2	23,0
Cash Conversion Rate in % <sup>1</sup>	-17,9	52,5	15,5	110,0
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-33,0	23,6	-2,2	18,0
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-26,1	-116,2	-15,0	-20,2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-25,3	-20,7	-10,0	-7,1
In % vom Umsatz	2,6	2,4	2,9	2,6
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-122,7	-31,1	-3,4	-0,5
Free Cashflow <sup>2</sup>	-58,3	2,9	-12,2	10,9

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

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

### PLANMÄSSIG ERHÖHTES INVESTITIONSVOLUMEN

Die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte stiegen im dritten Quartal 2018 planmäßig auf 10,0 Mio. Euro (Vj. 7,1) und im Neunmonatszeitraum auf 25,3 Mio. Euro (Vj. 20,7). Einen Investitionsschwerpunkt im Jahr 2018 stellte der Bau des neuen Produktionszentrums in China dar, für das insgesamt Investitionen in einem hohen einstelligen Millionenbetrag vorgesehen sind. Die Auszahlungen für die Akquisitionen von V.ORLANDI, York und Axscend summierten sich in den ersten neun Monaten 2018 auf 58,2 Mio. Euro, die zum Teil durch den Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen in Höhe von 57,0 Mio. Euro finanziert wurden. Im Vorjahr führte der Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition zu einem Mittelabfluss von 96,3 Mio. Euro. Entsprechend belief sich der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit in den ersten neun Monaten 2018 auf –26,1 Mio. Euro (Vj. –116,2).

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

Neben der Dividendenauszahlung in Höhe von 20,4 Mio. Euro (Vj. 20,0) beinhaltet die Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Wesentlichen die Rückzahlung der mit 7,0% verzinsten Unternehmensanleihe Ende April 2018 in Höhe von 75,0 Mio. Euro. In Summe erreichte der Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in den ersten neun Monaten 2018 –122,7 Mio. Euro (Vj. –31,1).

### WACHSTUMSBEDINGTER AUFBAU DES NET WORKING CAPITAL FÜHRT ZU NEGATIVEM FREE CASHFLOW IM DRITTEN QUARTAL 2018

Der Free Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, vor Akquisitionen und Dividendenauszahlung) sank im dritten Quartal 2018 auf –12,2 Mio. Euro (Vj. 10,9). In den ersten neun Monaten 2018 belief er sich auf –58,3 Mio. Euro (Vj. 2,9). Maßgeblich für den negativen Free Cashflow im bisherigen Jahresverlauf 2018 war das über Plan liegende hohe Umsatzwachstum von 22,9%, welches wiederum einen entsprechenden Aufbau des Net Working Capital bedingte. Während die Forderungen im dritten Quartal 2018 wachstumsbedingt um 5,5 Mio. Euro anstiegen nahmen die Vorräte nur moderat um 2,7 Mio. Euro zu. Allerdings erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im dritten Quartal um 17,1 Mio. Euro, nicht zuletzt um günstigere Zahlungsbedingungen nutzen zu können.

Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 geht SAF-HOLLAND, bedingt auch durch die saisonal üblichen Effekte im Jahresendquartal (Q4 2017: +26,8 Mio. Euro), davon aus, beim Free Cashflow gegenüber dem Stand vom 30. September 2018 eine deutliche Verbesserung erzielen zu können.

## NACHTRAGSBERICHT

Am 02. Oktober 2018 wurde mit einem erweiterten Bankenkonsortium ein neuer Konsortialkreditvertrag geschlossen, der die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzte und die Versorgung der Gruppe mit langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis maximal Oktober 2025 gewährleistet. Die neu abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine revolvingende Kreditlinie über 200 Mio. Euro, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Im Bedarfsfall besteht eine Option, den Rahmen um zusätzliche 100 Mio. Euro auszuweiten. Durch die Refinanzierung hat sich der verfügbare Kreditrahmen auf 200 Mio. Euro (31. Dezember 2017: ca. 158 Mio. Euro) erhöht.

Am 06. November 2018 hat SAF-HOLLAND eine Vereinbarung unterzeichnet, die bisher noch im Eigentum der Gründerfamilie befindlichen 20% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. zu übernehmen. Mit der Übernahme hält die SAF-HOLLAND GmbH 100% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd., die im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz im einstelligen Mio. Eurobereich erwirtschaftete und vor allem bei Bus- und Lkw-Luftfederungssystemen aktiv ist.

## ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASURES

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

SAF-HOLLAND betrachtet diese Finanzkennzahlen als wichtige Zusatzinformationen für Investoren und andere Leser der Finanzberichte und Pressemitteilungen. Die Finanzkennzahlen sollten daher als Ergänzung zu den Informationen, die in Übereinstimmung mit IFRS erstellt werden, gesehen werden und diese nicht ersetzen.

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

## PROGNOSE

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENKONJUNKTUR

#### WELTWIRTSCHAFT BLEIBT ROBUST, SCHWELENDER HANDELSKONFLIKT ERHÖHT DIE RISIKEN

Führende Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten, dass die Weltwirtschaft im laufenden und nächsten Jahr auf Wachstumskurs bleiben wird. Angesichts des sich in den vergangenen Monaten verschärfenden Handelskonflikts zwischen den Vereinigten Staaten und China haben aber die Sorgen zugenommen, dass die Weltwirtschaft etwas an Schwung verlieren könnte. Der Internationale Währungsfonds (IWF) senkte daher im Oktober seine Schätzung für das globale Wachstum in den Jahren 2018 und 2019 leicht auf 3,7% (zuvor jeweils 3,9%). Der IWF nahm insbesondere seine Erwartungen für einige exportabhängige Schwellen- und Entwicklungsländer zurück. So reduzierten die Experten ihre Wachstumsprognose für China für das Jahr 2019 auf 6,2% (zuvor 6,4%), während die Schätzung für 2018 unverändert bei 6,6% blieb. Auch für die Industrieländer wurde der IWF etwas vorsichtiger. So rechnet er für die Eurozone nun mit einem BIP-Zuwachs von 2,0% im Jahr 2018, nachdem er im Juli noch von einem Plus von 2,2% ausgegangen war. Für Deutschland erwartet der IWF ein Wirtschaftswachstum von jeweils 1,9% in diesem und im nächsten Jahr. Damit hat der IWF seine Prognose um 0,3 bzw. 0,2 Prozentpunkte reduziert. Für die USA bestätigten die Experten dagegen ihre Schätzungen für das laufende Jahr mit 2,9%, während die Prognose für das kommende Jahr auf 2,5% (zuvor 2,7%) gesenkt wurde.

#### BRANCHENKONJUNKTUR: WELTWEITE NUTZFAHRZEUGMÄRKTE WEITERHIN IM AUFSCHWUNG

In den für SAF-HOLLAND relevanten Nutzfahrzeugmärkten bleiben die Aussichten für das laufende Jahr und absehbar zumindest für die erste Jahreshälfte 2019 günstig. Aufgrund der rekordhohen Auftragseingänge und -bestände für Trucks und Trailer in Nordamerika kann bereits heute mit einem relativ hohen Niveau der Produktion im kommenden Jahr gerechnet werden. Auch für Europa, der gemessen am Umsatz wichtigsten Region für SAF-HOLLAND, wird für 2018 ein fortgesetztes moderates Wachstum erwartet. In China ist für SAF-HOLLAND nicht der Gesamtmarkt, sondern in erster Linie das Premiumsegment von Bedeutung. Hier werden die verschärften regulatorischen Vorschriften zu anhaltenden Investitionen der Flottenbetreiber führen.

#### EUROPÄISCHER TRAILERMARKT LEGT 2018 ERNEUT ZU

Infolge des anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwungs in Europa erhöhte das Marktforschungsinstitut CLEAR im Mai 2018 seine Prognose für den westeuropäischen Trailermarkt. Nachdem CLEAR zu Jahresbeginn noch eine Marktkonsolidierung und einen Rückgang der westeuropäischen Trailerproduktion von bis zu 5% prognostiziert hatte, gehen die Experten nun von einem Produktionsanstieg von bis zu 1% aus. In seiner Mittelfristprognose erwartet CLEAR nach einer leichten Abschwächung 2019 im Zeitraum bis 2021 sogar ein Rekordniveau bei der Produktion und den Zulassungen. Für Osteuropa veranschlagt CLEAR ein leicht höheres Wachstum der Trailerproduktion von knapp 3% im Jahr 2018. Für die gesamteuropäische Trailerproduktion wird für das Jahr 2018 somit ein Anstieg um 1,3% erwartet.

### **PROGNOSEN FÜR EUROPÄISCHEN LKW-MARKT LEICHT ANGEHOBEN**

Auch die Prognosen für den europäischen Lkw-Markt im Jahr 2018 wurden zuletzt nach oben angepasst. Für das für SAF-HOLLAND relevante Segment der schweren Lkw gehen Branchenbeobachter mittlerweile von einem Produktionsplus im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Am Jahresanfang rechneten die meisten Experten noch mit einem Anstieg von nur bis zu einem Prozent.

### **AUFTRAGSFLUT IM NORDAMERIKANISCHEN TRUCK-MARKT, AUSLASTUNG BIS WEIT INS JAHR 2019 HINEIN GESICHERT**

Das hohe Wachstum der US-Wirtschaft und der damit einhergehende überproportionale Anstieg des Frachtaufkommens bzw. der Frachtraten führten im bisherigen Jahresverlauf 2018 zu einer starken Nachfrage nach zusätzlichen Transportkapazitäten in Nordamerika. Gleichzeitig bewirkte die zum 1. April 2018 eingeführte Electronic Logging Device (ELD) durch die Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA) zusätzliche Engpässe bei den Flottenbetreibern. Die ELD verpflichtet Lkw-Fahrer ihre Pausenzeiten zu dokumentieren und führt so in der täglichen Praxis zu geringeren Betriebszeiten.

Die Flottenbetreiber reagierten auf diese Engpässe mit einer Flut an Bestellungen für neues Equipment, die aber aufgrund der begrenzten Kapazitäten der Truckhersteller kaum abgearbeitet werden kann. ACT hat daher im Juli seine Prognose für die Produktion von Class-8-Trucks im Jahr 2018 auf rund 316.000 Einheiten gesenkt. Das entspricht zwar immer noch einem Plus von über 20% gegenüber dem Vorjahr. Dem gegenüber steht jedoch eine Verdoppelung der Auftragseingänge auf ca. 400.000 Trucks allein per Ende September 2018. ACT geht demzufolge davon aus, dass der Auftragsüberhang erst im Jahr 2019 abgearbeitet werden kann und rechnet für das kommende Jahr mit einem weiteren Wachstum des Marktes um 5,7% auf ca. 335.000 Trucks.

### **SOLIDES WACHSTUM IM NORDAMERIKANISCHEN TRAILERMARKT**

Ähnlich wie bei den Class-8-Trucks wird das Wachstum des nordamerikanischen Trailermarktes im Jahr 2018 von den zur Verfügung stehenden Kapazitäten eingegrenzt. FTR hat seine Prognosen im Jahresverlauf mehrfach moderat angehoben und erwartet nun, dass im Jahr 2018 8,7% mehr Trailer von den Bändern laufen werden als im bereits starken Vorjahr. Zu Jahresbeginn 2018 hatte FTR noch einen leichten Rückgang bzw. einen stagnierenden Trailermarkt erwartet. Für 2019 rechnet FTR inzwischen mit einer stabilen Trailerproduktion von ca. 335.000 Einheiten und damit einem erneut sehr soliden absoluten Niveau.

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

Branchenexperten rechnen für 2018 mit einem Wachstum der Produktion schwerer Lkw in Brasilien von knapp 40% und stützen ihre Erwartungen dabei auf eine moderate konjunkturelle Erholung. Damit wird der brasilianische Truckmarkt den im Vorjahr aufgenommenen Erholungstrend fortsetzen. Die Lkw-Produktion wird aber noch immer noch rund ein Drittel unter dem Wert vor Beginn des letzten Abschwungs im Jahr 2013 liegen. Die Entwicklung bei Trailern blieb bisher deutlich hinter der Lkw-Nachfrage zurück.

### **MODERATE ABSCHWÄCHUNG DER TRUCK- UND TRAILERNACHFRAGE IN CHINA, PREMIUMSEGMENT WEITERHIN IM AUFWIND**

Nach den hohen Wachstumsraten der Vorjahre setzte im Jahr 2018 die von vielen Marktbeobachtern erwartete Konsolidierung der Truck- und Trailernachfrage in China ein. Allerdings fiel die Abschwächung verhältnismäßig moderat aus. Für das laufende Jahr wird ein Produktionsrückgang bei schweren Lkw im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich erwartet.

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

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

Für den indischen Trailermarkt, der für SAF-HOLLAND seit der Übernahme von York Transport Equipment eine zunehmende Bedeutung hat, erwartet CLEAR im Jahr 2018 einen Anstieg der Produktion um 12,8% und damit eine Fortsetzung des langjährigen Aufwärtstrends. Auch für 2019 gehen Marktexperten davon aus, dass die Nachfrage nach neuen Trailern auf dem indischen Markt um rund 10% wachsen wird.



## PROGNOSE ZUR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

### AUSBLICK FÜR ORGANISCHEN UMSATZANSTIEG 2018 AUF 9 BIS 10% ERHÖHT

Im Rahmen der vorläufigen Zahlen zum dritten Quartal 2018 hat SAF-HOLLAND am 19. Oktober 2018 seine Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr 2018 spezifiziert. Auf Basis des über den Erwartungen liegenden hohen organischen Wachstums im dritten Quartal 2018 und der unverändert starken Nachfrage nach den Produkten von SAF-HOLLAND geht der Konzern jetzt davon aus, dass das organische Umsatzwachstum im Gesamtjahr 2018 – stärker als bisher prognostiziert – nicht nur um 5 % bis 7 %, sondern um 9 % bis 10 % anziehen wird.

### ERWARTUNGEN FÜR UMSATZBEITRAG DER AKQUISITIONEN ERNEUT ANGEHOHEN

Aufgrund der spürbar über den ursprünglichen Planungen liegenden Entwicklung bei den zugekauften Gesellschaften passt SAF-HOLLAND das Ziel für den Beitrag der Akquisitionen zum Konzernumsatz erneut nach oben an. V. ORLANDI, York und Ascend sollen im Geschäftsjahr 2018 65 bis 70 Mio. Euro zu den Umsatzerlösen des Konzerns beitragen. Bereits im Juli 2018 hatte der Konzern seine Prognose von ursprünglich rund 50 Mio. Euro auf 60 Mio. Euro angehoben.

### BEREINIGTE EBIT-MARGE (INKLUSIVE SONDERERTRAG) FÜR DAS GESAMTJAHR 2018 TENDENZIELL AM UNTEREN ENDE DER BANDBREITE VON 7,0% BIS 8,0% ERWARTET

Aufgrund der Ergebnisse des dritten Quartals 2018, der stärker als erwarteten Umsatzentwicklung in der Region Amerika, die derzeit allerdings mit unterdurchschnittlichen Margen zum Konzernergebnis beiträgt, und nicht zuletzt der hohen Stahlpreise sieht SAF-HOLLAND die bereinigte EBIT-Marge für das Gesamtjahr 2018 (inkl. 4,4 Mio. Euro Sonderertrag) tendenziell eher am unteren Ende der Spanne von 7,0% bis 8,0%. Dies berücksichtigt die üblichen saisonalen Effekte für das vierte Quartal.

### PERIODENERGEBNIS UND ERGEBNIS JE AKTIE PROFITIEREN VON VERBESSERTEM FINANZERGEBNIS UND US-STEUERREFORM

Wie bereits im Geschäftsbericht 2017 ausgeführt rechnet SAF-HOLLAND damit, dass sich sowohl das Periodenergebnis des Konzerns als auch das Ergebnis je Aktie im Gesamtjahr 2018 besser entwickeln werden als das bereinigte EBIT.

Ende April 2018 wurde die im Jahr 2012 mit einem Coupon von 7,0% ausgestattete Anleihe mit einem Nominalvolumen in Höhe von 75,0 Mio. Euro fällig. Aus der Rückzahlung der Anleihe ergibt sich im Konzern für die restlichen acht Monate des Geschäftsjahres 2018 ein spürbar positiver Entlastungseffekt beim Zinsergebnis in Höhe von rund 3,5 Mio. Euro. Zudem wird sich – abhängig von der weiteren Ergebnisentwicklung in den USA – der von etwa 35 % auf rund 23 % verringerte Gesamtkörperschaftsteuersatz in den USA tendenziell positiv bemerkbar machen.

### MITTELFRISTZIEL DER STRATEGIE 2020 EINER BEREINIGTEN KONZERN-EBIT-MARGE VON MINDESTENS 8,0%

Die Mittelfristplanung von SAF-HOLLAND basiert auf der Erwartung, dass die Weltwirtschaft weiterhin mit etwas über 3% im Jahr wachsen kann und sich die wirtschaftliche Lage in den derzeitigen Kernmärkten Europa, Nordamerika sowie in China stabil bis positiv weiter entwickeln wird. Aufgrund des strukturellen Wachstums bei innovativen Lösungen, wie zum Beispiel im Bereich Leichtbautechnologie, Scheibenbremstechnik oder automatisiertes Fahren, rechnet das Unternehmen zudem damit, den Umsatz je Fahrzeug tendenziell erhöhen und seine Marktanteile ausweiten zu können.

Mit Blick auf die Mittelfristziele der Strategie 2020 geht SAF-HOLLAND für die kommenden Jahre unverändert davon aus, eine bereinigte Konzern-EBIT-Marge von mindestens 8,0% zu erreichen. Das Unternehmen optimiert derzeit die Prozessketten und die Verzahnung der Kapazitätsplanungs- und Logistikprozesse in der Region Nordamerika zur weiteren graduellen Ergebnisverbesserung. Angesichts der aktuellen Rohstoffpreisentwicklung rechnet das Unternehmen damit, dass die negativen Effekte aus den stark gestiegenen Stahlpreisen ihren Höhepunkt erreicht haben und sich mittelfristig auch über die weitgehende Weitergabe in den eigenen Verkaufspreisen tendenziell verringern. Auf Konzernebene erwartet das Management, dass sich u. a. Preisanpassungen und an das Erreichen bestimmter Abnahmemengen im Einkauf geknüpfte Einspareffekte beim Materialaufwand positiv auf die Profitabilität auswirken werden.

# KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS

- 21 — Konzern-Gesamtperiodenerfolgsrechnung
- 22 — Konzernbilanz
- 23 — Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 24 — Konzern-Kapitalflussrechnung
- 25 — Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
- 38 — Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# KONZERN-GESAMTPERIODENERFOLGSRECHNUNG

TEUR					
	Anhang	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017	Q3/2018	Q3/2017
Umsatzerlöse	(5)	980.853	864.706	340.545	277.073
Umsatzkosten		–825.471	–706.045	–289.750	–230.577
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>155.382</b>	<b>158.661</b>	<b>50.795</b>	<b>46.496</b>
Sonstige betriebliche Erträge		1.186	801	462	338
Vertriebskosten		–44.291	–47.293	–14.153	–15.341
Allgemeine Verwaltungskosten		–39.011	–41.296	–10.310	–12.348
Forschungs- und Entwicklungskosten		–15.469	–15.462	–4.700	–4.173
<b>Betriebliches Ergebnis</b>	(5)	<b>57.797</b>	<b>55.411</b>	<b>22.094</b>	<b>14.972</b>
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		1.502	1.756	428	554
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>		<b>59.299</b>	<b>57.167</b>	<b>22.522</b>	<b>15.526</b>
Finanzerträge	(6)	923	1.299	181	89
Finanzaufwendungen	(6)	–10.232	–13.973	–3.239	–4.580
<b>Finanzergebnis</b>	(6)	<b>–9.309</b>	<b>–12.674</b>	<b>–3.058</b>	<b>–4.491</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>49.990</b>	<b>44.493</b>	<b>19.464</b>	<b>11.035</b>
Ertragsteuern	(7)	–12.963	–13.968	–4.210	–3.532
<b>Periodenergebnis</b>		<b>37.027</b>	<b>30.525</b>	<b>15.254</b>	<b>7.503</b>
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		37.336	31.351	15.355	7.641
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–309	–826	–101	–138
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>					
<b>Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>					
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen			102	–	–
Ertragsteuern auf im sonstigen Ergebnis verrechnete Wertänderungen			–25	–	1
<b>Posten, die in den Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden</b>					
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	(10)	–5.540	–21.393	–9.037	–5.051
<b>Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs</b>		<b>–5.540</b>	<b>–21.316</b>	<b>–9.037</b>	<b>–5.050</b>
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>		<b>31.487</b>	<b>9.209</b>	<b>6217</b>	<b>2.453</b>
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		32.065	10.430	6.402	2.616
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		–578	–1.221	–185	–163
<b>Unverwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,82</b>	<b>0,69</b>	<b>0,34</b>	<b>0,17</b>
<b>Verwässertes Periodenergebnis je Aktie in Euro</b>		<b>0,71</b>	<b>0,60</b>	<b>0,30</b>	<b>0,15</b>

# KONZERNBILANZ

TEUR	Anhang	30.9.2018	31.12.2017 <sup>1</sup>
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>471.700</b>	<b>377.849</b>
Firmenwert		82.581	54.134
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte		180.335	140.336
Sachanlagen		154.374	137.766
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		18.144	16.234
Finanzielle Vermögenswerte		1.041	858
Sonstige langfristige Vermögenswerte		3.699	3.180
Latente Steueransprüche		31.526	25.341
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>527.651</b>	<b>620.259</b>
Vorräte		193.953	133.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		206.974	135.662
Forderungen aus Ertragsteuern		2.459	1.865
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		23.116	11.824
Finanzielle Vermögenswerte		1.304	82
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	(8)	4.364	58.306
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(9)	95.481	278.775
<b>Bilanzsumme</b>		<b>999.351</b>	<b>998.108</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Summe Eigenkapital</b>	(10)	<b>314.527</b>	<b>300.975</b>
<b>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</b>		<b>303.458</b>	<b>298.842</b>
Grundkapital		454	454
Kapitalrücklage		269.044	269.044
Gesetzliche Rücklage		45	45
Sonstige Rücklage		720	720
Bilanzgewinn		77.870	67.983
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		-44.675	-39.404
<b>Anteile ohne beherrschenden Einfluss</b>		<b>11.069</b>	<b>2.133</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		<b>478.791</b>	<b>461.880</b>
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		31.789	34.134
Sonstige Rückstellungen		6.837	9.333
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	364.905	361.284
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		27	23
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(12)	20.236	15.910
Sonstige Verbindlichkeiten		576	595
Latente Steuerschulden		54.421	40.601
<b>Kurzfristige Schulden</b>		<b>206.033</b>	<b>235.253</b>
Sonstige Rückstellungen		8.244	8.205
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	(11)	3.509	81.321
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		190	32
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		159.517	114.219
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		8.646	8.966
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(12)	561	655
Sonstige Verbindlichkeiten		25.366	21.855
<b>Bilanzsumme</b>		<b>999.351</b>	<b>998.108</b>

<sup>1</sup> Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 9 erfolgt keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Mehr Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt 2.1. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethodenstandards.

# KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

TEUR

Q1–Q3/2018

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzverlust/-gewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 1.1.2018 (wie bisher berichtet)	454	269.044	45	720	67.983	-39.404	298.842	2.133	300.975
Effekte aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9					-471		-471		-471
<b>Stand 1.1.2018</b>	<b>454</b>	<b>269.044</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>67.512</b>	<b>-39.404</b>	<b>298.371</b>	<b>2.133</b>	<b>300.504</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	37.336	-	37.336	-309	37.027
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-5.271	-5.271	-269	-5.540
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>37.336</b>	<b>-5.271</b>	<b>32.065</b>	<b>-578</b>	<b>31.487</b>
Dividende	-	-	-	-	-20.427	-	-20.427	-	-20.427
Put-Option für die restlichen Anteile an der V.ORLANDI S.p.A.					-6.551		-6.551		-6.551
Zugang Anteile ohne beherrschenden Einfluss aus Unternehmenszusammenschlüssen	-	-	-	-	-	-	-	9.514	9.514
<b>Stand 30.9.2018</b>	<b>454</b>	<b>269.044</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>77.870</b>	<b>-44.675</b>	<b>303.458</b>	<b>11.069</b>	<b>314.527</b>

Q1–Q3/2017

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend							Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Gesamtes Eigenkapital (Anhang 10)
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Rücklage	Bilanzgewinn	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	Summe		
Stand 1.1.2017 (wie bisher berichtet)	454	268.644	45	720	45.055	-14.519	300.399	5.178	305.577
Effekte aus Korrektur nach IAS 8.42	-	-	-	-	-	-	-	-684	-684
<b>Stand 1.1.2017</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>45.055</b>	<b>-14.519</b>	<b>300.399</b>	<b>4.494</b>	<b>304.893</b>
Periodenergebnis	-	-	-	-	31.351	-	31.351	-826	30.525
Erfolgsneutrale Bestandteile des Gesamtperiodenerfolgs	-	-	-	-	-	-20.921	-20.921	-395	-21.316
<b>Gesamtperiodenerfolg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>31.351</b>	<b>-20.921</b>	<b>10.430</b>	<b>-1.221</b>	<b>9.209</b>
Dividende	-	-	-	-	-19.959	-	-19.959	-	-19.959
<b>Stand 30.9.2017</b>	<b>454</b>	<b>268.644</b>	<b>45</b>	<b>720</b>	<b>56.447</b>	<b>-35.440</b>	<b>290.870</b>	<b>3.273</b>	<b>294.143</b>



# KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

TEUR	Anhang	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>			
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>49.990</b>	<b>44.493</b>
– Finanzerträge	(6)	–923	–1.299
+ Finanzaufwendungen	(6)	10.232	13.973
+/- Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		–1.502	–1.756
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		21.421	18.255
+ Bildung von Wertberichtigungen auf kurzfristige Vermögenswerte		1.159	2.886
+/- Verlust/Gewinn aus Anlagenabgängen		–38	150
+ Erhaltene Dividenden von nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen		20	1.269
<b>Cashflow vor Änderungen des Net Working Capital</b>		<b>80.359</b>	<b>77.971</b>
+/- Veränderung der sonstigen Rückstellungen und Pensionen		–2.690	753
+/- Veränderung der Vorräte		–43.372	–18.175
+/- Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Vermögenswerte		–69.427 <sup>1</sup>	–52.290
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten		22.430	29.902
<b>Veränderung des Net Working Capital</b>		<b>–93.059</b>	<b>–39.810</b>
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen</b>		<b>–12.700</b>	<b>38.161</b>
– Gezahlte Ertragsteuern		–20.348	–14.607
<b>Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>–33.048</b>	<b>23.554</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>			
– Erwerb von sonstigen kurzfristigen Finanzanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition		–1.410	–96.337
+ Zufluss aus der Veräußerung von sonstigen kurzfristigen Geldanlagen		57.006	–
– Erwerb von Sachanlagevermögen		–20.919	–15.961
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		–4.343	–4.713
+ Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		1.495	476
– Auszahlung für Unternehmenserwerbe abzüglich erhaltener Zahlungsmittel	(4)	–58.186	
+ Erhaltene Zinsen		265	318
<b>Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>–26.092</b>	<b>–116.217</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
– Zahlung für die Ablösung von Anleihen		–75.000	
– An die Aktionäre der SAF-HOLLAND S.A. gezahlte Dividende		–20.427	–19.959
– Zahlung für die Ablösung von Fremdwährungsderivaten		–193	–449
– Zahlungen für Finanzierungsleasing		150	–1.501
– Gezahlte Zinsen		–9.576	–8.940
– Tilgung von kurz- und langfristigen Finanzschulden	(11)	–15.069	–
+/- Veränderung der Inanspruchnahme der Kreditlinie und übrigen Finanzierungstätigkeiten	(11)	–2.631	–258
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>–122.746</b>	<b>–31.107</b>
<b>Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>–181.886</b>	<b>–123.770</b>
+/- Wechselkursbedingte Änderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		–1.408	–3.614
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>278.775</b>	<b>344.568</b>
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode</b>	(9)	<b>95.481</b>	<b>217.184</b>

<sup>1</sup> Zum 30. September 2018 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 32,4 Mio. Euro (Vj. 23,6) im Rahmen eines Factoring-Vertrages verkauft. Den rechtlichen Bestand der Forderung vorausgesetzt, bestehen aus den verkauften Forderungen keine weiteren Rückgriffsrechte auf SAF-HOLLAND.

# ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

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

## 1. INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

## 2. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

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

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

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

sche Dollar (CAD). Zum Bilanzstichtag lauteten die Umrechnungskurse der genannten Währungen: USD/EUR=1,16933 (Vj. 1,1766) respektive CAD/EUR=1,52534 (Vj. 1,46671). Der gewichtete Durchschnittskurs der beiden Währungen betrug: USD/EUR=1,19393 (Vj. 1,11088) respektive CAD/EUR=1,53678 (Vj. 1,45199).

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

### 2.1 ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODENSTANDARDS

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

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

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

#### KLASSIFIZIERUNG UND BEWERTUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

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

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

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

#### WERTMINDERUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

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

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

TEUR	Wertberichtigung zum 31.12.2018	Wertberichtigung zum 1.1.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.204	6.675
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	–	–

Die Wertberichtigungen auf die überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf sonstige finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, bleiben nach der Umstellung von dem

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

#### BILANZIERUNG VON SICHERUNGSGESCHÄFTEN

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

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

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

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

#### 3. SAISONALE EINFLÜSSE

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

#### 4. KONSOLIDIERUNGSKREIS

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

#### UNTERNEHMENSERWERBE

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

Am 9. April 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 70% der Anteile an dem italienischen Hersteller von Kupplungssystemen für Lkw, Anhänger, Trailer und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge

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

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

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

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

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbs- zeitpunkt
Marke	3.126
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	16.349
Sachanlagen	6.951
Vorräte	6.208
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.093
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.852
Sonstige Vermögenswerte	670
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.360
	<b>43.609</b>
Latente Steuerschulden	5.128
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	3.461
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.335
Sonstige Verbindlichkeiten	713
Pensionsrückstellungen	1.085
Sonstige Rückstellungen	95
Steuerverbindlichkeiten	586
	<b>16.402</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>27.207</b>
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	–8.162
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	20.065
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>39.111</b>

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

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 20.065 TEUR umfasst nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie beispielsweise Umsatzsynergien, die hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios resultieren, sowie Kostensynergien insbesondere im Bereich des Einkaufs.

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert des entsprechenden Anteils am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet und betragen zum Erwerbszeitpunkt 8.162 TEUR.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

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

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

Der Wert der Put-Option für die restlichen 30 % der Anteile an V.ORLANDI S.p.A ist von zukünftigen Ergebnisgrößen abhängig und beträgt zum Erwerbszeitpunkt 6.551 TEUR.

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

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

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

Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von rund 35,6 Mio. EUR wurde in bar beglichen.

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

TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbs- zeitpunkt
Marke	2.572
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.686
Sachanlagen	5.340
Vorräte	13.289
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.127
Sonstige Vermögenswerte	1.813
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20.075
	<b>69.902</b>
Latente Steuerschulden	6.296
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	15.982
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15.248
Sonstige Verbindlichkeiten	2.675
Pensionsrückstellungen	85
Steuerverbindlichkeiten	614
	<b>40.900</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>29.002</b>
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	6.581
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>35.583</b>

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

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.581 TEUR basiert im Wesentlichen auf Synergien wie beispielsweise Umsatzsynergien, die hauptsächlich aus der Erweiterung des Portfolios sowie Kostensynergien in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Einkauf, allgemeine Verwaltung und Produktion resultieren.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	35.583
Übernommene Zahlungsmittel	20.075
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss</b>	<b>15.508</b>

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

#### Erwerb der Axscend Group Ltd.

Mit Wirkung zum 24. Juli 2018 hat die SAF-HOLLAND GmbH 69,99 % der Anteile am englischen Telematik- und Connectivity-Spezialisten Axscend Group Ltd. mit Sitz in Aylesham, U.K. erworben. Die Axscend Group Ltd. ist mit ihrer Tochtergesellschaft, der Axscend Ltd., im Bereich der Hard- und Softwareentwicklung tätig und konzentriert sich mit seinem

Produkt Trailer Master Connect auf die Digitalisierung des Trailer-Managements.

Im Rahmen der Übernahme wurden den Vertragsparteien eine Call-/Put-Option für den Erwerb/Verkauf der restlichen 30,01 % eingeräumt, die erstmalig in Jahr 2022 ausgeübt werden kann. Die Call-/Put-Option wird entsprechend den Regelungen in IFRS 9 bilanziert.

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

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

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

TEUR	
	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbs- zeitpunkt
Marke	781
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.745
Sachanlagen	19
Vorräte	213
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	263
Sonstige Vermögenswerte	65
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	76
	<b>6.162</b>
Latente Steuerschulden	1.015
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	95
Sonstige Verbindlichkeiten	546
	<b>1.656</b>
<b>Summe des identifizierten Nettovermögens</b>	<b>4.506</b>
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	-1.352
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	1.850
<b>Übertragene Gesamtleistung</b>	<b>5.004</b>

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt 263 TEUR.

Der vorläufige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.850 TEUR beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte, wie Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergien aus der Stärkung unserer Position im Bereich Digitalisierung.

Der Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	
Abfluss von Zahlungsmitteln	5.004
Übernommene Zahlungsmittel	76
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss</b>	<b>4.928</b>

## SONSTIGE VERÄNDERUNGEN DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Im August hat die neugegründete Gesellschaft V.ORLANDI RUS, OOO mit Sitz in Naberezhnye Chelny, Russland, ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen.

## 5. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

TEUR		
	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017
Betriebliches Ergebnis	57.797	55.411
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen	1.502	1.756
<b>EBIT</b>	<b>59.299</b>	<b>57.167</b>
Zusätzliche Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte aus PPA	5.849	3.994
Step-up-Vorräte aus PPA	766	32
Restrukturierungs- und Transaktionskosten	5.232	11.491
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>71.146</b>	<b>72.684</b>



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

TEUR	Q1– Q3/2018			
	Regionen			
	Amerika <sup>1</sup>	EMEA <sup>2</sup>	APAC/China <sup>3</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	353.875	500.555	126.423	980.853
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>6.487</b>	<b>57.051</b>	<b>7.608</b>	<b>71.146</b>
Bereinigte EBIT-Marge	1,8%	11,4%	6,0%	7,2%

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

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

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

TEUR	Q1– Q3/2017			
	Regionen <sup>1</sup>			
	Amerika <sup>2</sup>	EMEA <sup>3</sup>	APAC/China <sup>4</sup>	Konsolidiert
Umsatzerlöse	335.279	463.831	65.596	864.706
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>19.962</b>	<b>48.321</b>	<b>4.401</b>	<b>72.684</b>
Bereinigte EBIT-Marge	6,0%	10,4%	6,8%	8,4%

<sup>1</sup> Anpassung der für das Q3/2017 berichteten Zahlen aufgrund der Änderung in der Segmentsberichterstattung.

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

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

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

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

## 6. FINANZERGEBNIS

Die Finanzerträge und -aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017
Unrealisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–	249
Realisierte Kursgewinne aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	151	154
Finanzerträge im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	482	529
Zinserträge	267	218
Sonstige	23	149
<b>Gesamt</b>	<b>923</b>	<b>1.299</b>

TEUR	Q1–Q3/2018	Q1–Q3/2017
Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit verzinslichen Darlehen und Anleihen	–7.784 <sup>1</sup>	–10.432 <sup>1</sup>
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	–408	–1.231
Finanzaufwendungen im Zusammenhang mit Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen	–669	–802
Unrealisierte Kursverluste aus Fremdwährungsdarlehen und Dividenden	–132	–
Amortisation von Transaktionskosten	–210	–539
Sonstige	–1.029	–969
<b>Gesamt</b>	<b>–10.232</b>	<b>–13.973</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet die nicht zahlungswirksame Aufzinsungskomponente für die Wandelschuldverschreibung in Höhe von 495 TEUR (Vj. 489).

## 7. ERTRAGSTEUERN

Die effektive Konzernsteuerquote hat sich gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozentpunkte verbessert und beträgt zum Stichtag 25,93 % (31,40 %). Die Verbesserung der effektiven Konzernsteuerquote resultiert aus einer Reduzierung von Verlusten, auf die aus Vorsichtsgründen kein Ertrag aus der Aktivierung von aktiven latenten Steuern ausgewiesen wurde sowie aus der Absenkung des Körperschaftsteuersatzes in den USA.

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

## 8 SONSTIGE KURZFRISTIGE GELDANLAGEN

Die sonstigen kurzfristigen Geldanlagen resultieren aus einer kurzfristigen Finanzmitteldisposition in Höhe von 4,4 Mio. EUR (Vj. 58,3 Mio. EUR).

## 9 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

TEUR	30.9.2018	31.12.2017
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	95.481	278.737
Kurzfristige Einlagen	–	38
<b>Gesamt</b>	<b>95.481</b>	<b>278.775</b>

Der Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ist geprägt durch die Rückführung einer Anleihe mit einem Volumen von 75,0 Mio. EUR sowie die Netto-Auszahlungen für den Erwerb der V.ORLANDI S.p.A., der York Transport Equipment (Asia) Pte. Ltd. und der Axscend Group Ltd. in Höhe von insgesamt 58,2 Mio. EUR. Für weitere Informationen bzgl. der Entwicklung des Zahlungsmittelbestands wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen.

## 10 EIGENKAPITAL

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

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

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

TEUR	Vor Steuern		Steuerertrag/-aufwand		Nach Steuern	
	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017
	Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	–	102	–	–25	–
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	–5.540	–21.393	–	–	–5.540	–21.393
<b>Gesamt</b>	<b>–5.540</b>	<b>–21.291</b>	<b>–</b>	<b>–25</b>	<b>–5.540</b>	<b>–21.316</b>

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

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

## 11 PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Der Rückgang der Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen resultiert aus der teilweisen Abwicklung eines Plans zur Kostenübernahme von medizinischen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in den USA. Der Ertrag aus der Abwicklung dieses Plans beträgt zum Stichtag 4,4 Mio. EUR.

## 12 VERZINSLICHE DARLEHEN UND ANLEIHEN

Die verzinslichen Darlehen und Anleihen stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Langfristig		Kurzfristig		Gesamt	
	30.9.2018	31.12.2017	30.9.2018	31.12.2017	30.9.2018	31.12.2017
	Verzinsliche Bankdarlehen	12.940	12.369	–	–	12.940
Wandelschuldverschreibung	98.496	97.990	–	–	98.496	97.990
Anleihe	–	–	–	75.000	–	75.000
Schuldscheindarlehen	200.000	200.000	–	–	200.000	200.000
Finanzierungskosten	–758	–1.138	–346	–498	–1.104	–1.636
Zinsverbindlichkeiten	–	–	2.165	4.268	2.165	4.268
Sonstige Darlehen	54.227	52.063	1.690	2.551	55.917	54.614
<b>Gesamt</b>	<b>364.905</b>	<b>361.284</b>	<b>3.509</b>	<b>81.321</b>	<b>368.414</b>	<b>442.605</b>

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

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

TEUR					30.9.2018
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	6.024	120.000	–	–	113.976
Facility B	–	28.861	–	–	28.861
Sonstige Kreditlinien	6.916	7.161 <sup>1</sup>	95.481	4.364	100.090
<b>Gesamt</b>	<b>12.940</b>	<b>156.022</b>	<b>95.481</b>	<b>4.364</b>	<b>242.927</b>

<sup>1</sup> Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

TEUR					31.12.2017
	Abgerufener Betrag bewertet zum Stichtagskurs	Vereinbarter Kreditrahmen bewertet zum Stichtagskurs	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Sonstige kurzfristige Geldanlagen	Gesamtliquidität
Facility A	5.380	120.000	–	–	114.620
Facility B	–	29.219	–	–	29.219
Sonstige Kreditlinien	6.989	7.053 <sup>1</sup>	278.775	58.306	337.145
<b>Gesamt</b>	<b>12.369</b>	<b>156.272</b>	<b>278.775</b>	<b>58.306</b>	<b>480.984</b>

<sup>1</sup> Bilaterale Kreditlinie für Aktivitäten des Konzerns in China.

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

### 13 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

TEUR					
	Bewertungs- kategorien nach IFRS 9	30.9.2018		31.12.2017	
		Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert
<b>Aktiva</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	FAAC	95.481	95.481	278.775	278.775
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	206.974	206.974	135.662	135.662
Sonstige finanzielle Vermögenswerte					
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.345	2.345	940	940
Sonstige kurzfristige Geldanlagen	FAAC	4.364	4.364	58.306	58.306
<b>Passiva</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	159.517	159.517	114.219	114.219
Verzinsliche Darlehen und Anleihen	FLAC	385.375	368.414	487.118	442.605
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a.	217	217	55	55
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten					
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLtPL	20.236	20.236	15.910	15.910
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	561	561	655	655
<b>Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gemäß IFRS 9</b>					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAAC	309.164	309.164	473.683	473.683
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	544.892	527.931	601.337	556.824
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLHfT	561	561	655	655
Finanzielle Verbindlichkeit zum Fair Value mit GuV-Effekt	FLtPL	20.236	20.236	15.910	15.910

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

TEUR	30.9.2018			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Wandelschuldverschreibung	–	114.238	–	114.238
Schuldscheindarlehen	–	199.739	–	199.739
Verzinsliche Darlehen	–	71.398	–	71.398
Put-Optionen für Anteilserwerbe	–	–	20.236	20.236
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	561	–	561

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

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



## 14 ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHE- STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

### Management Board

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

### Board of Directors

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

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Unternehmen, bei denen Mitglieder der Unternehmensleitung Schlüsselfunktionen einnehmen:

TEUR	Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen		Käufe von nahestehenden Unternehmen	
	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017	Q1– Q3/2018	Q1– Q3/2017
	Gemeinschaftsunternehmen	930	513	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	26.099	21.057
<b>Gesamt</b>	<b>930</b>	<b>513</b>	<b>26.099</b>	<b>21.057</b>

TEUR	Von nahestehenden Unter- nehmen geschuldete Beträge		Nahestehenden Unternehmen geschuldete Beträge	
	30.9.2018	31.12.2017	30.9.2018	31.12.2017
	Gemeinschaftsunternehmen	377	426	–
Assoziierte Unternehmen	–	–	1.949	1.278
<b>Gesamt</b>	<b>377</b>	<b>426</b>	<b>1.949</b>	<b>1.279</b>

## 15 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

### Neue Finanzierung

Am 2. Oktober 2018 wurde mit einem erweiterten Bankenkonsortium ein neuer Konsortialkredit geschlossen, der die bis dahin bestehende Finanzierung ersetzt hat und die Versorgung der Gruppe mit langfristigen Finanzmitteln zu günstigeren Zinskonditionen bis maximal Oktober 2025 gewährleistet. Die neu abgeschlossene Kreditvereinbarung beinhaltet eine revolvierende Kreditlinie über 200 Mio. Euro, die in verschiedenen Währungen in Anspruch genommen werden kann. Im Bedarfsfall besteht eine Option, den Rahmen um zusätzliche 100 Mio. Euro auszuweiten. Durch die Refinanzierung hat sich der verfügbare Kreditrahmen auf 200 Mio. Euro (31. Dezember 2017: ca. 158 Mio. Euro) erhöht.

### Erwerb des 20-prozentigen Minderheitsanteils der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd.

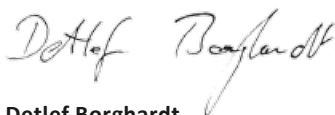
Am 6. November 2018 hat SAF-HOLLAND eine Vereinbarung unterzeichnet, die bisher noch im Eigentum der Gründerfamilie befindlichen 20% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd. zu übernehmen. Mit der Übernahme hält die SAF-HOLLAND GmbH 100% der Anteile an der Corpco Beijing Technology and Development Co., Ltd., die im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz im einstelligen Mio. Eurobereich erwirtschaftete und vor allem bei Bus- und Lkw-Luftfederungssystemen aktiv ist.

Darüber hinaus sind keine wesentlichen Ereignisse nach dem Zwischenabschlussstichtag eingetreten.

Luxemburg, den 8. November 2018



**Martina Merz**  
Vorsitzende des  
Board of Directors



**Detlef Borghardt**  
Chief Executive Officer der  
SAF-HOLLAND GmbH

# FINANZKALENDER UND KONTAKT

## FINANZKALENDER

### 8. November 2018

Bericht zum dritten Quartal 2018

## KONTAKT

SAF-HOLLAND GmbH  
Hauptstraße 26  
63856 Bessenbach  
Deutschland

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

### Stephan Haas

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

### Klaus Breitenbach

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

### Alexander Pöschl

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

# IMPRESSUM

**Verantwortlich:**

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

**Veröffentlichungstermin:** 8. November 2018**Redaktion:** Stephan Haas, SAF-HOLLAND GmbH, Bessenbach;  
Klusmann Communications, Niedernhausen**Gestaltung und Realisation:** 3st kommunikation GmbH

Die Quartalsmitteilung ist ebenfalls in englischer Sprache erhältlich.

**Disclaimer**

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

