

## PRESSEMITTEILUNG

### **1. Halbjahr 2007: SAF-HOLLAND steigert Umsatz um 3% dank starker europäischer Nachfrage**

- **H1 2007: Umsatz steigt um 3% auf 411,6 Mio. €**
- **Das bereinigte EBITDA beträgt 36,2 Mio. €**
- **Ausblick Gesamtjahr 2007: Umsatzvolumen von ca. 800 Mio. € erwartet**

**Luxemburg, 31. August 2007** – Die SAF-HOLLAND S.A., einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von hochwertigen Produktsystemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge, berichtete heute für das 1. Halbjahr 2007 einen konsolidierten Konzernumsatz von 411,6 Mio. €. Dies entspricht einer Steigerung um 3% gegenüber der Vorjahresperiode in Höhe von 399,1 Mio. € auf Pro-forma-Basis<sup>1</sup>. Bereinigt um negative Wechselkurseffekte, stieg der Umsatz um 7%. Das bereinigte EBITDA<sup>2</sup> betrug 36,2 Mio. €.

“Die Nachfrage nach Produkten von SAF-HOLLAND war enorm, insbesondere in Europa”, sagte Rudi Ludwig, CEO des SAF-HOLLAND Gruppe. “Der Zusammenschluss, gefolgt vom IPO des neu gebildeten Konzerns am 26. Juli, gab uns einen zusätzlichen Impuls für weiteres internationales Wachstum, der es uns ermöglicht, unseren Kunden eine breitere Produktpalette auf globaler Basis zu bieten.“

Aufgrund der starken Nachfrage nach Achsen und Achssystemen auf dem europäischen Markt stieg der Auftragseingang in den ersten sechs Monaten des Jahres stark an und SAF-HOLLAND war – ebenso wie die gesamte Industrie – nicht in der Lage, die Nachfrage vollständig zu befriedigen, obwohl die Kapazitäten erhöht wurden.

„Wir werden daher unsere Kapazitäten in Europa früher als erwartet erhöhen, um damit der gestiegenen Nachfrage unserer Kunden entsprechen zu können“, sagte Rudi Ludwig.

#### **Stabiles Umsatzwachstum**

In der regionalen Betrachtung stiegen die Umsätze in Europa von 199,6 Mio. € im Vorjahr auf 252,4 Mio. € im ersten Halbjahr 2007. Dies entspricht einem deutlichen Plus von 27%. In Nordamerika beliefen sich die Umsätze auf 160,7 Mio. € im Vergleich zu 199,5 Mio. € im Vorjahr; ein Rückgang von 19% auf Pro-forma-Basis. Bereinigt um Wechselkurseffekte ging der Umsatz um 13% zurück. Die Hauptgründe für diesen Rückgang waren die vorgezogenen Neuanschaffungen in den Jahren 2005 und 2006 aufgrund des neuen US-amerikanischen Emissionsgesetzes, das am 1.1.2007 in Kraft trat. Diese beeinträchtigten den Konzernumsatz in der LKW-Industrie. Zudem sanken die Umsätze im Trailer-Bereich aufgrund des geschwächten

Immobilienmarktes in Nordamerika, und einer daraus resultierenden niedrigeren Nachfrage im Frachtbereich.

Eine Aufschlüsselung nach den drei Geschäftsbereichen zeigt jedoch, dass der Bereich Trailer Systems um 13% (währungsbereinigt: 15%) auf 273,3 Mio. € im 1. Halbjahr 2007 anwuchs, von 242,5 Mio. € in der Vorjahresperiode auf Pro-forma-Basis. Die außerordentlich starke Nachfrage des europäischen Marktes nach SAF-HOLLAND Achssystemen konnte den Rückgang in Nordamerika damit mehr als kompensieren. Die Umsätze des Geschäftsbereichs Powered Vehicle Systems gingen um 26% (währungsbereinigt: -20%) auf 45,1 Mio. € (H1 2006: 61,2 Mio. €) zurück. Grund hierfür waren die bereits beschriebenen Marktentwicklungen in den USA im Vorfeld der neuen Emissionsvorschriften. Der Geschäftsbereich Aftermarket verbuchte einen leichten Rückgang um 2% trotz der dynamischen Umsatzentwicklung in Europa (+23%) und erzielte ein Umsatzvolumen von 93,2 Mio. € in den ersten sechs Monaten des Jahres (H1/2006: 95,4 Mio. €). Um Währungseinflüsse bereinigt stiegen die Umsätze im Geschäftsbereich Aftermarket um 3%.

#### **Ergebnisentwicklung beeinflusst durch US-Marktumfeld**

Die Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr 2007 war deutlich durch die vorgezogenen Neuanschaffungen in den USA in den Jahren 2005 und 2006 beeinflusst. Zudem sanken die Umsätze im Trailer-Bereich aufgrund des geschwächten Immobilienmarktes in Nordamerika. Um die operative Geschäftsentwicklung besser verdeutlichen zu können, berichtet SAF-HOLLAND EBITDA und EBIT auf bereinigter Basis. Die Bereinigungen beziehen sich auf Abschreibungen sowie Effekte aus Höherbewertungen von Vorräten im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation. Im ersten Halbjahr 2007 beliefen sich die Kosten hierfür auf 4,5 Mio. €, zusätzlich zu den Transaktionskosten von 9,5 Mio. €. Aufgrund des verringerten Volumens in den USA und der bestehenden Kostenbasis, belief sich das bereinigte EBITDA<sup>3</sup> auf 36,2 Mio. € (H1/2006: 42,4 Mio. €), das bereinigte EBIT<sup>4</sup> lag bei 30,3 Mio. € (H1 2006: 37,0 Mio. €).

#### **Ausblick**

SAF-HOLLAND erwartet im weiteren Verlauf des Jahres 2007 eine anhaltend hohe Nachfrage in Europa. In Nordamerika werden die Märkte wie erwartet voraussichtlich bis Ende 2007 auf dem gegenwärtigen schwachen Niveau verbleiben, sich aber dann in 2008 wieder erholen. Zusätzliches internationales Wachstum wird aufgrund der brasilianischen Tochtergesellschaft erwartet, die im März 2007 ihre Aktivitäten aufnahm. Die Produktion von Achssystemen in Nordamerika, die im 4. Quartal 2008 aufgenommen wird, wird ebenfalls zum internationalen Wachstumskurs beitragen.

Für das Gesamtjahr 2007 erwartet SAF-HOLLAND eine Fortsetzung des positiven Umsatzverlaufs in Europa und eine weiterhin schwache Entwicklung in den USA. Insgesamt wird für den Konzern ein verhaltenes Umsatzwachstum auf ca. 800 Mio. € für 2007 erwartet. Aufgrund des verringerten Volumens in den USA und der bestehenden Kostenbasis wird erwartet, dass das bereinigte EBIT<sup>4</sup> für 2007 ca. 60 Mio. € betragen wird und damit die bereinigte EBIT-Marge, wie erwartet, leicht unter der des Vorjahres liegen wird. In jedem Fall bleiben die Aussichten für 2008 und 2009 positiv. Die Umsätze sollten sich um zweistellige Zuwachsraten steigern und das bereinigte EBIT 2008 sollte dann wieder in etwa auf dem Niveau der Marge des Geschäftsjahres 2006 liegen.

### Konzernzahlen auf einen Blick

(Mio. €)	FY 2006 Pro Forma <sup>1</sup>	H1/2007	H1/2006 Pro- forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %	Q2/2007	Q2/2006 Pro- forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %
Umsatz	777,8	<b>411,6</b>	399,1	3	<b>199,1</b>	199,5	-
Betriebliches Ergebnis	55,0	<b>15,9</b>	31,2	-49	<b>1,8</b>	15,7	-89
Ergebnis vor Steuern	23,6	<b>5,6</b>	15,7	-65	<b>-1,9</b>	7,8	-124
Periodenergebnis	13,1	<b>3,1</b>	8,1	-62	<b>-1,4</b>	3,7	-138
Ergebnis je Aktie (EPS) <sup>2</sup> in €	13,83	<b>3,25</b>	8,53	-62	<b>-1,44</b>	3,93	-137
EBIT	55,7	<b>16,3</b>	31,2	-48	<b>2,0</b>	15,6	-87
Bereinigtes EBIT <sup>3</sup>	65,1	<b>30,3</b>	37,0	-18	<b>12,3</b>	17,4	-29
EBITDA	74,5	<b>25,5</b>	40,1	-37	<b>6,6</b>	19,4	-66
Bereinigtes EBITDA <sup>4</sup>	77,0	<b>36,2</b>	42,4	-15	<b>15,2</b>	19,4	-22
Mitarbeiter (Anzahl zum 30. Juni)	-	<b>2,949</b>	2,913	1	-	-	-

### Umsatz nach Regionen:

(Mio. €)	H1/2007	H1/2006 Pro-forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %	Veränder- ung in % währungs- bereinigt
Nordamerika	160,7	199,5	-19	-13
Europa	252,4	199,6	27	27
Bereinigung um Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	-1,5	0	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>411,6</b>	<b>399,1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>

(Mio. €)	Q2/2007	Q2/2006 Pro-forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %	Veränder- ung in % währungs- bereinigt
Nordamerika	73,8	98,2	-25	-11
Europa	126,2	101,3	25	25
Bereinigung um Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	-0,9	0	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>199,1</b>	<b>199,5</b>	<b>-</b>	<b>8</b>

### Umsatz nach Geschäftsbereichen:

(Mio. €)	H1/2007	H1/2006 Pro Forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %	Veränder- ung in % währungs- bereinigt
Trailer Systems	273,3	242,5	13	15
Powered Vehicle Systems	45,1	61,2	-26	-20
Aftermarket	93,2	95,4	-2	3
<b>Gesamt</b>	<b>411,6</b>	<b>399,1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>

(Mio. €)	Q2/2007	Q2/2006 Pro Forma <sup>1</sup>	Veränder- ung in %	Veränder- ung in % währungs- bereinigt
Trailer Systems	134,0	123,2	9	14
Powered Vehicle Systems	20,0	30,6	-35	-23
Aftermarket	45,1	45,7	-1	12
<b>Gesamt</b>	<b>199,1</b>	<b>199,5</b>	<b>-</b>	<b>8</b>

<sup>1</sup>Die SAF-HOLLAND S.A. erwarb zum Stichtag 31. März 2006 die SAF-HOLLAND GmbH und zum 18. Dezember 2006 die SAF-HOLLAND Holdings (USA) Inc. Somit sind das zweite Quartal bzw. das 1. Halbjahr 2007 nur auf Pro-forma-Basis mit dem zweiten Quartal bzw. dem 1. Halbjahr 2006 vergleichbar. Die Pro-forma-Konzernzahlen für das Geschäftsjahr 2006 basieren somit auf der Annahme, dass der Erwerb von SAF und HOLLAND jeweils am 1. Januar 2006 stattgefunden hätte.

<sup>2</sup>EPS basiert auf der Anzahl der Aktien vor Aktienstückelung in 0,01 €-Aktien

<sup>3</sup>Bereinigtes EBITDA ist definiert als EBITDA vor zusätzlichen Kosten aus Höherbewertungen von Vorräten in Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation (PPA) sowie vor Transaktionskosten.

<sup>4</sup>Bereinigtes EBIT ist definiert als EBIT vor zusätzlichen Abschreibungen, Kosten aus Höherbewertungen von Vorräten in Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation (PPA) sowie vor Transaktionskosten.

**Rechtlicher Hinweis:**

Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts. Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ereignisse werden erheblich von denen in den zukunftsgerichteten Aussagen beschriebenen abweichen können. Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten werden von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss der SAF-HOLLAND Gruppe 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 SAF-HOLLAND Gruppe sieht sich auch nicht dazu verpflichtet, Berichtigungen dieser zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um Ereignisse oder Umstände wiederzuspiegeln, die nach dem Veröffentlichungsdatum dieser Materialien eingetreten sind.

**Über SAF-HOLLAND:**

SAF-HOLLAND ist seit dem 26. Juli 2007 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Das Börsenkürzel lautet „SFQ“, die ISIN lautet LU0307018795. Im Jahr 2006 erzielte das Unternehmen einen Pro-Forma-Umsatz von rund 778 Mio. € und beschäftigt über 3.100 Mitarbeiter an 20 Standorten auf fünf Kontinenten. Das Pro-forma-bereinigte EBIT lag bei rund 65 Mio. €. Das Produktprogramm des Unternehmens reicht von Premium-Achsen und Achssystemen, Trailer- und LKW-Federungssystemen, Sattelkupplungen und „Königszapfen“, dem Trailer-Gegenstück zur Sattelkupplung, bis hin zu Anhängerkupplungen und Stützvorrichtungen für Sattelaufleger. Zu den Kunden von SAF-HOLLAND zählt die Mehrzahl der großen LKW- und Anhänger-Produzenten weltweit. Über ein weltweites Service- und Distributionsnetzwerk werden die Produkte an Original Equipment Manufacturers (OEM), Original Equipment Suppliers (OES) und über den Ersatzteilmarkt direkt an den Endnutzer sowie an Servicewerkstätten verkauft.

**Mediananfragen:**

Merlin Koene, CNC AG

+49 173 204 6365

merlin.koene@cnc-communications.com