

PRESSEMITTEILUNG

SAF-HOLLAND erhöht Prognose – Auftragseingang erreicht historischen Höchststand

- **Umsatzsteigerung (währungsbereinigt) um 10 Prozent auf 201,8 Millionen Euro in Q3 2007**
- **Bereinigtes EBITDA erreicht 19,0 Millionen Euro**
- **Ausblick Geschäftsjahr 2007: Umsatzvolumen steigt auf rund 800 Millionen Euro und bereinigtes EBIT auf 60 Millionen Euro**
- **Über 15% Umsatzwachstum für das Jahr 2008 erwartet**

Luxemburg, 29. November 2007 – SAF-HOLLAND S.A., ein weltweit führender Hersteller und Anbieter von hochwertigen Produktsystemen und Bauteilen für Nutzfahrzeuge (Truck und Trailer), verzeichnet ein starkes Umsatzwachstum für das dritte Quartal 2007. Der Auftragseingang übertrifft zum Teil die derzeitigen Fertigungskapazitäten. SAF-HOLLAND baut die Produktion bis in das nächste Jahr hinein weiter aus. So soll die hohe Nachfrage gedeckt, das Umsatzziel von 1 Milliarde Euro für das Jahr 2009 und eine bereinigte EBIT-Marge von 10% für das Jahr 2010 erreicht werden.

SAF-HOLLAND profitiert von einer wachsenden Trailernachfrage in Europa“, sagte Rudi Ludwig, CEO der SAF-HOLLAND S.A. „Wir erweitern derzeit unsere Kapazitäten, damit wir dem stetig steigenden Auftragseingang nachkommen können. Wir blicken sehr optimistisch in die Zukunft: Nach erfolgreichen Abschlüssen von Rahmenverträgen mit unseren Großkunden haben wir unsere Wachstumsprognose deutlich erhöht. Die gestiegene Nachfrage nach unseren Produkten ist ein Beweis für die Fortdauer einer starken Wachstumsperiode unserer Branche.“

Dank des stabilen europäischen Marktes wächst insbesondere das Trailergeschäft kontinuierlich. Die Hersteller (OEMs) von Sattelzügen verzeichnen derzeit eine starke Nachfrage in Europa. Die Konsequenz ist ein großer Auftragsanstieg für Achsen und Achssysteme. Der Auftragsbestand ist dadurch auf einem historisch hohen Niveau. Getrieben durch den steigenden Handelsverkehr zwischen Ost- und Westeuropa, wird das Auftragsvolumen voraussichtlich weiter wachsen. SAF-HOLLAND setzt daher die Erweiterung der Produktionskapazitäten fort. Derzeit übertrifft der Auftragseingang noch die Fertigungskapazitäten: In Europa liegt der derzeitige Auftragsbestand für die Achsenproduktion 250% über dem Vorjahr.

Der Umsatz der Gruppe in Europa wuchs in Q1-Q3 2007 um 28%. Europa trägt mit 62% (65% in Q3) zum Gesamtumsatz bei. Dies unterstreicht die starke Wachstumsdynamik des europäischen Marktes. Der steigende Bedarf an Sattelzügen und die außergewöhnlich hohe Nachfrage nach Achssystemen bekräftigen das positive Ergebnis des Geschäftsbereiches Trailer Systems. Dieser wuchs um 18% (währungsbereinigt) im Berichtszeitraum. Die Abschwächung der Nachfrage auf dem nordamerikanischen Markt ist auf die Emissionsgesetzgebung in den USA in 2007 zurückzuführen. Der Kauf von LKWs wurde daher vorgezogen. Die Auswirkung dieser Entwicklung wird sich auch in 2008 widerspiegeln.

Erweiterung der Produktionskapazitäten wird fortgesetzt

SAF-HOLLAND hat in erheblichem Maß in die Erweiterung der Produktionskapazitäten von jährlich 220.000 Achsen auf 320.000 Achsen investiert. Der Ausbau der Fertigungskapazitäten wird fortgesetzt, um die abgeschlossenen Rahmenverträge zu erfüllen. Mit neuen, leistungsstarken Produkten wird SAF-HOLLAND die führende Marktposition weiter ausbauen.

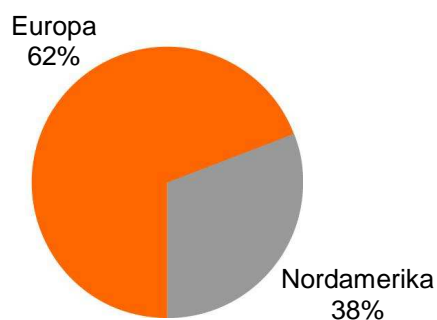
Ausblick

SAF-HOLLAND erwartet ein Umsatzwachstum für das Jahr 2008 von mehr als 15% und geht auch für 2009 von einem zweistelligen Wachstum aus. Der erwartete Anstieg basiert auf der anhaltend starken Nachfrage in Europa, insbesondere Osteuropa und Russland. Weitere Wachstumsimpulse erwartet SAF-HOLLAND durch die neue Achsproduktion in USA, die in der 2. Jahreshälfte 2008 anlaufen wird und durch die neue Produktionsanlage in Brasilien. Die bereinigte EBIT-Marge wird im Finanzjahr 2008 voraussichtlich mit 8,4% wieder das Jahresniveau von 2006 erreichen. Für das Jahr 2009 strebt SAF-HOLLAND einen Gesamtumsatz von 1 Milliarde Euro und für 2010 eine bereinigte EBIT-Marge von 10% an.

Überblick

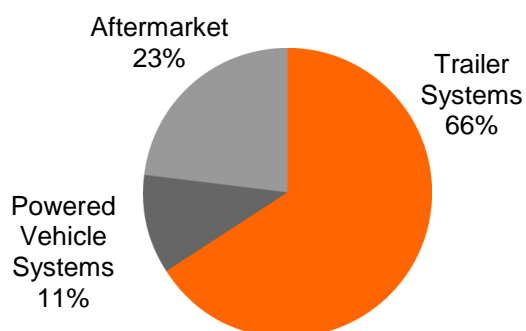
Mio. €	Q3/2007	Q3/2006 PF	Veränderung in %	Q1-3/2007	Q1-3/2006 PF	Veränderung in %
Umsatz	201,8	189,5	7	613,4	588,6	4
<i>Δ % währungsbereinigt</i>			10			8
Bruttoergebnis	35,1	37,2	(6)	109,1	115,3	(5)
<i>Bruttomarge</i>	17,4%	19,6%		17,8%	19,6%	
Bereinigtes EBITDA	19,0	21,5	(12)	55,2	63,9	(14)
<i>Bereinigte EBITDA-Marge</i>	9,4%	11,3%		9,0%	10,9%	
Bereinigtes EBIT	16,3	17,4	(6)	46,6	54,4	(14)
<i>Bereinigte EBIT- Marge</i>	8,1%	9,2%		7,6%	9,2%	
Investitionen	4,8	<i>n.a.</i>		12,3	<i>n.a.</i>	

Umsatz nach Regionen



Mio. €	Q1-3/2007	Q1-3/2006 PF	Veränderung in %
Europa	383,3	298,6	28
Nordamerika währungsbereinigt	231,7	290,0	-20 -14
Bereinigung um Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	-1,6	0	-
Gesamt währungsbereinigt	613,4	588,6	4 8

Umsatz nach Geschäftsbereichen



Mio. €	Q1-3/2007	Q1-3/2006 PF	Veränderung in %
Trailer Systems währungsbereinigt	407,0	351,9	16 18
Powered Vehicle Systems währungsbereinigt	64,1	90,1	-29 -23
Aftermarket währungsbereinigt	142,3	146,6	-3 2
Gesamt währungsbereinigt	613,4	588,6	4 8

PF: 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.

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

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

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. 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.

Ansprechpartner:

Merlin Koene, CNC AG

+49 173 204 6365

merlin.koene@cnc-communications.com

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.