Ordentliche
Hauptversammlung der
SAF-HOLLAND SE
am 10. Juni 2021

GAINING TRACTION

Rede des
Vorstandsvorsitzenden
Alexander Geis
und der Finanzvorständin
Inka Koljonen

Es gilt das gesprochene Wort am Tag der Hauptversammlung

SAF Holland Group

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

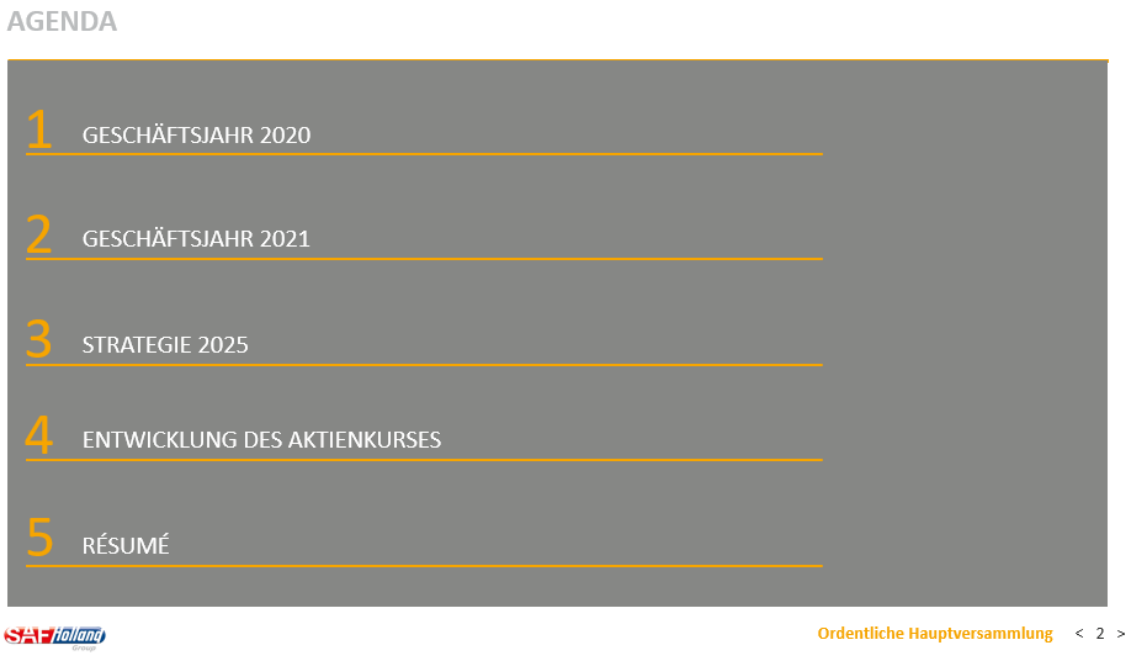
sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir hätten Sie anlässlich unserer ersten Hauptversammlung nach dem Sitzwechsel von Luxemburg nach Deutschland gerne persönlich in Bessenbach empfangen. Der Schutz der Gesundheit sämtlicher Beteiligter hat jedoch unverändert absolute Priorität und wir haben uns deshalb bewusst für ein virtuelles Format entschieden.

Die weltweite COVID-19-Pandemie hat innerhalb kürzester Zeit unser gesamtes Leben – im privaten wie auch im beruflichen Bereich – auf den Kopf gestellt. Und sie hat auch das Geschäftsjahr 2020 der SAF-HOLLAND SE maßgeblich geprägt. Die gute Nachricht vorab: Ihr Unternehmen hat diesen Stresstest erfolgreich bestanden und darüber hinaus die Weichen für ein zukünftiges profitables Wachstum gestellt.

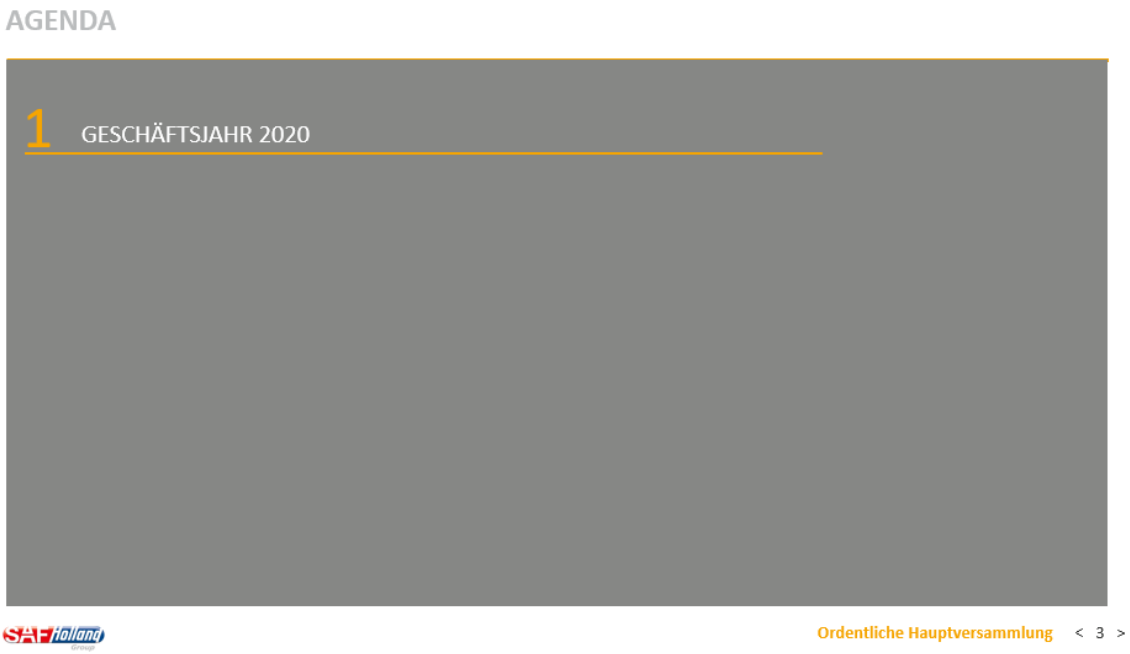
Wir haben schnell und entschlossen auf diese Pandemie reagiert und umfassende Verhaltens- und Hygienestandards etabliert, die wir regelmäßig an das sich dynamisch entwickelnde Infektionsgeschehen anpassen. Dazu zählte die Implementierung eines globalen Notfallteams, das den Vorstand bei der Lagebeurteilung berät, Entscheidungsvorlagen vorbereitet und koordiniert sowie die kommunikativen und operativen Maßnahmen überwacht. In diesem Zusammenhang wurden Reiseregularien und eine Regelung zum „Mobilen Arbeiten“ beschlossen sowie umfangreiche Maßnahmen bezüglich „Social Distancing“ umgesetzt. Dadurch ist es uns gelungen, die Infektionsrate in unserer globalen Belegschaft auf einem sehr niedrigen Niveau zu halten. Gleichzeitig konnten wir unsere Produktion jederzeit flexibel an die Nachfrage unserer Kunden anpassen und unsere Lieferfähigkeit gewährleisten. Die gesamte Belegschaft der SAF-HOLLAND Group hat in diesem herausfordernden Jahr besonderen Teamgeist

und Engagement gezeigt. Besonders stolz bin ich darauf, dass wir jederzeit ein verlässlicher Partner für unsere Kunden und Lieferanten waren. Mein besonderer Dank gilt deshalb an dieser Stelle sämtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

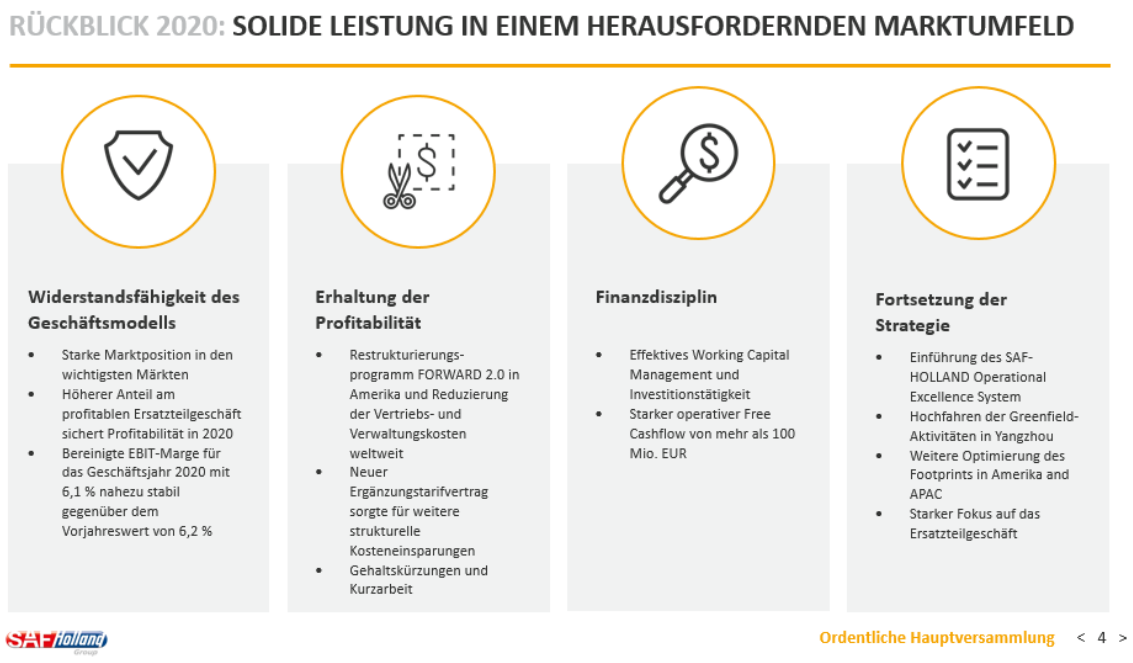


Meine Kollegin Inka Koljonen und ich werden heute auf folgende Themen eingehen:

- Das Geschäftsjahr 2020
- Das erste Quartal 2021 sowie den Ausblick für das Geschäftsjahr 2021
- Die Strategie 2025
- Die Kursentwicklung der SAF-HOLLAND Aktie



Lassen Sie mich zunächst mit einem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020 starten.

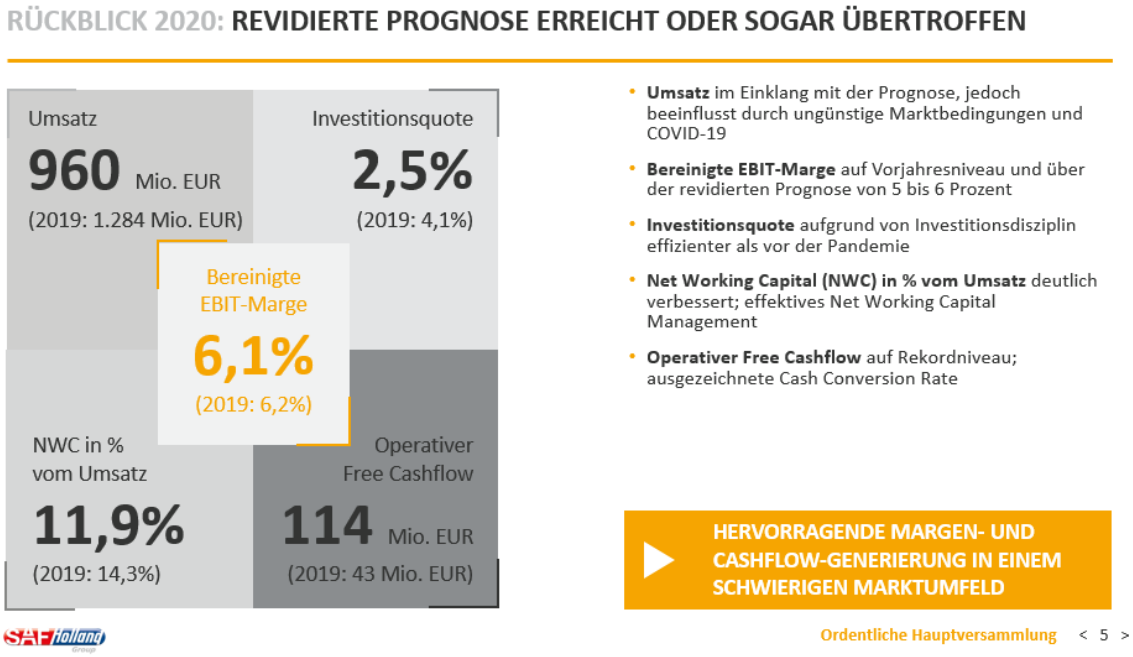


Wir haben in einem herausfordernden Umfeld eine sehr solide Leistung erzielt. Einmal mehr hat sich dabei unser robustes und zukunftsträchtiges Geschäftsmodell bezahlt gemacht. Neben der starken Marktposition in den Kernmärkten Europa und Nordamerika war es unser profitables Ersatzteilgeschäft, welches sich ergebnisstabilisierend ausgewirkt hat.

Um die wirtschaftlichen Konsequenzen der COVID-19-Pandemie abzufedern, haben wir verschiedene Maßnahmen der Kostenflexibilisierung genutzt. Dazu zählt insbesondere das bereits im September 2019 gestartete umfassende Programm zur nachhaltigen Reduktion der Vertriebs- und Verwaltungskosten, der freiwillige Verzicht des Vorstands und des Aufsichtsrats auf Festvergütung, der Ergänzungstarifvertrag für den Standort Bessenbach, Gehaltskürzungen an den US-Standorten sowie Kurzarbeit an den beiden deutschen Standorten Bessenbach und Singen. Dadurch konnten wir zum Beispiel unsere Stammbelegschaft an den deutschen Standorten halten. Das macht sich in der aktuellen Aufschwungphase positiv bemerkbar.

Ebenfalls positiv hat sich die erfolgreiche Restrukturierung unseres nordamerikanischen und asiatischen Produktionsnetzwerkes und die Ausrichtung sämtlicher Standorte an unserem SAF-HOLLAND Operational Excellence System ausgewirkt.

Mit dem Ausbruch der Pandemie in China haben wir unter großer gesamtwirtschaftlicher Unsicherheit gearbeitet. Umso wichtiger war es für uns, jederzeit operativ handlungsfähig zu bleiben. Daneben war die Stärkung unserer Liquiditätsposition ein weiterer Schlüsselfaktor. Wesentlich dazu beigetragen hat neben unserem effektiven Net Working Capital Management unsere disziplinierte Investitionspolitik.



Unser gutes Krisenmanagement ist auch ein wesentlicher Grund dafür, dass wir das Geschäftsjahr 2020 besser abschließen konnten als noch zu Beginn der COVID-19-Pandemie erwartet. Ich möchte an dieser Stelle nicht ohne Stolz betonen, dass wir als eines der ganz wenigen börsennotierten Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2019 am 18. März 2020 für das Geschäftsjahr 2020 eine Prognose abgegeben haben.

Der Konzernumsatz der SAF-HOLLAND SE lag mit 960 Mio. Euro – dies entspricht einem Umsatzrückgang von 25,3 Prozent – innerhalb der mit der Veröffentlichung der Quartalmitteilung Q1/2021 auf minus 20 Prozent bis minus 30 Prozent konkretisierten Umsatzbandbreite. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war noch von einem Umsatzrückgang im niedrigen zweistelligen Prozentsatzbereich ausgegangen worden.

Die bereinigte EBIT-Marge der SAF-HOLLAND SE lag mit 6,1 Prozent leicht über der mit der Ad-hoc-Mitteilung vom 17. November 2020 erhöhten Bandbreite von 5 bis 6 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war vom Vorstand eine bereinigte EBIT-Marge zwischen 4 Prozent und 5 Prozent erwartet worden.

Die Investitionsquote erreichte einen Wert von 2,5 Prozent vom Konzernumsatz und entspricht damit der im Rahmen des Halbjahresfinanzberichts 2020 konkretisierten Zielgröße von rund 2,5 Prozent. In der ursprünglichen Prognose aus dem März 2020 war von einer Investitionsquote von um die 3 Prozent ausgegangen worden.

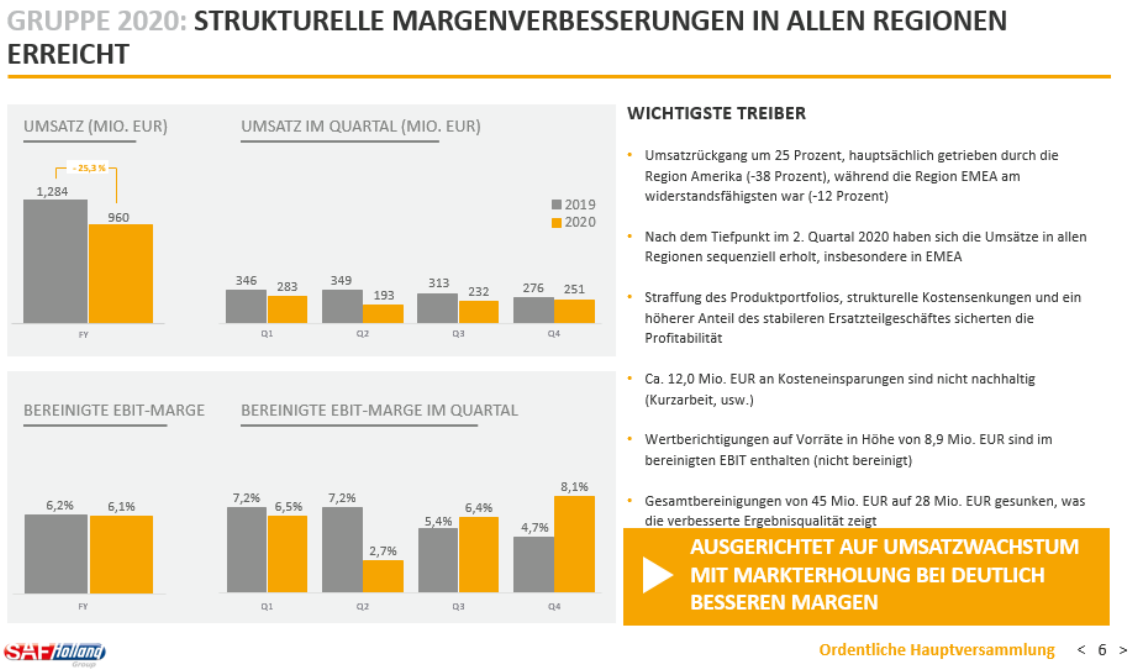
Die Net Working Capital Ratio – das ist das Net Working Capital bezogen auf den Konzernumsatz der letzten 12 Monate – hat sich im Vorjahresvergleich von 14,3 Prozent auf 11,9 Prozent deutlich verbessert. So konnten wir die Vorräte im Vorjahresvergleich um 24,8 Prozent auf 126 Mio. Euro und die Forderungen um 24,3 Prozent auf 95 Mio. Euro reduzieren. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen mit 107 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert. Gegenläufig wirkte der markt- und

COVID-19-bedingte Rückgang des Umsatzes der letzten 12-Monate um 25,3 Prozent auf 960 Mio Euro.

Die positive Entwicklung des Net Working Capital in Verbindung mit der disziplinierten Investitionspolitik hat sich schlussendlich auch im Operativen Free Cashflow niedergeschlagen, der mit 114 Mio. Euro ein absolutes Rekordniveau erreichte.

Zusammengefasst kann man sagen: Wir haben schnell und richtig auf die Krise reagiert. Wir waren jederzeit handlungsfähig. Und wir haben in einem schwierigen Marktumfeld starke Ergebnisse erzielt.

Und damit übergebe ich das Wort an meine Vorstandskollegin Inka Koljonen, die seit September 2020 das Finanzressort der SAF-HOLLAND SE verantwortet. Sie wird Sie detaillierter durch die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres führen.



Herzlichen Dank Herr Geis.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Bevor ich Ihnen die wesentlichen Finanzkennzahlen zum Geschäftsjahr 2020 erläutere, erlauben Sie mir, dass ich mich Ihnen kurz vorstelle.

Ich bin Inka Koljonen. Ich verantworte bei SAF-HOLLAND seit September 2020 als Finanzvorständin die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen und Controlling, IT, Recht und Compliance, Internal Audit sowie Investor Relations und Unternehmenskommunikation.

Ich habe meine berufliche Karriere bei der MTU Aero Engines – einem der weltweit führenden Triebwerkshersteller – im Bereich Controlling gestartet und dort später den

Bereich Investor Relations verantwortet. Nach einer Station bei Siemens als CFO für Russland war ich vor meinem Wechsel zu SAF-HOLLAND CFO der Business Unit Catalysts bei Clariant.

Ich stehe für Kosten- und Cashflow-Effizienz und möchte bei SAF-HOLLAND insbesondere eine Cash-Kultur etablieren. Daneben möchte ich die Finance- und Controlling-Funktionen dahingehend weiterentwickeln, dass sie als Businesspartner der operativ Verantwortlichen wahrgenommen werden. Nicht zuletzt steht die Automatisierung der Reportingprozesse auf meiner Agenda.

Lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen im Jahr 2020 werfen. Auch bei SAF-HOLLAND spiegelt sich die COVID-19-Pandemie in der Entwicklung der Umsatzerlöse wider. Nach dem Tiefpunkt im 2. Quartal haben sich die Umsätze im dritten und vierten Quartal in allen drei Regionen sequentiell verbessert. Dennoch lag der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2020 markt- und COVID-19-bedingt mit 960 Mio. Euro um 25,3 Prozent unter dem Vorjahreswert von 1.284 Mio. Euro. Dies entspricht einem organischen Umsatzrückgang von 23,6 Prozent.

Besonders betroffen war unser Erstausrüstungsgeschäft, dessen Umsatzbeitrag im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2020 um 29,8 Prozent bzw. 286 Mio. Euro auf 673 Mio. Euro abnahm. Der Umsatzanteil des Erstausrüstungsgeschäfts verringerte sich somit von 74,7 Prozent auf 70,2 Prozent. Der Umsatz mit unserem Ersatzteilgeschäft ermäßigte sich hingegen nur um 12,0 Prozent bzw. 39 Mio. Euro auf 286 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich entsprechend von 25,3 Prozent auf 29,8 Prozent.

Blickt man auf die drei Regionen lässt sich folgendes feststellen: In der Region EMEA fiel der Umsatz im Geschäftsjahr 2020 aufgrund der hervorragenden Marktposition bei Trailerachsen und Federungssystemen und eines sehr robusten Ersatzteilgeschäfts nur um 11,7 Prozent auf 553 Mio. Euro (Vorjahr 626 Mio. Euro). Die Region Amerika wurde von der COVID-19-Pandemie sehr hart getroffen und erzielte ein Umsatzminus von 37,8 Prozent auf 332 Mio. Euro. Der Umsatz der Region APAC ermäßigte sich um 39,8 Prozent auf 74 Mio. Euro. Ursache für diesen deutlichen Umsatzrückgang war insbesondere der mehrwöchige Lockdown in China, Australien, Indien und Singapur, das weggefallene Exportgeschäft infolge des Handelsstreits zwischen China und den USA sowie der durch COVID-19 verursachte verzögerte Anlauf des neuen chinesischen Werks in Yangzhou.

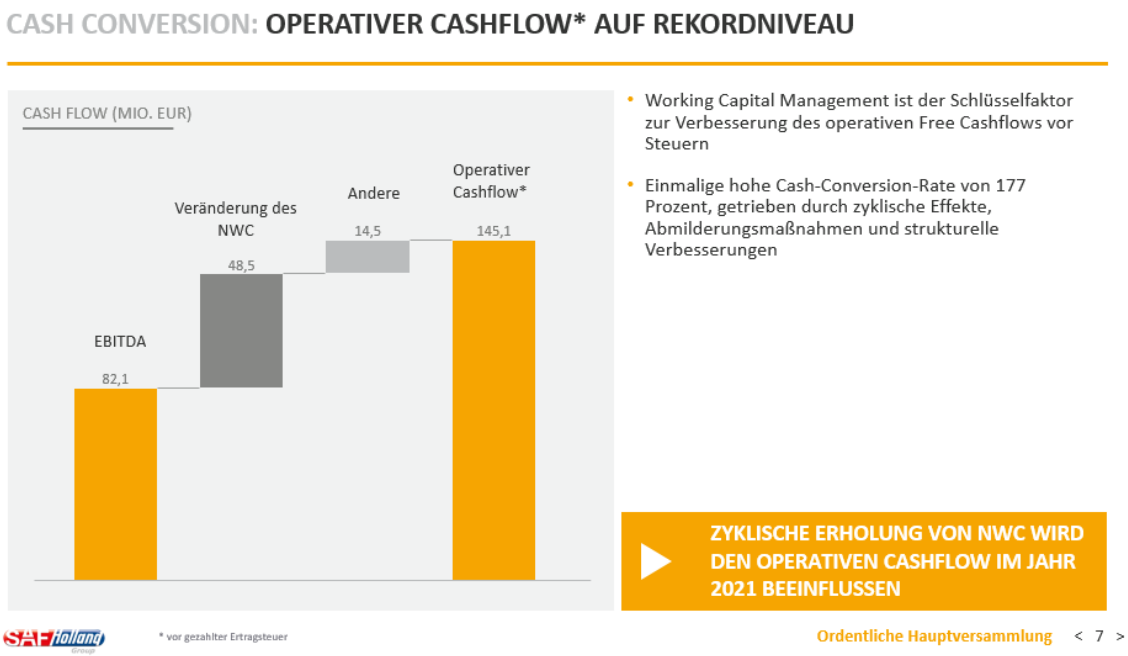
Trotz dieses deutlichen Umsatzrückgangs ist es uns gelungen, eine bereinigte EBIT-Marge von 6,1 Prozent zu erreichen und damit nahezu auf Vorjahresniveau herauszukommen. Positiv wirkten die Bereinigung des OE-Produktportfolios, die nachhaltigen Einsparungen im Bereich der Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie der höhere Anteil des resilienten Ersatzteilgeschäfts am Gesamtumsatz. Mit Blick auf die drei Regionen lässt sich feststellen, dass alle Regionen strukturelle Kostensenkungen realisiert haben.

Insgesamt haben wir ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis erzielt.

Der Vollständigkeit halber möchte ich hinzufügen, dass von den im Jahr 2020 realisierten Kosteneinsparungen 12 Mio. Euro einen nicht nachhaltigen Charakter haben. Dazu gehören insbesondere die Gehaltskürzungen an den US-Standorten sowie das Thema „Kurzarbeit“.

Umgekehrt erwarten wir, dass die Wertberichtigungen auf Vorräte, die im Geschäftsjahr 2020 aufgrund gesunkener Umschlagshäufigkeiten in der Folge der COVID-19-Pandemie vorgenommen wurden, in diesem Jahr entfallen bzw. zumindest aber signifikant niedriger ausfallen werden.

Deutliche Fortschritte haben wir daneben auch bei der Ergebnisqualität erzielt. Während die Bereinigungen im Geschäftsjahr 2019 noch 45 Mio. Euro ausmachten, konnten diese im Geschäftsjahr 2020 auf 28 Mio. Euro reduziert werden. Wesentlich dazu beigetragen haben etwa 10 Mio. Euro niedrigere Restrukturierungskosten. Und dieser positive Trend wird sich fortsetzen.



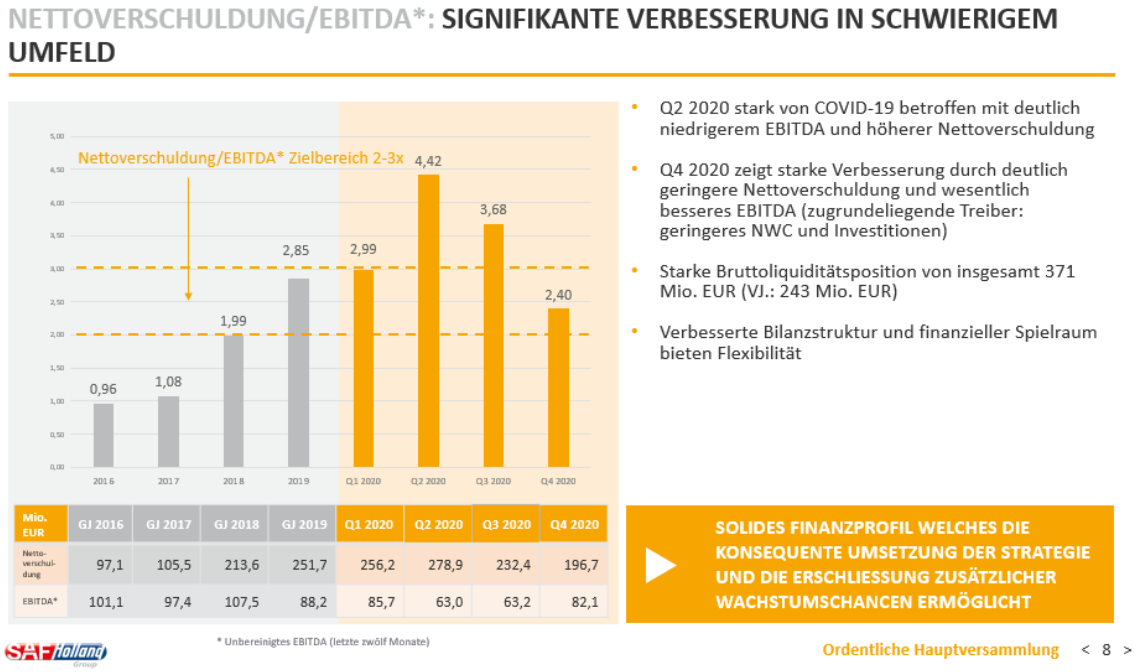
Wie ich bereits bei meiner Vorstellung eingangs erwähnt habe, lege ich ein besonderes Augenmerk auf das Thema „Cash“ und „Cash-Conversion“.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr gezeigt, dass wir ein resilientes Geschäftsmodell mit auskömmlichen Margen haben. Und wir haben beim Operativen Cashflow vor Steuern mit 145 Mio. Euro einen neuen Rekordwert erzielt.

Der Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von 109 Mio. Euro ist insbesondere auf den positiven Beitrag aus dem Net Working Capital Management zurückzuführen. Einen großen Anteil daran hatte das im April 2020 gestartete Cash-is-King-Projekt. Dadurch konnten in sämtlichen Regionen überfällige Forderungen nachhaltig abgebaut und das Management der Vorräte verbessert werden.

Die Cash-Conversion-Rate, d.h. das Verhältnis von Operativem Cashflow vor Steuern zu EBITDA erreichte mit 177 Prozent ebenfalls einen neuen Höchstwert. Zum Vergleich: Im Vorjahr betrug der Wert bereits gute 124 Prozent.

Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir im Zusammenhang mit der zyklischen Erholung der Märkte mit einer Normalisierung der Cash-Conversion-Rate und damit auch des Operativen Cashflows vor Steuern.



Mio. EUR	GJ 2016	GJ 2017	GJ 2018	GJ 2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
Netto-verschul-dung	97,1	105,5	213,6	251,7	256,2	278,9	232,4	196,7
EBITDA*	101,1	97,4	107,5	88,2	85,7	63,0	63,2	82,1

Eine weitere für uns wichtige finanzielle Kenngröße ist das Verhältnis der Nettoverschuldung zum unbereinigten EBITDA. Wie Sie der Grafik entnehmen können, war die unterjährige Entwicklung COVID-19-bedingt sehr volatil. Im Jahresendvergleich ist es uns aufgrund der deutlich niedrigeren Nettoverschuldung gelungen, diese Verhältniszahl von 2,85 auf 2,40 zu verbessern.

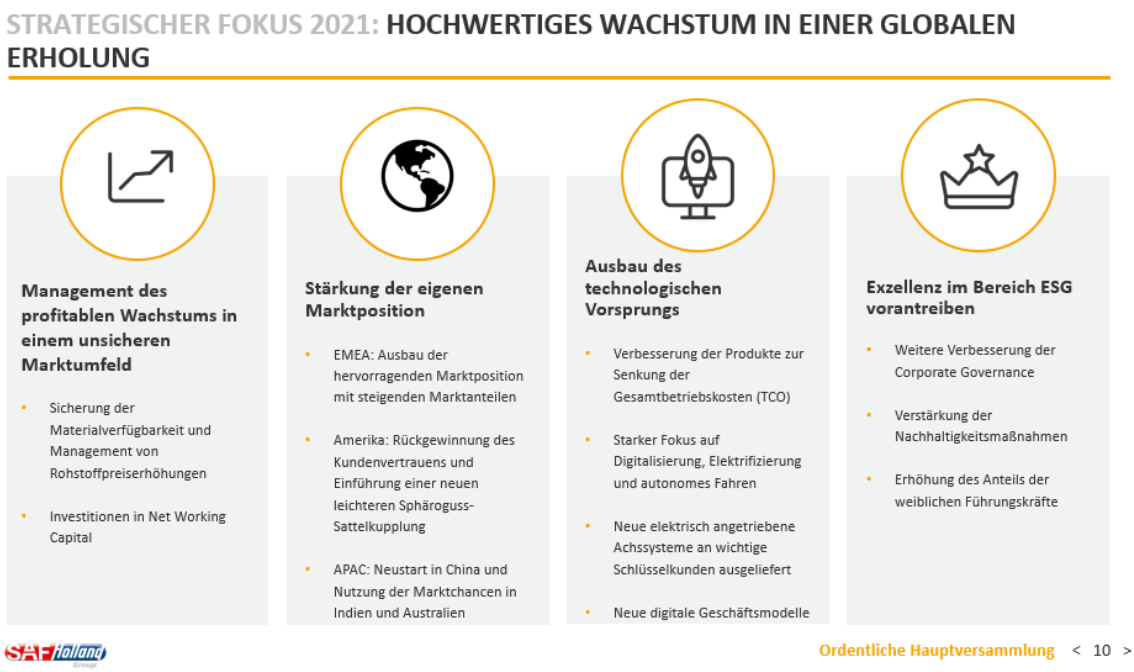
Mit 371 Mio. Euro (Vorjahr: 243 Mio. Euro) verfügte die SAF-HOLLAND SE zum 31. Dezember 2020 über eine ausgesprochen starke Brutto-Liquiditätsposition. Dazu beigetragen hat neben dem sehr starken Operativen Free Cashflow u.a die erfolgreiche Platzierung unseres Schuldscheindarlehens im März 2020. Der Endbetrag lag aufgrund der hohen Nachfrage und daraus resultierenden mehrfachen Überzeichnung mit 250 Mio. Euro um 150 Mio. Euro über dem ursprünglichen Zielvolumen. Die erfreuliche Resonanz der Debt Investoren und die attraktiven Konditionen des Schuldscheindarlehens bestätigen erneut die ausgezeichnete Bonität der SAF-HOLLAND Group sowie das Vertrauen in unsere strategische Ausrichtung als innovativer Partner der internationalen Nutzfahrzeugindustrie.

Finanziell sind wir besser aufgestellt als vor einem Jahr. Das insgesamt sehr robuste Finanzprofil verbessert unseren Handlungsspielraum für Wachstumsinvestitionen.

Bestätigt wurde die positive Entwicklung durch die Ratingagentur Scope, die vor wenigen Tagen ihren Ratingbericht 2021 veröffentlicht und darin das BBB Investment-grade Rating bestätigt und den Ausblick von negativ auf stabil angehoben hat.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Ich übergebe damit das Wort wieder an meinen Vorstandskollegen Alexander Geis.



Meine Damen und Herren,

wir konzentrieren uns in diesem Jahr strategisch auf vier Themenblöcke:

1) Management des profitablen Wachstums in einem unsicheren Marktumfeld

   Dabei geht es aktuell in erster Linie um die Sicherung der Materialverfügbarkeit und das Management von Rohstoffpreiserhöhungen, in unserem Fall primär um das Thema Stahl. Im Kontext der deutlichen Nachfragebelebung steht das Management des Net Working Capital im Allgemeinen im Fokus.

2) Stärkung der eigenen Marktposition

In der Region EMEA soll die hervorragende Marktposition weiter ausgebaut werden.

In der Region Amerika geht es um die Rückgewinnung des Kundenvertrauens und die Stärkung der Marktposition im Truck-Standardsegment durch die erfolgreiche Einführung einer neuen leichteren Sphäroguss-Sattelkupplung.

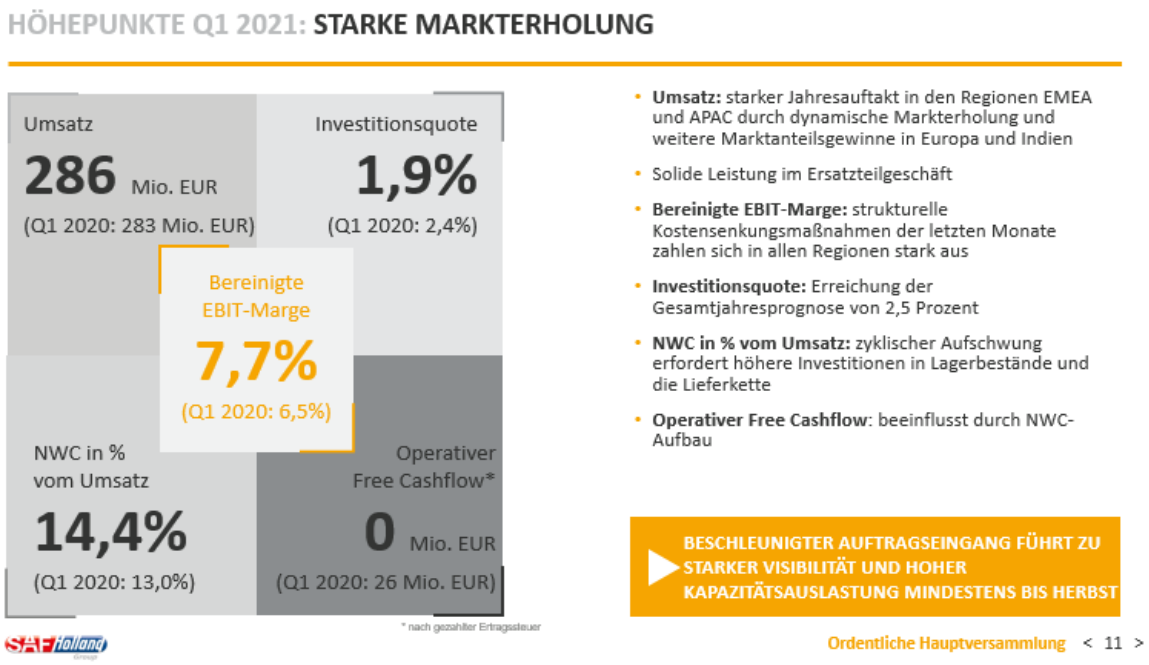
In der Region APAC sollen die Marktchancen in Indien und Australien ausgeschöpft sowie der Neustart in China vorangetrieben werden.

3) Ausbau des technologischen Vorsprungs

Im Mittelpunkt der Entwicklungsaktivitäten stehen die Verbesserung der Produkte zur Senkung der Gesamtbetriebskosten, ein verstärkter Fokus auf die Megatrends Digitalisierung, Elektrifizierung und autonomes Fahren, neue elektrisch angetriebene Achssysteme sowie neue digitale Geschäftsmodelle.

4) Exzellenz im Bereich ESG vorantreiben

Im Bereich ESG soll die bereits sehr gute Corporate Governance noch weiter verbessert, die Maßnahmen zur nachhaltigen Ausrichtung der gesamten Wertschöpfungskette weiter intensiviert und der Anteil weiblicher Führungskräfte erhöht werden.



Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklung des ersten Quartals 2021 werfen.

Wir sind sehr gut in das neue Geschäftsjahr gestartet und konnten damit nahtlos an die positive Entwicklung der beiden Vorquartale anknüpfen.

Der Konzernumsatz lag im ersten Quartal 2021 markt- und COVID-19-bedingt mit 286 Mio. Euro leicht um 0,8 Prozent über dem Vorjahreswert von 283 Mio. Euro. Die währungskursbereinigten Erlöse erhöhten sich um 5,6 Prozent.

Der Umsatz im Erstausrüstungsgeschäft verminderte sich im Berichtszeitraum Januar bis März 2021 um 0,8 Prozent bzw. 2 Mio. Euro auf 207 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Erstausrüstungsgeschäfts verringerte sich von 73,8 Prozent auf 72,6 Prozent. Der Umsatz im Ersatzteilgeschäft erhöhte sich hingegen um 5,4 Prozent bzw. 4 Mio. Euro auf 78 Mio. Euro. Der Umsatzanteil des Ersatzteilgeschäfts erhöhte sich dadurch von 26,2 Prozent auf 27,4 Prozent.

Die Umsatzentwicklung in den drei Regionen verlief sehr unterschiedlich. So verbesserte sich der Umsatz in der Region EMEA im ersten Quartal 2021 insbesondere wegen eines deutlich anziehenden Erstausrüstungsgeschäfts und des weiteren Gewinns von Marktanteilen um 7,1 Prozent auf 168 Mio. Euro (Vorjahr 157 Mio. Euro). Bereinigt um Währungskurseffekte wurde ein Umsatzwachstum von 9,4 Prozent verbucht.

Die Region APAC erzielte im ersten Quartal 2021 einen Umsatz von 27 Mio. Euro (Vorjahr 21 Mio. Euro). Die währungskursbereinigten Erlöse erhöhten sich im Vorjahresvergleich um 32,6 Prozent. Ursache für diesen deutlichen Umsatzanstieg war insbesondere das sprunghaft anziehende Geschäft in Indien und die erfreuliche Nachfrageentwicklung in Australien.

In der Region Amerika fielen die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2021 dagegen wegen der Bereinigung des Produktportfolios und der Winterstürme in Texas um 14,2 Prozent auf 90 Mio. Euro (Vorjahr 105 Mio. Euro). Die währungskursbereinigten Erlöse reduzierten sich um 5,4 Prozent.

Das bereinigte EBIT belief sich im ersten Quartal 2021 auf 22,0 Mio. Euro (Vorjahr 18,4 Mio. Euro). Dies entspricht einer bereinigten EBIT-Marge von 7,7 Prozent (Vorjahr 6,5 Prozent). Erfreulicherweise konnten alle drei Regionen ihre EBIT-Marge verbessern: Die Region EMEA von 9,4 Prozent auf 9,6 Prozent, die Region Amerika von 3,9 Prozent auf 6,0 Prozent und die Region APAC von -2,4 Prozent auf 1,4 Prozent.

Die Zugänge von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten im ersten Quartal 2021 betrugen 5 Mio. Euro (Vorjahr 7 Mio. Euro). Investitionsschwerpunkte waren die weitere Automatisierung der Produktionsprozesse an verschiedenen Standorten der Region Amerika und in Deutschland. Die Investitionsquote betrug im ersten Quartal 2021 abrechnungsbedingt nur 1,9 Prozent (Vorjahr 2,4 Prozent), wird sich im Gesamtjahr jedoch bei den erwarteten 2,5 Prozent einpendeln.

Im ersten Quartal haben wir ein besonderes Augenmerk auf die Absicherung unserer Lieferperformance gelegt. Dass dies zulasten des Net Working Capital und damit des Operativen Free Cashflow ging, war einkalkuliert.

So haben sich die Vorräte im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 um 23,2 Prozent auf 156 Mio. Euro erhöht, die Forderungen um 36,4 Prozent auf 130 Mio. Euro und die Verbindlichkeiten um 37,5 Prozent auf 147 Mio. Euro. Bezogen auf den

Konzernumsatz der letzten 12 Monate entspricht dies einer Net Working Capital Ratio von 14,4 Prozent.

Der Aufbau des Net Working Capital war gleichzeitig auch der wesentliche Grund für den ausgeglichenen Operativen Free Cashflow. Im weiteren Jahresverlauf sollte sich die Situation beim Net Working Capital und damit beim Operativen Free Cashflow jedoch deutlich entspannen.

Die Entwicklung der Auftragseingänge ist weiterhin sehr erfreulich. So sind wir zum Beispiel in der Region EMEA mit den Achsenwerken in Bessenbach und Düzce (Türkei) aktuell fast bis Jahresende ausgelastet. Bereits im April bzw. Mai wurden alle drei Werke von 2 Schichten auf 3 Schichten erhöht. Die Produktionsteams arbeiten an einer weiteren Kapazitätserhöhung, um unseren Kundenanforderungen gerecht zu werden.

PROGNOSE 2021*

	GJ 2020	GJ 2021
Umsatz	960 Mio. EUR	1,05 Mrd. EUR bis 1,15 Mrd. EUR
Bereinigte EBIT-Marge	6,1 %	rund 7 %
Investitionen	2,5 % vom Umsatz	rund 2,5 % des Umsatzes

* Die EBIT-Prognose für das Geschäftsjahr 2021 basiert auf der Annahme, dass es im weiteren Verlauf des Jahres keine unerwarteten Auswirkungen der laufenden COVID-19-Pandemie auf die Produktions- und Lieferketten geben wird.

WIR SIND AUF EINEM SEHR GUTEN WEG, UNSERE ZIELE FÜR DAS GESAMTJAHR ZU ERREICHEN

SAF-Holland Group

Ordentliche Hauptversammlung < 12 >

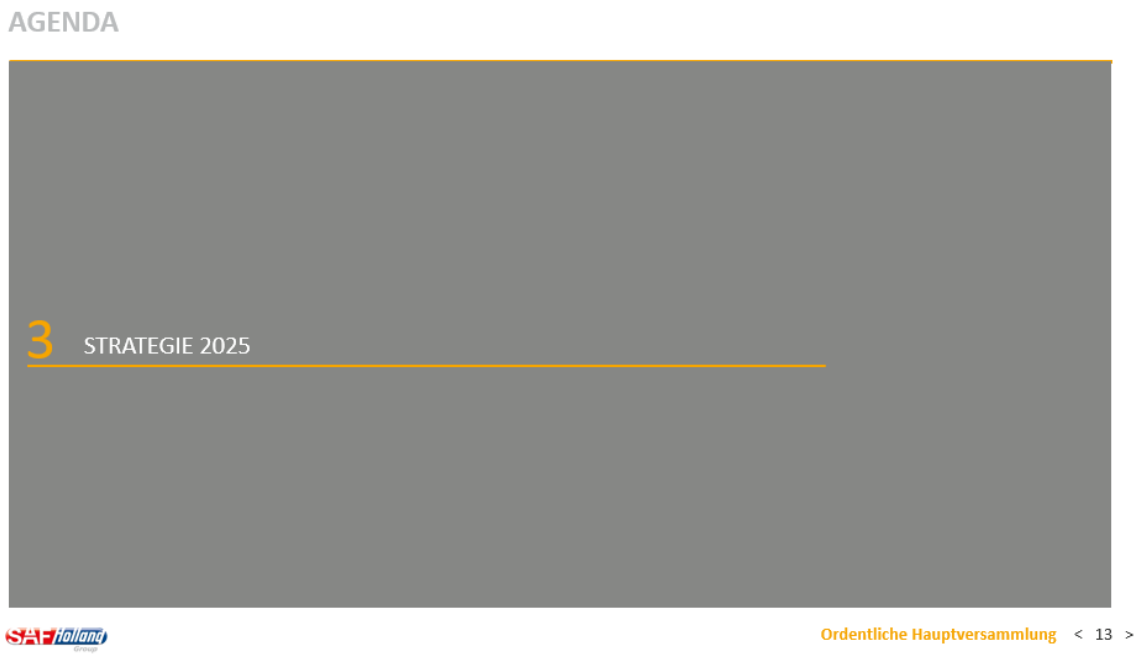
Dementsprechend bin ich mehr als optimistisch, dass wir unsere Jahresziele bei Konzernumsatz, bereinigter EBIT-Marge und Investitionsquote realisieren werden.

Dies bedeutet konkret:

1) einen Konzernumsatz in einer Bandbreite von 1,05 Mrd. Euro bis 1,15 Mrd. Euro (2020: 960 Mio. Euro).

2) eine bereinigte EBIT-Marge von um die 7 Prozent

3) eine Investitionsquote von um die 2,5 Prozent.



Neben der Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit haben wir uns im letzten Jahr intensiv mit unserer Strategie 2025 beschäftigt und diese im Rahmen eines Kapitalmarkttages am 25. November vorgestellt.

Die Strategie 2025 basiert auf insgesamt fünf Säulen:

<u>Wachstum und Konzernstruktur:</u> In den letzten Jahren haben wir unsere globale Präsenz und unser Produktportfolio sukzessive weiter ausgebaut. Dazu zählen die im Zeitraum von 2016 bis 2019 realisierten Übernahmen von KLL, York, V.Orlandi, Axscend, PressureGuard und der Stara Group. In diesen Zeitraum fällt auch die Konsolidierung

der nordamerikanischen und chinesischen Werksverbünde. Der Fokus in den kommenden Jahren liegt auf der Optimierung des Global Footprint, der Bündelung der konzernweiten Kompetenzen sowie der Realisierung größerer Skaleneffekte und damit einer Verbesserung der Profitabilität.

Technologie als zentraler Treiber: Um den langfristigen Erfolg des Produkt- und Dienstleistungsportfolios zu sichern, haben wir uns in den beiden relevanten Produktbereichen Achs- und Federungssysteme und Sattelkupplungen bereits frühzeitig mit Innovationen beschäftigt, die sich auf die drei globalen Megatrends Digitalisierung, Elektrifizierung und automatisiertes Fahren beziehen. Dazu zählen Produkte, die Mechanik mit Sensorik und Elektronik verbinden (z. B. TrailerMaster), die TRAKe-Achsenfamilie und automatisierte Kupplungssysteme (SAF-HOLLAND Automatic Coupling). Dabei spielen Allianzen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen eine wichtige Rolle. Daneben sollen zur Effizienzsteigerung für die Kernprodukte globale Kompetenzzentren eingerichtet werden.

Globales Rückgrat: Wir streben den Ausbau unserer globalen Reichweite an, indem wir unsere Position in den Bereichen der globalen Standardisierung und Harmonisierung, der Digitalisierung der operativen Prozesse und Entwicklungsaktivitäten, dem Einkauf und der Compliance stärken und die globale Infrastruktur sowie das Führungsmodell weiter verbessern und fortentwickeln.

Damit wird die Grundlage für zukünftige Produktplattformen und Maschinenanschaffungen gelegt, das Kern-Know-how gestärkt und kontinuierliche Kostensenkungen realisiert.

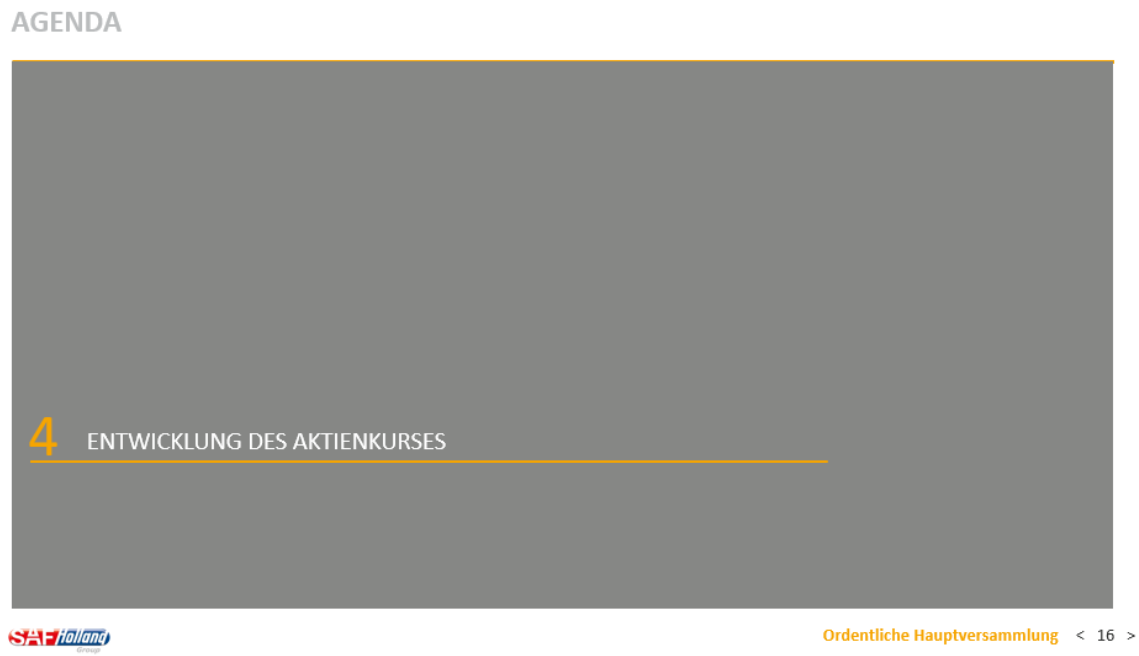
Operative Exzellenz: Wir streben die kontinuierliche Verbesserung unserer Unternehmensprozesse an, um Sicherheit, Qualität, Flexibilität und Quantität zu maximieren. Dieses geschieht unter der Berücksichtigung der Schonung der Umwelt und ihrer knappen Ressourcen. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben dabei die höchste Priorität. Das SAF-HOLLAND Operational Excellence System unterstützt diese Verbesserungsmaßnahmen in den verschiedenen Bereichen und ist mit den Finanzzielen verzahnt. Mit unserem Operational Excellence System werden wir globale Richtlinien schaffen und den klaren Fokus unserer zukünftigen Entwicklung definieren. Wir beschreiben, was 'Best-in-Class' ist und erstellen detaillierte Schritt-für-Schritt-RoadMaps für die Umsetzung, bieten Orientierung und Anleitung, um unsere Verbesserungsaktivitäten auszurichten. Damit legen die Operational Excellence-RoadMaps den Grundstein für unternehmensweite Standards in den sechs Kernbereichen:

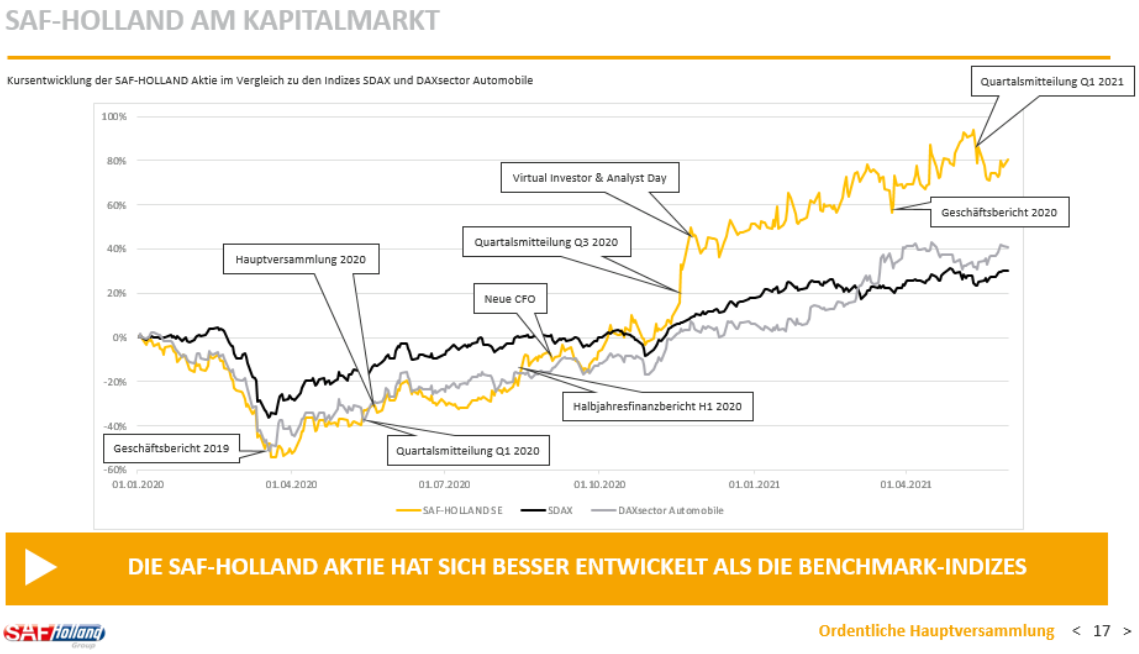
- Leadership & Culture
- Safety, Health & Environment
- Total Quality
- Material Supply
- Product Development & Engineering
- Production Systems.

Fokussierung auf Mitarbeiter: Auf dem Weg zu einem bevorzugten Arbeitgeber wollen wir eine kompetente und engagierte Belegschaft aufbauen, indem wir in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investieren und sie zu lebenslangem Lernen ermutigen.

Wir glauben, dass unser zukünftiges Wachstum auf Beziehungen, Zusammenarbeit und Integrität beruht. Innerhalb der Strategie 2025 werden neben einer Steigerung des Mitarbeiterengagements und der Mitarbeitereffizienz, eine Erhöhung des Anteils der weiblichen Führungskräfte und der Gesamtfrauenquote angestrebt. Eine Erhöhung des Schulungsaufwandes pro Mitarbeiter und Mitarbeiterloyalität sind weitere Bestandteile im Bereich des Personalwesens.

Das Ziel der Strategie 2025 liegt auf der langfristigen Wertsteigerung Ihres Unternehmens und beinhaltet: profitables Umsatzwachstum, Verbesserung der bereinigten EBIT-Marge auf rund 8 Prozent bis spätestens 2023, Verbesserung der Cashflow-Generierung und Optimierung des Verschuldungsgrades (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA).





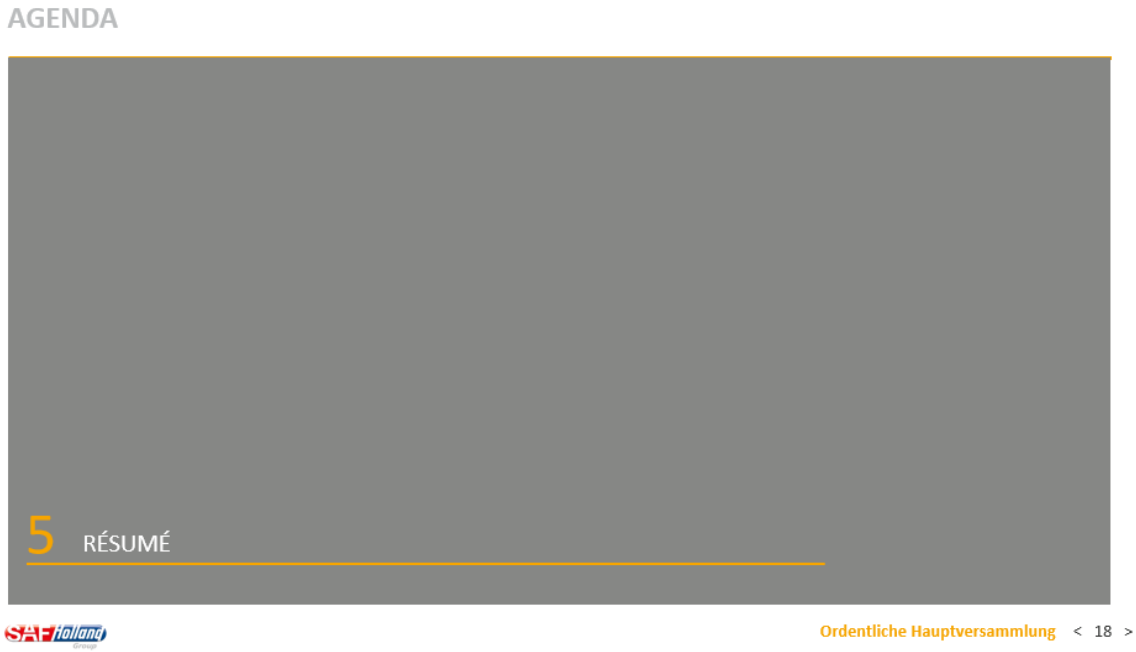
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die positive Unternehmensentwicklung wurde spätestens seit der Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts im August 2020 auch vom Kapitalmarkt honoriert. Im Vergleich zum Tiefststand im März letzten Jahres hat unser Aktienkurs um 293 Prozent zugelegt. Aktuell pendelt die SAF-HOLLAND Aktie zwischen 13 Euro und 14 Euro.

Mit Inka Koljonen verfügen wir über eine Finanzvorständin mit umfassenden Kenntnissen im Bereich Investor Relations. Ihr ist es bereits in den ersten Monaten ihrer Amtszeit hervorragend gelungen, dem Kapitalmarkt die Attraktivität unserer Aktie eindrücklich zu vermitteln und den Dialog mit unseren Investoren noch weiter zu intensivieren.

Der Investoren- und Analystentag im November 2020 ist aus meiner Sicht ein gutes Beispiel für unsere weiterentwickelte Kapitalmarktkommunikation und ein neues Kapitel im Dialog mit unseren Aktionärinnen und Aktionären.

Sie können sicher sein, dass wir auch in diesem Geschäftsjahr alles dafür tun werden, Ihnen überzeugende Anlageperspektiven zu bieten.



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die COVID-19-Pandemie wird uns weiter herausfordern. Ihr Unternehmen ist sowohl strategisch als auch finanziell gut aufgestellt. Wir haben ein robustes und zukunftsträchtiges Geschäftsmodell, wir sind in den relevanten Nutzfahrzeugmärkten weltweit präsent, wir sind in zahlreichen Produktfeldern technologisch führend, auch die Digitalisierung unseres Geschäfts schreitet voran und wir verfügen über eine hervorragende Mannschaft. Das sind alles exzellente Voraussetzungen für die Zukunft.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchten wir für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen danken. Wir freuen uns, dass Sie uns auf unserem weiteren Weg begleiten.

Ich bedanke mich sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort nun wieder an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Martin Kleinschmitt.