

# Geschäftsbericht 2013



**The Quality Connection**

**LEONI**

ZIELE & PROGNOSEN DES KONZERNES		Prognose 2013		Zielerreichung 2013		Prognose 2014
<b>Konzernumsatz</b>	Mrd. €	ca. 3,7	»	3,92	»	ca. 4,1
<b>EBIT</b>	Mio. €	ca. 170	»	163,1	»	> 200
<b>Investitionsvolumen <sup>1</sup></b>	Mio. €	ca. 190	»	168,4	»	ca. 200
<b>Free Cashflow <sup>2</sup></b>	Mio. €	ca. 50	»	36,7	»	ca. 30
<b>Nettofinanzschulden</b>	Mio. €	ca. 250	»	257,0	»	ca. 260
<b>Eigenkapitalquote</b>	%	ca. 35	»	34,5	»	ca. 36
<b>Return on Capital Employed</b>	%	ca. 15	»	13,2	»	ca. 16

<sup>1</sup> ohne Akquisitionen    <sup>2</sup> vor Akquisitionen und Desinvestitionen



In dieser Broschüre  
finden Sie alles Wesentliche  
über die LEONI AG und ihre  
Entwicklung im Geschäfts-  
jahr 2013 auf einen Blick.

## LEONI im Überblick Geschäftsjahr 2013



**The Quality Connection**

# LEONI

## LEONI – The Quality Connection.

Die LEONI-Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten, optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie zugehörigen Dienstleistungen für Anwendungen im Automobilbereich und weiteren Industrien. Das Unternehmen beschäftigt rund 62.000 Mitarbeiter in 33 Ländern. LEONI entwickelt und produziert technisch anspruchsvolle Produkte für die Fahrzeugindustrie – von der einadrigen Leitung bis zum kompletten Bordnetz-System mit integrierter Elektronik. Darüber hinaus umfasst das Leistungsspektrum Drähte und Litzen sowie optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezial-, Hybrid- und optische Kabel sowie komplett konfektionierte Systeme für Kunden aus unterschiedlichen industriellen Märkten. Dabei gewinnen Produkte speziell für die Anwendung in umweltfreundlichen Technologien zunehmend an Bedeutung. Mittelfristig will LEONI der innovativste und führende Kabelanbieter für den Bereich Green Technology werden. Außerdem profitiert das Unternehmen mit seinen Produkten und Lösungen von den weltweiten Trends Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel.

## Brief an die Aktionäre

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

2013 war für LEONI ein Jahr des Übergangs: Nach drei Wachstumsjahren in Folge erzielten wir 2013 erneut eine Umsatzsteigerung von knapp 3 Prozent auf 3,92 Mrd. € und übertrafen damit unsere ursprünglichen Erwartungen. Das operative Ergebnis lag demgegenüber mit 163 Mio. € erkennbar unter den angestrebten 170 Mio. €. Berücksichtigt man die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und die Vielzahl der zukunftsorientierten Maßnahmen, die LEONI 2013 auf den Weg gebracht hat, kann dennoch von einer zufriedenstellenden Entwicklung gesprochen werden.

Dank der guten Automobilkonjunktur in China und Nordamerika, von der auch die exportstarken deutschen Hersteller profitierten, legte die weltweite Nachfrage aus der Automobilindustrie trotz der schwachen Entwicklung in Europa weiter zu. Dadurch konnte auch der rückläufige Umsatz in unserem noch überwiegend europäisch geprägten Industriegeschäft überkompensiert werden.

Zugleich haben wir in diesem Übergangsjahr in die Zukunft von LEONI investiert: Der Unternehmensbereich Wiring Systems bereitete eine Vielzahl von Neuanläufen und Modellwechseln vor, was zu entsprechend hohen Vorleistungen in Produktentwicklung und Kapazitätsaufbau führte. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde die Internationalisierung weiter vorangetrieben und eine Reihe von wichtigen Effizienzsteigerungsmaßnahmen eingeleitet. Hinzu kamen notwendige Restrukturierungsmaßnahmen an in- und ausländischen Standorten beider Divisionen, die unser Ergebnis ebenfalls belasteten. Dennoch konnten wir für 2013 einen soliden Konzernüberschuss von 106 Mio. € ausweisen. Gemäß unserer langjährig praktizierten Dividendenpolitik, rund ein Drittel davon auszuschütten, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 1,00 € je Aktie vorschlagen.

Das ungünstige konjunkturelle Umfeld in Europa hat ebenso wie die umfangreichen Vorleistungen und Maßnahmen für künftiges Wachstum hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gestellt, die auch 2013 wieder mit Bravour gemeistert wurden. Ende des Jahres beschäftigte LEONI weltweit rund 62.000 Menschen. Im Namen des Vorstands danke ich allen Mitarbeitern für ihre starken Leistungen und ihre große Einsatzbereitschaft.

Neben dem Tagesgeschäft haben wir im vergangenen Jahr zahlreiche strategische Projekte zum Ausbau unserer globalen Position, Innovationskraft, Systemkompetenz und Effizienz umgesetzt, die den Erfolg in den kommenden Jahren sichern werden:

- Im Zuge unserer angestrebten weiteren Globalisierung eröffnete beispielsweise der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions 2013 seinen ersten Produktionsstandort in Indien, von dem aus zunächst die Automobil- und die petrochemische Industrie in dieser Region mit Kabeln und Leitungen beliefert werden. Auch die Fahrzeugleitungsfertigung in China und Mexiko wurde weiter ausgebaut. Der Unternehmensbereich Wiring Systems verstärkte sein globales Produktionsnetzwerk durch ein neues Werk im Norden Chinas sowie die gezielte Erweiterung von Standorten in Mexiko und der wichtigen Fertigungsregion Osteuropa. Außerdem konnten wir den Turnaround der Tochtergesellschaft LWS Korea erfolgreich abschließen.



Dr. Klaus Probst

- Unsere Innovationskraft haben wir 2013 ebenfalls unter Beweis gestellt – vor allem mit optimierten Bordnetz-Architekturen und neuen Isolations- und Leitermaterialien für Automobil- und Industriekabel, die nicht nur Kosten- sondern zunehmend auch Umweltgesichtspunkte berücksichtigen. Die Zahl der Patente und Gebrauchsmuster, die im vergangenen Jahr angemeldet wurden, hat sich gegenüber dem Vorjahr um gut 60 Prozent erhöht.
- Mit der überarbeiteten Organisationsstruktur der Wiring Systems Division, die das Bordnetzgeschäft noch konsequenter auf unsere Kunden ausrichtet, verbesserten wir unsere Position für künftiges Wachstum.
- In beiden Unternehmensbereichen sowie in der Konzernholding bearbeiten wir derzeit mehrere Projekte zur weiteren Steigerung unserer Effizienz, zum Beispiel die Optimierung von Geschäftsprozessen und IT-Systemen in der Wire & Cable Solutions Division sowie die weltweite Standardisierung der wichtigsten HR-Prozesse.

Die Vorbereitung des LEONI-Konzerns auf künftiges Wachstum stützt sich auf ein solides finanzielles Fundament: Die ursprünglich für 2013 anstehende Umschuldung wurde bereits 2012 zu günstigen Konditionen abgesichert, wodurch sich auch der Zinsaufwand gegenüber dem Vorjahr verringert hat. Die Nettofinanzverschuldung lag mit rund 257 Mio. € leicht über Vorjahr, die Eigenkapitalquote stieg auf rund 35 Prozent.

Mit all diesen Maßnahmen sehen wir uns gut gerüstet für die kommende starke Wachstumsphase: 2014 rechnen wir damit, den Konzernumsatz zunächst moderat auf circa 4,1 Mrd. € und das Ergebnis deutlich auf mehr als 200 Mio. € zu steigern. Dabei wird die Zahl der Neuanläufe und Modellwechsel im Unternehmensbereich Wiring Systems, die ihre volle Umsatz- und Ergebnisauswirkung erst in den Folgejahren erreichen, weiter steigen. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions erwarten wir sowohl für das Automobilleitungs-Geschäft als auch für die Industriebereiche ein solides Wachstum, insbesondere in der Region Amerika und den BRIC-Staaten.

Unser mittelfristiges Ziel gilt unverändert: Bis 2016 plant LEONI, einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € und eine EBIT-Rendite von 7 Prozent zu erreichen. Dank der dynamischen Entwicklung der Fahrzeugbranche wollen wir das Geschäft mit Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen für die Automobil- und -zulieferindustrie als Kernaktivität in beiden Unternehmensbereichen weltweit stark ausbauen. Das Industriegeschäft stellt das – ebenfalls expandierende – zweite Standbein dar, mit Schwerpunkten in den Märkten Investitionsgüter, Medizintechnik, Kommunikation und Infrastruktur. Über alle Geschäftsbereiche hinweg wird LEONI vor allem in den Regionen Asien und Amerika wachsen, um langfristig eine gleichmäßige Umsatzverteilung in den drei stärksten Wirtschaftsregionen der Welt zu erreichen.

Auch in Zukunft wird sich LEONI an wichtigen globalen Trends orientieren. Dem für uns derzeit wichtigsten – der Mobilität – widmet sich das Magazinthema des vorliegenden Geschäftsberichts. Von alternativen Antriebstechniken über den Leichtbau bis zum autonomen Fahren, vom öffentlichen Personenverkehr über den Gütertransport bis zur nötigen Infrastruktur: Auf den Seiten 18 bis 31 zeigen wir auf, wohin die Reise geht und was LEONI dazu beitragen wird.

An der Bewältigung des geplanten Wachstums im laufenden und in den kommenden Jahren werden alle Beschäftigten des LEONI-Konzerns weiterhin mit hohem Engagement arbeiten. Gleiches gilt für das gesamte Vorstandsteam, das ab April 2014 um Dr. Frank Hiller als viertes Mitglied erweitert wird. Dr. Hiller wird zur Jahresmitte die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions übernehmen, sodass ich mich verstärkt um die Strategieumsetzung sowie um Akquisitionen kümmern werde.

Wir alle würden uns freuen, wenn Sie als Aktionäre der LEONI AG unsere Arbeit auch in Zukunft konstruktiv begleiten. Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!



Dr. Klaus Probst  
Vorstandsvorsitzender

# Inhalt

Brief an die Aktionäre	3
<b>UNTERNEHMENSINFORMATIONEN</b>	<b>7</b>
Bericht des Aufsichtsrats	9
Aufsichtsrat und Vorstand	13
LEONI 2013 – Nachrichten aus aller Welt	16
<b>Schwerpunkt-Thema: Mobilität</b>	<b>18</b>
Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung	32
Die LEONI-Aktie	40
<b>KONZERNLAGEBERICHT</b>	<b>45</b>
Grundlagen des Konzerns	47
Rahmenbedingungen	51
Bericht aus den Unternehmensbereichen / Segmentbericht	55
Wirtschaftsbericht	66
Weitere Leistungsindikatoren	78
Nachhaltigkeitsbericht	88
Nachtragsbericht	93
Risiko- und Chancenbericht	93
Prognosebericht	107
Vergütungsbericht	113
Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB	120
<b>KONZERNABSCHLUSS</b>	<b>123</b>
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	125
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	126
Konzern-Kapitalflussrechnung	127
Konzernbilanz	128
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	129
Konzernanhang	130
Konsolidierungskreis	206
Bestätigungsvermerk	208
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	210
<b>ZUSATZINFORMATIONEN</b>	<b>211</b>
Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	213
Gewinnverwendungsvorschlag	215
Zehnjahresübersicht	216
UN Global Compact-Index	218
Glossar	220
Stichwortverzeichnis	222

# Unternehmensinformationen

90,3

Prozent

gewinnt die LEONI-Aktie 2013 an Wert

Die erfreuliche Kursentwicklung der LEONI-Aktie zeigt das Vertrauen des Kapitalmarkts in unsere ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Grundlage dafür sind innovative Lösungen für die Mobilität von morgen, die wir Ihnen in diesem Kapitel vorstellen, ebenso wie eine verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung, auf die Aufsichtsrat und Vorstand großen Wert legen.

---

<i>Unternehmensinformationen</i>		<i>9 Bericht des Aufsichtsrats</i>
		<i>13 Aufsichtsrat und Vorstand</i>
		<i>16 LEONI 2013 – Nachrichten aus aller Welt</i>
		<i>18 Schwerpunkt-Thema: Mobilität</i>
		<i>32 Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung</i>
		<i>40 Die LEONI-Aktie</i>

## Bericht des Aufsichtsrats

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

der Aufsichtsrat der LEONI AG befasste sich auch im Geschäftsjahr 2013 wieder intensiv mit der Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe. Er hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben gewissenhaft und sorgfältig wahrgenommen, stand dem Vorstand laufend beratend zur Seite und hat dessen Arbeit kontinuierlich begleitet und überwacht.

### Konstruktive Zusammenarbeit

Die Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand waren stets konstruktiv und von offenen sowie vertrauensvollen Diskussionen geprägt. Wesentliche Grundlage hierfür war die regelmäßige, zeitnahe und umfassende Information des Aufsichtsrats durch den Vorstand über alle für LEONI relevanten Fragen der Strategie und Planung sowie der operativen Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns einschließlich der Risikosituation, des Risikomanagements und der Compliance. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden im Einzelnen erläutert. Außerdem hat der Vorstand den Aufsichtsrat zu jeder Zeit unmittelbar und frühzeitig in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden.

Zur Erfüllung seiner Aufgaben wurden dem Aufsichtsrat bereits im Vorfeld seiner Sitzungen ausführliche schriftliche Vorstandsberichte zur Verfügung gestellt. Alle Themen, insbesondere die zustimmungspflichtigen Geschäfte, wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich erörtert. Auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte standen Vorstand und Aufsichtsrat stets in engem Kontakt. So berieten sich unter anderem die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat regelmäßig bei einem monatlichen Jour Fixe und darüber hinaus auch anlassbezogen, wenn kurzfristig Abstimmungsbedarf bestand. Über den Inhalt dieser Beratungen wurde das komplette Aufsichtsratsgremium spätestens in der folgenden Sitzung ausführlich informiert. Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Amtes traten im Berichtszeitraum nicht auf.

### Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2013 zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 19. März, 30. April, 18. Juli, 19. September und 5. Dezember. Die September-Sitzung fand im tunesischen Sousse statt, um den Aufsichtsratsmitgliedern einen vertieften Einblick in die Produktion von Bordnetz-Systemen zu gewähren und ihnen die Möglichkeit zu geben, einen weiteren Standort des LEONI-Konzerns kennenzulernen. Das Aufsichtsgremium war stets beschlussfähig. An drei unterschiedlichen Sitzungen war jeweils ein anderes Mitglied entschuldigt nicht anwesend. Der Vorstand nahm an allen Treffen jeweils vollzählig teil, soweit es nicht um Themen ging, die in seiner Abwesenheit zu behandeln waren.

Zu den Themen, die im Rahmen der Sitzungen 2013 regelmäßig diskutiert wurden, gehörte die aktuelle Konjunktur- und Geschäftsentwicklung, die einerseits von der Rezession in der Eurozone und einer vor allem im ersten Halbjahr schwachen Nachfrage der Investitionsgüterindustrie geprägt wurde. Andererseits entwickelte sich die internationale Automobilindustrie vor allem in Nordamerika und China deutlich besser als erwartet. Darüber hinaus waren die Wirksamkeit des Risikomanagements, die Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie die operativen Zielvorgaben in allen Treffen wichtige Tagesordnungspunkte. In den Sitzungen im April, Juli und September befasste sich der Aufsichtsrat zudem mit den jeweils anstehenden Quartalsberichten bzw. dem Halbjahresbericht.



Dr. Werner Rupp

Über diese regelmäßigen Themen hinaus setzte sich der Aufsichtsrat in der März-Sitzung intensiv mit den Jahresabschlüssen der LEONI AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2012 auseinander. Nach ausführlicher Beratung billigte er beide Abschlüsse ohne Beanstandungen.

Am 30. April diskutierte der Aufsichtsrat intensiv über das Thema Compliance. In diesem Zusammenhang wurde unter anderem eine Vertraulichkeitserklärung für Mitarbeiter von Aufsichtsratsmitgliedern verabschiedet, die in die Vorbereitung von Sitzungen eingebunden sind.

Ein Schwerpunktthema der Sitzung am 18. Juli war das Projekt „Fabrik der Zukunft“ am Standort Roth. Hier wurde ausführlich über den Status quo des in Planung befindlichen wegweisenden LEONI-Fertigungsstandorts berichtet.

In seiner Sitzung am 19. September befasste sich der Aufsichtsrat umfassend mit Planrechnungen für die kommenden Jahre und analysierte die Auswirkungen verschiedener Konjunkturszenarien auf die künftige Entwicklung des LEONI-Konzerns. Darüber hinaus wurde die Bildung eines Strategieausschusses beschlossen, der sich noch im November und Dezember zu zwei Sitzungen gemeinsam mit dem Vorstand traf und sich intensiv mit der Unternehmensstrategie befasste. Weitere Themen des September-Meetings waren die Diskussion über den aktualisierten Corporate Governance Kodex und Beratungen über die Vorstandsvergütung, wobei hier unter anderem ein Vergleich mit der Vorgehensweise anderer MDAX-Unternehmen angestellt wurde.

Wichtiger Tagesordnungspunkt der Sitzung am 5. Dezember war die Vorstellung der Unternehmensstrategie und Unternehmensplanung 2014 sowie die Mittelfristplanung durch den Vorstand, mit der sich der Aufsichtsrat intensiv auseinandersetzte. Nach eingehender Diskussion stimmte der Aufsichtsrat der Strategie und den Planungen zu. Weitere Themen waren die Erklärung zum Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG, die mit Blick auf die Neufassung des Kodex aktualisiert wurde, sowie die Effizienzprüfung der Aufsichtsratsarbeit.

Am 19. September und 5. Dezember tagte der Aufsichtsrat jeweils teilweise auch ohne den Vorstand. Dabei wurden Personalthemen besprochen und unter anderem die Vorstandsvergütung für die Jahre 2013 und 2014 sowie das ab 2015 geplante neue Vergütungssystem diskutiert.

In einem jederzeit transparenten externen und internen Auswahlprozess bestellte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 5. Dezember nach intensiver Vorarbeit des Personalausschusses Dr. Frank Hiller mit Wirkung zum 1. April 2014 zum vierten Vorstand der LEONI AG. Er wird ab 1. Juli 2014 die Verantwortung für den Unternehmensbereich WCS von Dr. Klaus Probst übernehmen, der sich mit Blick auf das bevorstehende Wachstum des Konzerns künftig neben den klassischen Tätigkeiten des Vorstandsvorsitzenden um die Umsetzung der neu definierten Konzernstrategie sowie um Mergers & Acquisitions kümmern wird.

### **Arbeit der Ausschüsse**

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat fünf Ausschüsse gebildet. Dabei handelt es sich um den Prüfungs-, den Personal-, den Nominierungs- und den 2013 neu eingerichteten Strategieausschuss. Hinzu kommt der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Die Ausschüsse bereiten die im Aufsichtsratsplenium zu behandelnden Themen und die dort zu fassenden Beschlüsse vor. Die jeweiligen Ausschussvorsitzenden berichten in den Aufsichtsratssitzungen über die in den Ausschüssen besprochenen Angelegenheiten und die Ergebnisse ihrer Diskussionen.

Der Prüfungsausschuss hielt 2013 insgesamt vier Sitzungen ab. Er setzte sich intensiv mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2012, den Lageberichten und dem Bericht des Abschlussprüfers auseinander. Darüber hinaus bereitete er die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 vor und befasste sich eingehend mit den Quartalsberichten bzw. mit dem Halbjahresbericht. Weitere Themen waren die Wirksamkeit des

Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems sowie die Ausarbeitung von Vorschlägen zur Weiterentwicklung der Compliance in der Unternehmensgruppe.

Der Personalausschuss tagte im vergangenen Geschäftsjahr fünfmal, wobei die Suche nach einem weiteren Vorstandsmitglied und die Beratungen über ein neues Vorstandsvergütungssystem in Anlehnung an die Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex im Mittelpunkt standen. In diesem Zusammenhang wurde auch über die Relation der Vorstandsvergütung zur Vergütung der oberen Führungsebene sowie der Belegschaft insgesamt diskutiert. Außerdem setzte sich der Personalausschuss mit den sonstigen Änderungen des Corporate Governance Kodex auseinander.

Der Nominierungsausschuss tagte zweimal gemeinsam mit dem Personalausschuss zu dessen Terminen im Juli und September und unterstützte den Personalausschuss vor allem bei der Auswahl eines neuen Vorstandsmitglieds.

Ebenfalls zweimal tagte der neu gebildete Strategieausschuss zusammen mit dem Vorstand, um sich gemäß seiner Geschäftsordnung intensiv mit der Strategie des LEONI-Konzerns und der Unternehmensbereiche zu befassen. Nach eingehender Diskussion befürwortete der Ausschuss die vom Vorstand vorgestellte Unternehmensstrategie.

Die Einberufung des Vermittlungsausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG war im Geschäftsjahr 2013 nicht notwendig.

### **Corporate Governance und Entsprechenserklärung**

Wie aus der Beschreibung der Schwerpunkte der Beratungen im Plenum bereits hervorgeht, befasste sich der Aufsichtsrat auch 2013 wieder eingehend mit der Corporate Governance bei LEONI. Richtschnur dabei war der Deutsche Corporate Governance Kodex, mit dessen Änderungen und den Auswirkungen auf die LEONI AG sich der Aufsichtsrat ausführlich auseinandersetzte. Die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wurde angepasst.

LEONI erfüllt mit einer Ausnahme alle Empfehlungen und Anregungen der aktuellen Fassung des Corporate Governance Kodex. Die Ausnahme betrifft die neue Regelung zur Vorstandsvergütung, die unter anderem empfiehlt, dass bei der Festlegung der Vorstandsvergütung das Verhältnis zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigt werden soll. Eine starre und durch feste Bezugsgrößen vorgegebene Verhältnismäßigkeit hält der Aufsichtsrat von LEONI allerdings nicht für sinnvoll. Details zu dieser Entscheidung können der aktuellen Entsprechenserklärung entnommen werden.

Entsprechenserklärung  
>> Seite 38

Auch 2013 nutzte die Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder die von der Gesellschaft angebotenen Informations- bzw. Fortbildungsveranstaltungen. Diese befassten sich im vergangenen Jahr schwerpunktmäßig mit den Themen Compliance und Deutscher Corporate Governance Kodex.

### **Jahresabschlussprüfung**

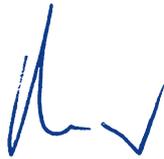
Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 30. April 2013 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2013 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Verantwortliche Prüfungspartner im Sinne des § 319 a Abs. 1 Satz 4 HGB waren Udo Schubert und Gero Schütz. Die Lageberichte beschreiben die Situation der AG und des Konzerns sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung in zutreffender Weise. Der Abschlussprüfer bewertete auch die Qualität des Risikomanagement-Systems positiv.

Die Jahresabschlüsse der Gesellschaft und des Konzerns, die Lageberichte und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor. Der Prüfungsausschuss hat diese Unterlagen in seiner Sitzung am 17. März 2014 vorgeprüft. In der ordentlichen Aufsichtsratsitzung vom 24. März 2014 wurde umfassend über diese Abschlüsse und Berichte beraten. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Mit Blick auf den Prozess der Rechnungslegung bestätigten sie dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des Internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer schriftlich, dass sie im Berichtsjahr über die Abschlussprüfung hinaus keine wesentlichen Leistungen für die LEONI AG erbracht haben und keine Umstände vorliegen, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten. Die abschließende Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte von AG und Konzern durch den Aufsichtsrat führte zu keinen Einwendungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2013 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 1,00 € je Aktie auszuschütten.

#### **Dank an Vorstand und Mitarbeiter**

Der Aufsichtsrat dankt allen Vorstandsmitgliedern und Mitarbeitern für die sehr gute Arbeit, die 2013 trotz zahlreicher Vorleistungen zu einem soliden Geschäftsergebnis führte.

Nürnberg, 24. März 2014



Dr. Werner Rupp  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

# Aufsichtsrat und Vorstand

## Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats	Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien
Vorsitzender <b>Dr. Werner Rupp</b>   66   Burgthann	—
1. stellvertretender Vorsitzender <b>Franz Spieß</b> <sup>1</sup>   57   Büchenbach	—
2. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Schwabach	—
2. stellvertretender Vorsitzender <b>Prof. Dr. Klaus Wucherer</b>   69   Ungelstetten / Winkelhaid Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatungs-GmbH	Mitglied des Aufsichtsrats der DÜRR AG, Bietigheim-Bissingen; Mitglied des Aufsichtsrats der SAP AG, Walldorf; Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Heitec AG, Erlangen (seit 27.06.2013); Vorsitzender des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG, Esslingen (seit 19.04.2013)
<b>Gabriele Bauer</b> <sup>1</sup>   58   Prichsenstadt Gesamtbetriebsratsvorsitzende	—
<b>Josef Häring</b> <sup>1</sup>   52   Grafenwiesen Betriebsratsvorsitzender	—
<b>Ingrid Hofmann</b>   60   Hiltoltstein Geschäftsführerin der I.K. Hofmann GmbH	—
<b>Karl-Heinz Lach</b> <sup>1</sup>   55   Eschweiler Betriebsratsvorsitzender	—
<b>Dr. Werner Lang</b>   46   Ergersheim Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH, Fürth Geschäftsführer der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, Ergersheim Geschäftsführer der Ing. H. Lang GmbH & Co. KG, Fürth (bis 31.12.2013) Geschäftsführer der Lang Technics GmbH & Co. KG, Ergersheim Geschäftsführer der MEKRA Global Mirrors GmbH, Fürth	Mitglied des Aufsichtsrats der MEKRA Lang Otomotiv Yan Sanayi A.S., Ankara, Türkei; Mitglied des Aufsichtsrats der Daito Lang Mirror Co., Chonburi, Thailand
<b>Richard Paglia</b> <sup>1</sup>   47   Allersberg Senior Vice President Strategic Purchasing bei der LEONI Kabel Holding GmbH	—
<b>Dr. Bernd Rödl</b>   70   Nürnberg Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt bei Rödl & Partner GbR	—
<b>Wilhelm Wessels</b>   61   Oberhembach / Pyrbaum Selbstständiger Management Consultant	Mitglied des Beirats der TriStyle Mode GmbH & Co. KG, Fürth; Mitglied des Verwaltungsrats der STAEDTLER Noris GmbH, Nürnberg
<b>Helmut Wirtz</b> <sup>1</sup>   63   Stolberg 1. Bevollmächtigter der IG Metall, Verwaltungsstelle Stolberg	Mitglied des Aufsichtsrats der Aurubis AG, Hamburg (bis 28.02.2013)

<sup>1</sup> Arbeitnehmervertreter

### Ausschüsse des Aufsichtsrats

<b>Vermittlungsausschuss</b> gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
<b>Prüfungsausschuss (Audit Committee)</b>	Dr. Bernd Rödl, Vorsitzender; Richard Paglia, Dr. Werner Rupp, Franz Spieß
<b>Personalausschuss</b>	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Franz Spieß, Prof. Dr. Klaus Wucherer
<b>Nominierungsausschuss</b>	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender; Dr. Bernd Rödl, Prof. Dr. Klaus Wucherer
<b>Strategieausschuss</b>	Prof. Dr. Klaus Wucherer, Vorsitzender; Gabriele Bauer, Dr. Werner Lang, Richard Paglia, Dr. Bernd Rödl, Dr. Werner Rupp, Helmut Wirtz

## Vorstand

### **Dr. Klaus Probst**

Vorstandsvorsitzender,  
verantwortlich für den Unternehmens-  
bereich Wire & Cable Solutions,  
Vorstandsmitglied seit 1997.

Dr. Klaus Probst wurde 1953 in Nürnberg geboren, studierte Chemie-Ingenieurwesen in Erlangen und promovierte zum Dr.-Ing. Er startete seine berufliche Karriere 1980 als Planungsingenieur bei der Großkraftwerk Franken AG. 1989 wechselte er als Leiter des Werks Roth zur LEONI AG. 1997 wurde er in den Vorstand berufen, dem er seit 2002 vorsteht.

### **Dr. Andreas Brand**

verantwortlich für den  
Unternehmensbereich Wiring Systems,  
Vorstandsmitglied seit 2012.

Dr. Andreas Brand, geboren 1966 in Werneck, schloss sein Studium der Produktionstechnik in Erlangen als Dr.-Ing. ab. Sein beruflicher Werdegang führte ihn über Motorola und Grundig zur Continental AG, wo er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung der Division Chassis und Safety war. 2012 wechselte er in den Vorstand der LEONI AG und übernahm Anfang 2013 die Verantwortung für den Unternehmensbereich Wiring Systems.

### **Dieter Bellé**

verantwortlich für die Bereiche  
Finanzen und Controlling,  
Arbeitsdirektor,  
Vorstandsmitglied seit 2000.

Dieter Bellé wurde 1956 in Hamburg geboren. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln wirkte er seit 1979 in verschiedenen kaufmännischen Funktionen im Krupp Konzern, der Felten & Guillaume AG sowie als Geschäftsführer der Peguform GmbH. Im Jahr 2000 wurde er in den Vorstand der LEONI AG berufen und verantwortet dort den Großteil der zentralen Fachbereiche.



## LEONI 2013 Nachrichten aus aller Welt

### Februar

**BUSAN, SÜDKOREA** LEONI erhält einen neuen Auftrag der Ssangyong Motor Company und festigt damit die Position im wichtigen Wachstumsmarkt Südkorea. Ssangyong, einer der führenden koreanischen Hersteller von Geländelimosinen, bestellt Kabelsätze für einen neuen Geländewagen, der 2015 auf den Markt kommt.

**LAATZEN, DEUTSCHLAND** LEONI präsentiert mit dem LSH 3 eine neue Generation von Energiezuführungssystemen für Roboter. Das intelligente und kompakte Design der innovativen Schlauchpaketlösung reduziert das Risiko potenzieller Kollisionen, bislang eine der häufigsten Fehlerursachen bei der Roboter-Energieversorgung.

### März

**NÜRNBERG, DEUTSCHLAND** Mit einem Elektro-Kleinbus vom Typ „mia“, den LEONI dem Lehrstuhl für Fertigungsautomatisierung und Produktionssystematik der Friedrich-Alexander-Universität zur Verfügung stellt, können Mitarbeiter und Studenten künftig umweltfreundlich zwischen den beiden Lehrstuhl-Standorten Erlangen und Nürnberg pendeln. Der für den Stadtverkehr konzipierte „mia“ ist serienmäßig mit einer Bordnetz-Lösung von LEONI ausgestattet.

### April

**PEKING, CHINA** Gleich zwei Auszeichnungen bestätigen die gute Position des LEONI-Unternehmensbereichs Wiring Systems im Wachstumsmarkt China: Die Benz Beijing Automotive Company (BBAC) kürt LEONI als einen der wichtigsten Zulieferer im Reich der Mitte, und der Fachverlag „Vogel Industry Media China“ prämiert LEONI als einen der TOP 50 Automobilzulieferer Chinas.

### Mai

**PUNE, INDIEN** Mit der Eröffnung eines neuen Werks bei Pune treibt der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions seine Internationalisierung in Indien und den Nachbarländern voran. Der Standort liefert zunächst Standardkabel für die schnell wachsende indische Automobilindustrie. Zu einem späteren Zeitpunkt ist auch die Herstellung von Spezialleitungen für die Fahrzeugindustrie sowie von Kabeln für die Petrochemie geplant.

### Juni

**FRIESOYTHE, DEUTSCHLAND** Siemens wählt die Business Unit Industrial Solutions zu einem der besten Lieferanten im Geschäftsbereich „Motion Control“. Unter 300 Herstellern, die in den Kategorien Key Account, Quality, Logistics, R&D und Overall prämiert werden, erhält LEONI den Titel „Best Logistics“.

#### Juli

 **CINDERFORD, GROSSBRITANNIEN** Die britische LEONI Temco wird von ihrem Kunden HEW-Kabel als „Rohstofflieferant des Jahres“ ausgezeichnet. Als preiswürdig werden vor allem die Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft des Herstellers von Spezialdrähten und -litzen für die Kabelindustrie erachtet.

#### August

 **BOUZNIKA, MAROKKO** Zur kundenorientierten Optimierung unserer Bordnetzfertigung in Marokko müssen wir das Werk in Bouznika schließen und bauen am Standort Berrechid hochmoderne Produktionskapazitäten auf. Die mit der Werkschließung verbundenen Restrukturierungsaufwendungen belasten das Konzernergebnis 2013 deutlich.

#### September

 **FRANKFURT, DEUTSCHLAND** Unter dem Motto „LEONI beyond harness“ (LEONI – mehr als Kabelsätze) präsentieren wir auf der Internationalen Automobilausstellung unter anderem Innovationen zum Thema Gewichtsreduzierung im Fahrzeug und Elektromobilität. Gezeigt werden zum Beispiel Aluminiumkabel und andere alternative Leiter, optimierte Kabelsatzarchitekturen und Hochvolt-Lösungen für Fahrzeuge mit Elektro- oder Hybridmotor.

#### Oktober

 **LANGFANG, CHINA** Mit der Eröffnung des vierten Bordnetz-Werks in China setzt der LEONI-Unternehmensbereich Wiring Systems seine Globalisierungsstrategie konsequent fort. Das Werk in Langfang liefert Bordnetz-Systeme für Fahrzeuge von Beijing Benz Automotive Company, dem Gemeinschaftsunternehmen der Daimler AG und ihrem chinesischen Partner BAIC.

#### November

 **DURANGO, MEXIKO** LEONI nimmt die Vorproduktion von Bordnetz-Systemen für die neue C-Klasse von Mercedes auf und stärkt damit seine Position im amerikanischen Pkw-Geschäft. Wir statten dieses Fahrzeug auch in China aus und zeigen damit, dass wir global auf identisch hohem Niveau fertigen und liefern.

#### Dezember

 **TUCSON, USA** Im neuen Geschäftsfeld Power Sports des Unternehmensbereichs Wiring Systems erhalten wir von Polaris, einem großen amerikanischen Hersteller von Snowmobilen und Geländefahrzeugen, neue Aufträge zur Belieferung von zwei Offroad-Fahrzeugen. Zu unseren Abnehmern in diesem Segment zählt unter anderem auch der Motorradhersteller Harley-Davidson.

## Mobilität morgen

Antriebs-Alternativen		<p>Wer rastet, der rostet – dieses alte Sprichwort gilt heute und in Zukunft mehr denn je. Die ganze Welt ist ständig in Bewegung. Mobil sein, heißt erfolgreich sein, Mobilität ist Voraussetzung für Prosperität und zugleich ein globaler Trend, der sich ständig verändert. Getrieben wird Mobilität vor allem durch eigenes Wachstum – das weltweit steigende Personen- und Güterverkehrsaufkommen. Aber auch andere globale Entwicklungen verändern Mobilität: zunehmendes Umweltbewusstsein, Urbanisierung, die Digitalisierung aller Lebensbereiche und überhaupt technischer Fortschritt.</p> <p>Die bestimmenden Trends für die Mobilität von morgen sind vielfältig und nicht auf ein Verkehrsmittel beschränkt. Im Pkw werden Themen wie alternative Antriebssysteme und Leichtbau eine immer wichtigere Rolle spielen. Hinzu kommen verbesserte Komfort- und Sicherheitsanwendungen, deren Vernetzung es in naher Zukunft möglich macht, dass Autos autonom fahren. Der Gütertransport wird weiter expandieren und umweltfreundlicher werden, egal ob im Lkw oder auf der Schiene.</p>
Leicht-Gewicht		
Autonomes Fahren		
Transport-Gut		
Großstadt-Verkehr		
Verkehrs-Knoten		

Wachsen werden auch die öffentlichen Verkehrssysteme – der Nahverkehr ebenso wie Flughäfen und Schienennetze. Die Zukunft gehört nach Auffassung vieler Automobilexperten wahrscheinlich kombinierten Verkehrskonzepten, die ein Höchstmaß an Individualität mit möglichst effizienter Verkehrswegenutzung und deutlich verringerten Umwelteinwirkungen verbinden.

All diese Trends haben eines gemeinsam: Um zu funktionieren, müssen Daten und Energie transportiert werden – zwischen Fahrzeugkomponenten, den Verkehrsmitteln untereinander sowie externen Versorgungs-, Infrastruktur- und Steuerungssystemen. Dazu benötigt man Leitungen, Kabel- und Bordnetz-Systeme von LEONI.



## Antriebs-Alternativen



Mobilität braucht immer einen Antrieb. Und ein guter Antrieb soll heute nicht nur effizient, sondern auch klimaschonend sein. Die Fahrzeugindustrie arbeitet deshalb an sparsameren Verbrennungsmotoren ebenso wie an alternativen Konzepten. Die nahe Zukunft scheint noch mehrheitlich der herkömmlichen Technologie zu gehören, aber in den nächsten Jahrzehnten wird die Bedeutung elektrifizierter Antriebe ständig wachsen. Nach verhaltenem Start mehren sich die Anzeichen einer guten Entwicklung. Dabei stehen noch verschiedene Technologien im Wettbewerb:

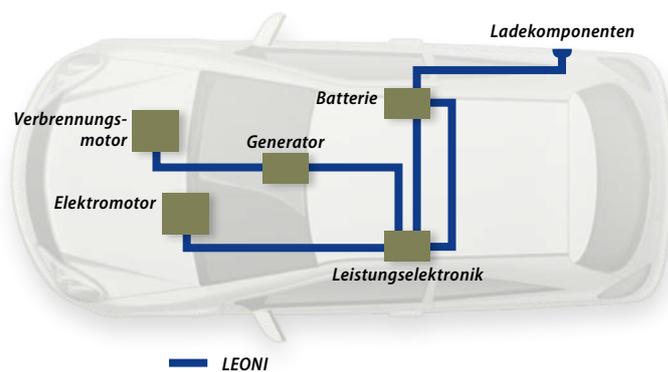
Das **klassische Elektroauto**, das heute noch vergleichsweise kurze Reichweiten hat, aber theoretisch an jeder Haushaltssteckdose geladen werden kann.

Der **Range Extender**, ein Elektroauto mit Kraftwerk zur Reichweitenverlängerung an Bord – ebenfalls mit Ladeschnittstelle. Dafür kommt ein Benzin- oder Dieselmotor, der einen Elektrogenerator antreibt, ebenso in Frage wie eine Brennstoffzelle, die direkt Strom erzeugt.

Sogenannte **Plug-in-Hybride**, also Fahrzeuge, die sowohl mit einem Verbrennungs- als auch mit einem Elektromotor ausgestattet sind. Diese können von beiden Motoren direkt angetrieben werden und verfügen wie ein reines Elektroauto über eine Ladeschnittstelle.

Oder **Vollhybride**, die grundsätzlich von einem Verbrennungsmotor angetrieben werden, der von verschiedenen Elektromotoren unterstützt wird, und kurze Strecken rein elektrisch zurücklegen können. Sie beziehen ihren Strom aus überschüssiger Energie, die zum Beispiel beim Bremsen anfällt und in einer relativ kleinen Batterie gespeichert werden kann.

Jede dieser Technologien benötigt zusätzlich zu herkömmlichen Bordnetz-Systemen Hochvolt-Kabelsätze, die den besonderen Anforderungen des Elektroantriebs genügen. LEONI hat seit vielen Jahren entsprechende Produkte im Programm und baut dieses Angebot kontinuierlich aus.



Elektrischer Antriebsstrang und Ladekabelsatz beim Range Extender



KABEL, KOMPONENTEN UND KABELSÄTZE  
FÜR ELEKTRISCHE FAHRZEUGE UND HYBRIDFAHRZEUGE

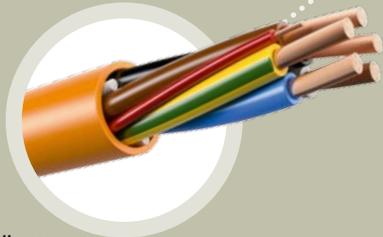
**LEONI Hivocar** Hochflexible Spezialleitungen für die Verkabelung von Hybrid-, Brennstoffzellen- oder Elektrofahrzeugen.

**Ladedose** Ladeschnittstelle für das fahrzeugseitige Aufladen der Batterie an Ladesäulen oder Haushaltssteckdosen.

**Hochvolt-Verteilerbox** Komponente zum Anschluss von Nebenaggregaten und Ladegerät an das Bordnetz.

**Hochvolt-Kabelsatz** Komplettes System zur Energieübertragung zwischen Batterie und Motor oder anderen Aggregaten wie Klimakompressor oder Zuheizung sowie zur Ladeschnittstelle.

**Batterieinterne Verkabelung** Kabelsätze zur Verschaltung sowie Temperaturüberwachung und -steuerung der einzelnen Zellen in der Batterie.



*LEONI Hivocar*



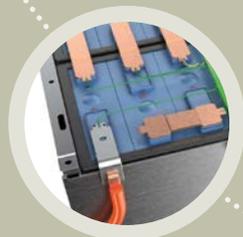
*Ladedose*



*Hochvolt-Verteilerbox*



*Hochvolt-Kabelsatz*



*Batterieinterne Verkabelung*



## Leicht-Gewicht



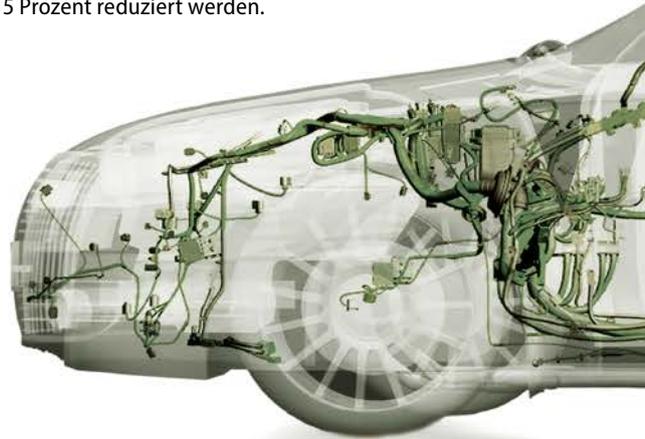
Gewichtseinsparung ist einer der großen Trends im Fahrzeugbau. Autos, die weniger Kilos auf die Waage bringen, verbrauchen weniger Treibstoff. Damit lassen sich Kosten und Emissionen verringern. Fahrzeughersteller auf der ganzen Welt suchen deshalb ständig nach Möglichkeiten, einzelne Komponenten leichter zu gestalten. Das betrifft auch das Bordnetz, die zentrale Verbindung im Auto, die bereits in einem Wagen der Kompaktklasse bis zu 25 kg wiegen kann.

LEONI ist ein Meister der Gewichtsreduzierung im Bordnetz-Bereich. Mit neuen Leitermaterialien, reduzierten Kabelquerschnitten und optimierten Systemarchitekturen lassen sich bei diesem Geflecht aus Kabeln und Leitungen bis zu 20 Prozent des Gewichts einsparen. In einem Mittelklasse-Pkw sind das sechs bis acht Kilogramm.

Besonders viel bringt der Einsatz von Aluminium statt Kupfer. Aluminiumleiter müssen zwar dicker sein als Kupferleiter, um die gleiche elektrische Leistungsfähigkeit zu haben, sie wiegen aber nur etwa die Hälfte. Auf das gesamte Bordnetz-System hochgerechnet führt die Verwendung von Aluminium dort, wo es heute sinnvoll ist, zu einer Gewichtsersparnis von circa 10 Prozent.

Um den Querschnitt einer Leitung zu verringern, nutzt LEONI vor allem Kupferlegierungen wie Kupfer-Zinn, Kupfer-Silber und Kupfer-Magnesium. Bei Anwendungen, die eher mechanische Festigkeit als hohe Leitfähigkeit erfordern, lässt sich der Leitungsquerschnitt damit um fast zwei Drittel reduzieren. Das spart nicht nur Gewicht, sondern auch Platz.

Bei der Planung des Bordnetz-Systems für ein neues Fahrzeugmodell gibt es ebenfalls viel Einsparpotenzial. Unser selbstentwickeltes Tool Toodedis optimiert das Bordnetz-System mittels elektrischer und thermischer Simulation. Damit kann der jeweils günstigste Leitungsquerschnitt festgelegt und das Gesamtgewicht eines Bordnetz-Systems um bis zu 15 Prozent reduziert werden.



*Das Simulationsverfahren Toodedis kann bis zu 15 Prozent des Bordnetzgewichts einsparen.*





**extra  
leicht**

## ALTERNATIVE LEITERMATERIALIEN

Gewichtersparnis in der Fahrzeugleitung durch alternative Leitermaterialien wie Aluminium oder dünnere Leitungen aus Kupferlegierungen mit hoher mechanischer Festigkeit.



**Ultra  
thin**

*Mantel mit  
ultradünnere Wandstärke*



**CuSn**

*Leitermaterial  
Kupfer-Zinn-Legierung:  
Kabeldurchmesser um  
bis zu 20 Prozent reduziert*

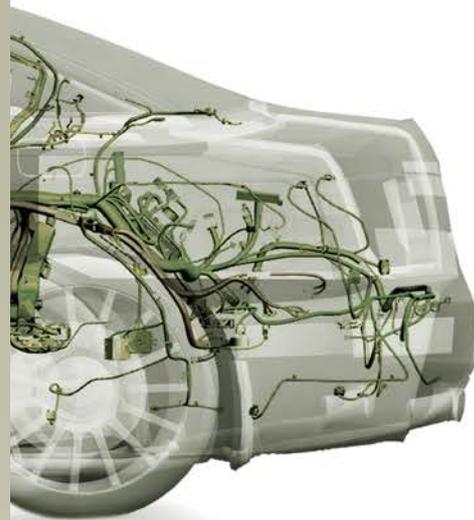


**CuAg**

*Leitermaterial  
Kupfer-Silber-Legierung:  
Kabeldurchmesser um  
bis zu 15 Prozent reduziert*

Al

Leitermaterial Aluminium:  
bis zu zwei Drittel  
Gewichtseinsparung



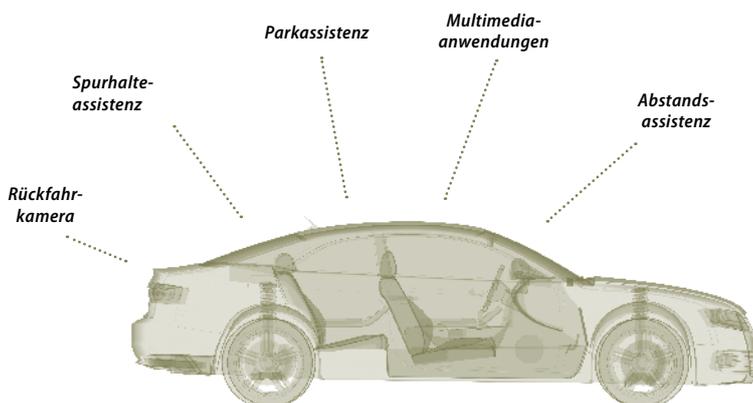
## Autonomes Fahren



Das Auto von heute ist längst nicht mehr nur Fortbewegungsmittel. Fahrer erwarten zusätzlich ein hohes Maß an Sicherheit und wünschen sich benutzerfreundliche Unterhaltungs- und Komfortangebote. Zunehmend sind Autos mit aktiven Fahrerassistenzsystemen wie Abstandsregel- oder Spurhalteassistenten ausgestattet. Auch Einparkhilfen und Rückfahrkameras gehören in bestimmten Wagenklassen bereits zum Standard. Gleichzeitig greift der digitale Lebensstil auf das Auto über. Zugang zum Internet oder sogar ständige Online-Verbindungen sind für immer mehr Autofahrer selbstverständlich. Durch die wachsende Anzahl an Sicherheits-Features, Internet- und Kommunikationslösungen im Fahrzeug erhöht sich der Bedarf an speziellen Kabeln und Leitungen kontinuierlich. Als einer der weltweit größten Kabelhersteller für die Automobilindustrie hat LEONI für jede Anwendung im Fahrzeug das richtige Kabel.



Die Vision vieler Hersteller: Das Auto der Zukunft braucht vielleicht gar keinen Fahrer mehr, sondern fährt autonom. Einige Selbstfahrkomponenten wie Stau- und Einparkassistent existieren bereits und die Weiterentwicklung zum Roboterauto läuft. Erste Testfahrten von autonom gesteuerten Pkw wurden schon erfolgreich absolviert. Grundlage dafür ist eine Vielzahl von Fahrerassistenz- und Radarsystemen, deren Informationen in Echtzeit zusammengefasst und ausgewertet werden, damit der Bordcomputer die richtigen Fahrentscheidungen treffen kann. Die Zusammenführung dieser Informationen erfolgt über ein sogenanntes Bussystem wie zum Beispiel das besonders leistungsfähige Gigabit-Ethernet. LEONI entwickelt derzeit ein automobiltaugliches Gigabit-Ethernetkabel und profitiert dabei von seiner langjährigen Erfahrung im Automotive-Dienstleistungsgeschäft.





MAP  
MODE

## FAHRZEUGLEITUNGEN

Von der Sitzeinstellung über die Klimaanlage, von der Einparkhilfe bis zum Regensensor, vom GPS-Empfänger bis zum Handy-Interface – all diese Komponenten hängen an Kabeln und Leitungen von LEONI. Insgesamt bieten wir hierfür über 4.500 verschiedene Produkte im Wesentlichen aus den Produktfamilien LEONI Dacar und LEONI Adascar.

**LEONI Adascar** In der Sicherheitstechnik setzen sich zunehmend Kabel durch, die viele verschiedene Funktionen parallel steuern können. Ein neues LEONI Adascar-Kabel liefert Strom und kontrolliert gleichzeitig die Sensorik für drei Brems-Assistenzsysteme: das Antiblockiersystem ABS, das elektronische Stabilitätsprogramm ESP und die elektronische Parkbremse.

**LEONI Dacar** Ein neuer Trend im Multimedia-bereich sind Full-HD-fähige Bildschirme, die im Auto auch in Form eines Klappdisplays umgesetzt werden. Die innovativen Dacar-Kabel, die LEONI für diese Anwendungen liefert, sind nicht nur in der Lage, die notwendigen Datenmengen für die hochauflösende Bildqualität bereitzustellen, sondern auch robust genug, um die mit dem Klappdisplay verbundene häufige Bewegung auszuhalten.

**Ethernet für Automotive** LEONI arbeitet derzeit gemeinsam mit Automobilherstellern und anderen Zulieferern an einem automotivetauglichen Ethernet-System. Erste Bemusterungen für bestimmte Fahrzeugtypen laufen bereits für das 100-kbit/s-System. Schon in vier bis fünf Jahren kann das Gigabit-Ethernet in Serien gefertigt und damit eine neue Bordnetzarchitektur Realität werden.



*LEONI Dacar-Leitung 805  
für Multimedia-Anwendungen*



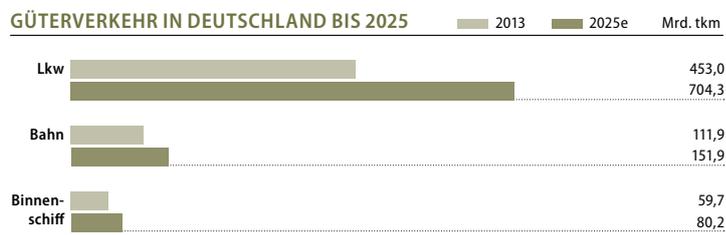
## Transport-Gut



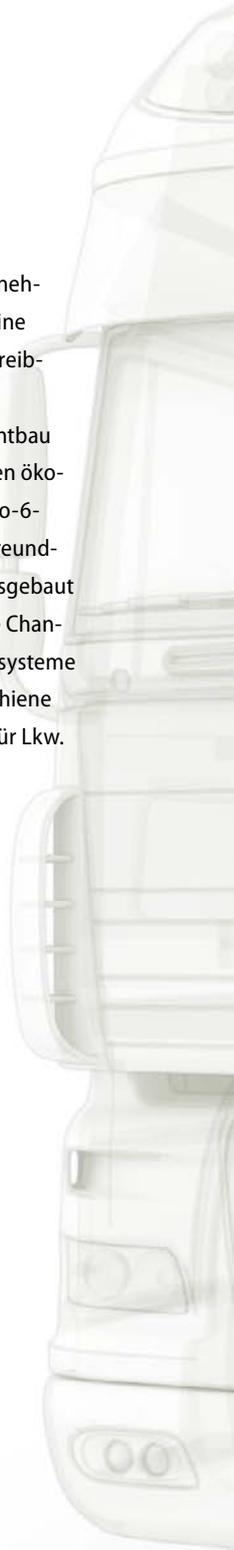
Lebensmittel aus der ganzen Welt, täglich frisch verfügbar im Supermarkt: Für viele Menschen ist das selbstverständlich. Genau wie die Tatsache, dass zahllose Vorprodukte rasch und zur richtigen Zeit in Fabriken ankommen, um weiterverarbeitet zu werden. Dahinter steckt eine logistische Meisterleistung – ein schneller und effizienter Güterverkehr. Dieser nimmt weltweit nach wie vor zu, vor allem in den Schwellenländern. Aber auch in Deutschland ist weiteres Wachstum zu erwarten. Hier werden die gefahrenen Tonnenkilometer (tkm) bis 2025 um etwa die Hälfte steigen. Der Löwenanteil landet dabei auf der Straße: Gut 70 Prozent aller Güter werden heute in Lastkraftwagen transportiert. Rund 20 Prozent entfallen auf die Schiene, der Rest auf die Binnenschifffahrt.

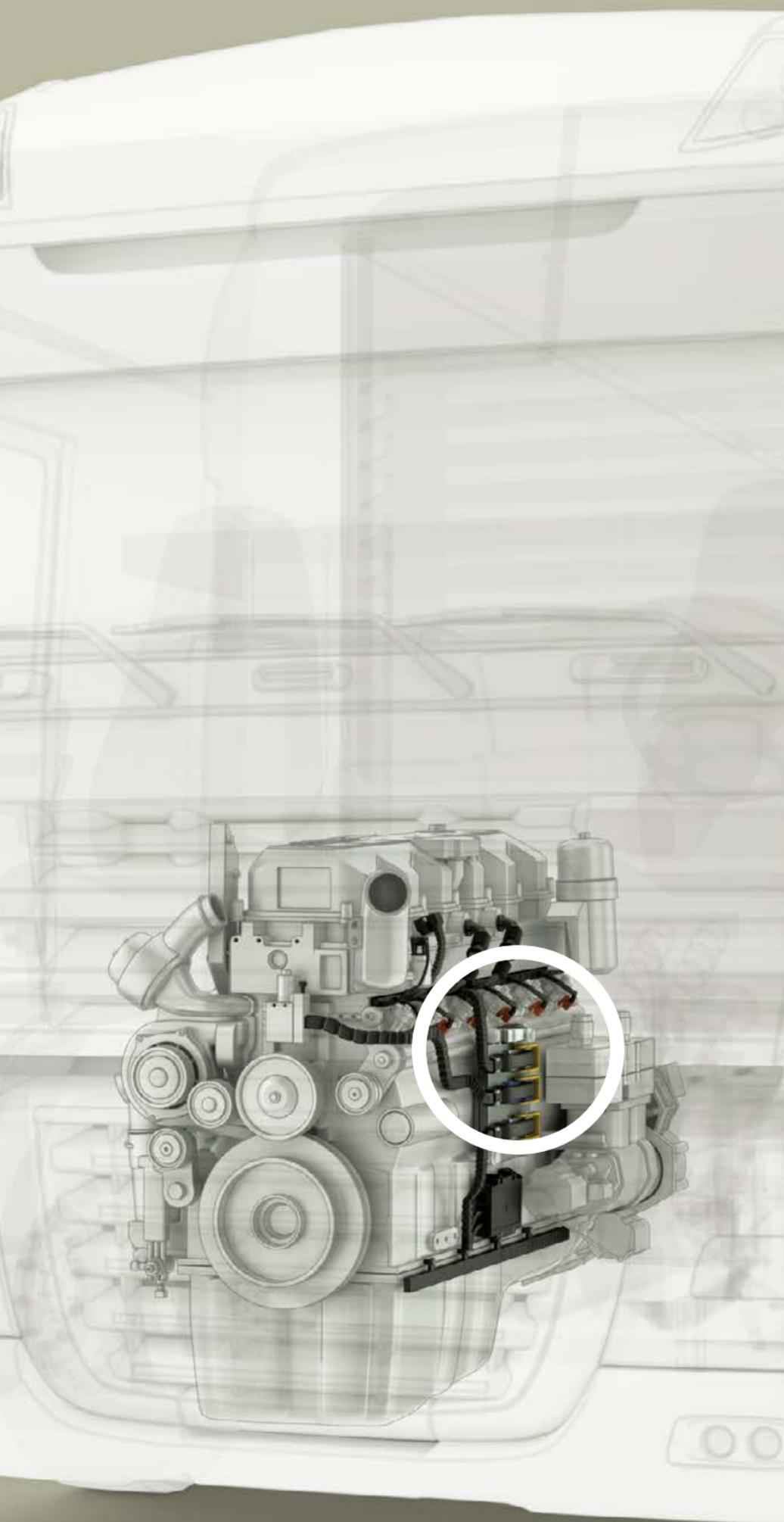
Egal, welches Verkehrsmittel genutzt wird: Neben Schnelligkeit und Effizienz spielen zunehmend Kosten- und Umweltgesichtspunkte eine Rolle. Also müssen auch im Gütertransport Treibstoffverbrauch und Emissionen sinken.

Die Lkw-Hersteller setzen deshalb auf Leichtbau und effiziente Motorentechnik, die strengerer ökologischen Anforderungen wie der neuen Euro-6-Norm genügt. Und der ohnehin als umweltfreundlich geltende Schienenverkehr soll weiter ausgebaut werden. Das eröffnet auch LEONI zusätzliche Chancen: Wir bieten sowohl Leitungen und Kabelsysteme für verschiedenste Anwendungen auf der Schiene als auch Kabelsätze und Bordnetz-Systeme für Lkw.



Quellen: Statistisches Bundesamt (2013, vorläufige Berechnungen), VDA





## KABELSÄTZE UND KOMPONENTEN FÜR NUTZFAHRZEUGE

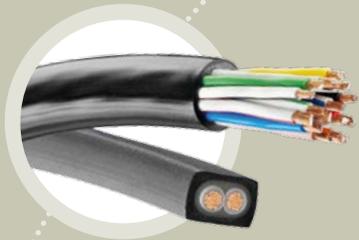
Für Lkw und andere Nutzfahrzeuge entwickelt und produziert LEONI komplette Bordnetz-Systeme, formstabile Kabelsätze, Hochvolt-Kabelsätze, elektrische Komponenten und Steckverbindungs-Systeme.

### **Kabelsätze für Euro-6-Motoren**

Je strenger die Abgasnorm, desto komplexer der Motor: Kabelsätze für Lkw-Motoren der neuen Euro-6-Generation sind mit deutlich mehr Sensoren ausgestattet und wesentlich aufwändiger als ihre Euro-5-Norm-Vorgänger. Deshalb sind sie bis zu 30 Prozent umfangreicher.

### **Aluminium-Batterieleitung**

Maßgeschneiderte gewichtsreduzierte Kabelsätze senken das Gewicht im Lkw und damit auch den Spritverbrauch: Batterieleitungen aus Aluminium sind beispielsweise um 30 bis 40 Prozent leichter als herkömmliche Alternativen.



*Adascar Sensorleitungen*



*Komponenten*



*Formstabiler  
Kabelsatz*



*Aluminium-  
Batterieleitung*



## Großstadt-Verkehr



Städte wachsen. Seit fünf Jahren wohnt mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Ballungszentren. 2025 werden es nach Angaben der Vereinten Nationen bereits 55 Prozent aller Menschen sein. Im selben Jahr dürfte es weltweit etwa 30 Megacities geben, also Städte mit mehr als zehn Millionen Einwohnern, allein zehn davon in China. Diese zunehmende Urbanisierung führt zu Platz-, Infrastruktur- und Umweltproblemen, nicht zuletzt, weil sich die Menschen in den Ballungszentren viel bewegen. Deshalb gibt es bereits heute in vielen Großstädten der Welt sehr gut funktionierende öffentliche Verkehrssysteme. Trotzdem wächst der Bedarf dafür weiter. Einerseits durch steigende Einwohnerzahlen, andererseits durch den Versuch vieler Stadtverwaltungen, den Individualverkehr zu reglementieren. Mit hohen Parkgebühren, Umweltzonen, Mautsystemen und anderen Fahrbeschränkungen sollen die Menschen davon abgehalten werden, mit dem eigenen Auto in die Innenstädte zu fahren.

Einige asiatische Megacities sind sogar dazu übergegangen, Pkw-Zulassungen zu verlosen. Der Ausbau des öffentlichen Personenverkehrs in und zwischen Ballungszentren sowie die bessere Vernetzung verschiedener Verkehrsmittel werden daher immer wichtiger. Zugleich sollen auch Busse und Bahnen möglichst umweltfreundlich fahren.

LEONI hat ein breites Angebot an Leitungen und Systemen für öffentliche Verkehrsmittel: Straßen-, U- und S-Bahnen werden ebenso von LEONI verkabelt wie Hochgeschwindigkeitszüge, Triebzüge oder moderne Elektro- und Dieselloks. Hinzu kommen beispielsweise Hochvolt-Kabelsätze für Busse mit elektrifiziertem Antrieb, die einen Beitrag zum umweltfreundlichen Stadtverkehr leisten.

### ÖPNV IN DEUTSCHLAND: ANTEIL AM VERKEHRSAUFKOMMEN



Quelle: VDA



## KABEL UND KABELSYSTEME FÜR HOCHGESCHWINDIGKEITZÜGE

Das LEONI-Angebot für Schienenfahrzeuge umfasst brandschutzkonforme Energie- und Datenkabel zur Versorgung und Steuerung verschiedenster elektrischer Anwendungen im Zug, individuell gefertigte Kabelbäume, tiefsttemperaturgeeignete Dach- und Wagenübergangssysteme für die Strom- und Signalübertragung zwischen den einzelnen Wagen und Erdungskonzepte für die Sicherheit.

**Energie- und Steuerleitungen** übertragen Strom, Signale und Daten, zum Beispiel für Zugführerpult, Schaltschränke und Steuerungsmodule, für die Antriebssysteme mit den Motoren, für Beleuchtung und Klimatisierung der Wagen oder für Bildschirme, Steckdosen und Leselampen an einzelnen Sitzplätzen.

Zusammengefasst zu kompletten Kabelbäumen für Wagen und Lokomotiven werden diese Leitungen zu hochkomplexen, kundenindividuell konfektionierten Systemen.

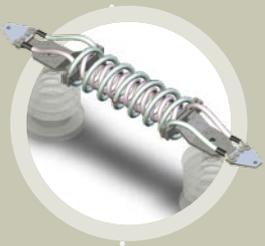
**Wagenübergangssysteme** konzeptioniert und produziert LEONI als kundenspezifische Lösungen für die Leistungs- und Signalübertragung zwischen den Wagen. Dafür werden meist zwei Übergangssysteme rechts und links der Kupplungen für jeweils bis zu zehn verschiedene Kabel angebracht. Dachübergangssysteme dienen in der Regel vorwiegend der Stromübertragung.



*Spezialkabel für die  
Schienenverkehrstechnik*



*Wagenübergangssystem*



*Dachübergangssystem*



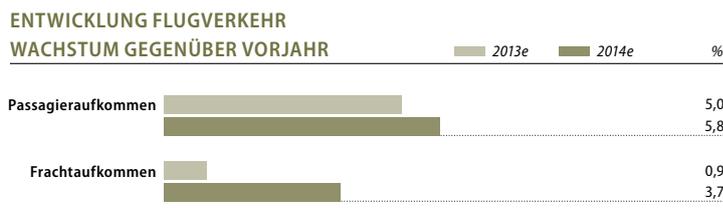
## Verkehrs-Knoten



Je mehr Menschen reisen, desto mehr Infrastruktur wird benötigt. Das gilt für Verkehrswege wie Straßen und Schienen ebenso wie für Knotenpunkte, also Bahnhöfe und Flughäfen.

Der Aufwärtstrend im Flugverkehr ist ungebrochen. Nach Schätzungen des Weltluftfahrtverbandes IATA erhöhten sich die Fluggastzahlen 2013 weltweit um 5 Prozent, und auch das Luftfrachtaufkommen nahm leicht zu. 2014 wird in beiden Bereichen ein weiteres Plus erwartet. Mit dem Flugverkehr wächst die Zahl und Größe von Flughäfen, und damit auch der Bedarf an Pistenbeleuchtung und Flugzeugversorgung am Boden. Für beide Anwendungen liefert LEONI Kabel, im 400 Hz-Bereich sogar patentierte Lösungen, die insbesondere in Ländern mit hohen Außentemperaturen interessante Vorteile in Sachen Umweltschutz und Energiekosten bieten, wenn der Strombedarf weiter steigt. Ein Grund für mehr externen Strombedarf ist der zukünftige Einbau elektrisch betriebener Klimakompressoren bei neuen Flugzeuggenerationen.

Etwas moderater, aber ebenso kontinuierlich wachsen der Schienenverkehr und der Bedarf an entsprechender Infrastruktur. Gebaut wird überwiegend oberirdisch, aus Platzmangel, Lärmschutzgründen oder wegen topografischer Hindernisse immer öfter aber auch unter der Erde. Und dabei werden nicht nur Gleise in Tunnel verlegt, sondern ganze Bahnhöfe entstehen unterirdisch. Die Verkabelung von Bahntunnels und Tiefbahnhöfen ist eine komplexe Aufgabe. LEONI hat hierfür ein breites Angebot an Produkten, Planungs- und Engineeringleistungen – und mit der Verkabelung des Gotthard-Tunnels und der Züricher Durchmesserlinie derzeit zwei Großprojekte in der Schweiz kurz vor dem erfolgreichen Abschluss. Künftig wird vor allem der Bedarf, Städte zu untertunneln, noch steigen – insbesondere in den Megacities Asiens, wo sich LEONI ebenfalls engagiert.



Quelle: IATA



## KABEL FÜR INFRASTRUKTURANWENDUNGEN

**Mittelspannungskabel** dienen der Energiezuführung im Tunnel, beispielsweise für die Betriebszentralen, Lüftung und Beleuchtung im Tunnel, aber auch für die Stromversorgung der Lokomotive über die Oberleitung.

**Steuerkabel oder Stellwerk**kabel übertragen Signale für Weichen, Lichtsignale und Stellwerke. Zum Einsatz kommen sie sowohl im Tunnel als auch an oberirdischen Gleisen.

**Sicherheitskabel** sind klassische Infrastruktorkabel für die Notfallversorgung. Sie stellen sicher, dass beispielsweise bei einem Brand eine Notfallbeleuchtung funktioniert und sind daher besonders robust und feuerfest.

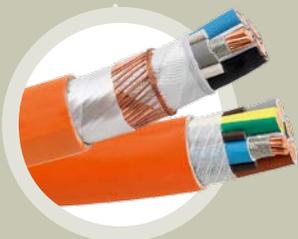
**Betajet Deltaflex-Kabel** sind patentierte 400 Hz Kabel, die hochflexibel und sehr abriebfest sind. Diese Leitung vermag auch bei hohen Umgebungstemperaturen von 55 °C noch die volle elektrische Last von 260 Ampere pro Phase dauernd zu übertragen und wird daher auch vorteilhaft in den Flughäfen Arabiens und der Golf-Region eingesetzt.



*Mittelspannungskabel*



*Steuer-und Stellwerkabel*



*Sicherheitskabel*



*Betajet Deltaflex-Kabel*



# Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung

## Corporate Governance bei LEONI

LEONI ist einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance) verpflichtet. Die Basis unserer Corporate Governance bilden gesetzliche Regelungen, die Satzung der LEONI AG, die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat und der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex). Diese Vorgaben und Leitlinien werden bei allen Entscheidungsprozessen berücksichtigt. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben für eine deutsche Aktiengesellschaft hat die LEONI AG ein duales Führungssystem, das durch eine personelle Trennung zwischen dem Vorstand als Leitungs- und Geschäftsführungsorgan und dem Aufsichtsrat als Überwachungsorgan gekennzeichnet ist.

Im Folgenden berichten wir gemäß Ziffer 3.10 des Kodex über unsere Corporate Governance sowie gemäß § 289a HGB über unsere wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

## Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Im Geschäftsjahr 2013 erfüllte LEONI alle Empfehlungen und alle Anregungen der bis zum 9. Juni 2013 gültigen Fassung des Kodex. Durch eine von der Hauptversammlung am 30. April 2013 beschlossene, rückwirkend zum 1. Januar 2013 erfolgte Änderung der Aufsichtsratsvergütung wurde die im Dezember 2012 mitgeteilte diesbezügliche Abweichung der in Ziffer 5.4.6 Absatz 2 Satz 2 genannten Empfehlung beseitigt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nunmehr anstelle einer erfolgsorientierten Vergütung eine Fixvergütung, für die die im Kodex genannte Empfehlung nicht gilt.

Die in der seit dem 10. Juni 2013 gültigen Fassung des Kodex enthaltenen Empfehlungen erfüllt LEONI mit einer Ausnahme: Sie betrifft eine neue Empfehlung zur Festlegung der Vorstandsvergütung (Ziffer 4.2.2 Absatz 2 Satz 3). Demnach soll bei der Festlegung der Vorstandsvergütung das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigt werden. Zwar existieren für die Festlegung der Vorstandsvergütung bestimmte Abgrenzungsmerkmale sowie Bezugs- und Vergleichsgrößen, unter anderem auch die Verhältnismäßigkeit unter verschiedenen Vergütungsgruppen. Eine starre und durch feste Bezugsgrößen vorgegebene Verhältnismäßigkeit hält der Aufsichtsrat für eine individuelle, angemessene Festlegung der Vorstandsvergütung aber für nicht hilfreich. Die aktuelle Entsprechenserklärung geht ausführlich auf diese Abweichung ein. Alle übrigen Empfehlungen und sämtliche Anregungen werden eingehalten und sollen auch in Zukunft erfüllt werden.

Entsprechenserklärung  
>> Seite 38

## Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Während der Hauptversammlung am 30. April 2013 konnten wiederum alle Aktionäre gleichberechtigt ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat zu allen Punkten der Tagesordnung in Dialog treten.

Die Einberufung zur Hauptversammlung und weitere Informationen wurden allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen auf elektronischem Wege übermittelt, sofern sie dieser Kommunikationsart zugestimmt haben. Sämtliche Unterlagen und Berichte für die Hauptversammlung sind außerdem auf der LEONI-Website sowohl in deutscher als auch überwiegend in englischer Sprache zugänglich. Auch alle weiteren relevanten Informationen wurden auf der Website auf diese Weise leicht zugänglich veröffentlicht bzw. auf Anfrage auf elektronischem Weg übermittelt.

LEONI-Website  
>> www.leoni.com

Während der Hauptversammlung am 30. April 2013 standen wiederum drei Stimmrechtsvertreter zur weisungsgebundenen Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung, um den nicht anwesenden Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte zu erleichtern. Sie konnten jederzeit bevollmächtigt und angewiesen werden und waren während der Veranstaltung durchgehend für alle Aktionäre erreichbar.

Interessenten und Aktionäre, die nicht an der Hauptversammlung teilnahmen, konnten die Rede des Vorstandsvorsitzenden und eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet verfolgen. Diese Präsentation ist bis zur nächsten Hauptversammlung auf unserer Website abrufbar.

### Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand

Für die Leitung und Geschäftsführung der LEONI AG ist der Vorstand verantwortlich. Er handelt im Interesse der LEONI AG mit dem Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Hierfür entwickelt er eine geeignete Strategie, stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für deren Umsetzung. Zu seinen Aufgaben zählen außerdem u. a. ein effektives Chancen- und Risikomanagement sowie -controlling und die Sicherstellung der Compliance (Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien) im gesamten Konzern.

Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch eine Geschäftsordnung geregelt, die der Aufsichtsrat beschlossen hat. In der Geschäftsordnung sind auch die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie ein Katalog der durch den Aufsichtsrat zustimmungspflichtigen Geschäfte festgelegt.

Das Vergütungssystem für den Vorstand, das der Aufsichtsrat auch 2013 wieder überprüft hat, war im Berichtsjahr unverändert gültig. Alle Informationen über die Vergütung des Vorstands sind im Vergütungsbericht enthalten.

Vergütungsbericht  
 >> Seite 113

Der Vorstand der LEONI AG setzte sich im Berichtsjahr aus drei Mitgliedern zusammen:

<b>Dr.-Ing. Klaus Probst</b> , Diplom-Ingenieur, 60	
Erste Bestellung:	1997 (bei LEONI seit 1989)
Bestellt bis:	31.12.2014
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender; Leitung der Division Wire & Cable Solutions sowie der Ressorts Corporate Communications und Internal Audit
<b>Dieter Bellé</b> , Diplom-Betriebswirt, 57	
Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	31.12.2014
Zuständigkeit:	Leitung der Ressorts Planning and Accounting, Finance, Legal Affairs/Corporate Governance, Information Management, Risk Management/Compliance, Investor Relations, Taxes, Controlling, Information Security und Human Resources; Arbeitsdirektor
<b>Dr.-Ing. Andreas Brand</b> , Diplom-Ingenieur, 47	
Erste Bestellung:	1.10.2012
Bestellt bis:	31.12.2015
Zuständigkeit:	Leitung der Wiring Systems Division

In seiner Sitzung vom 5. Dezember 2013 bestellte der Aufsichtsrat Dr. Frank Hiller (47) ab dem 1. April 2014 als weiteres Vorstandsmitglied. Dr. Hiller wird ab der Jahresmitte die Verantwortung für die Division Wire & Cable Solutions von Dr. Klaus Probst übernehmen, der sich dann über die klassischen Tätigkeiten als Vorstandsvorsitzender hinaus hauptsächlich um die Umsetzung der neuen Konzernstrategie sowie um Mergers & Acquisitions kümmern wird.

Entsprechend der Empfehlung des Kodex erfolgte die erste Bestellung von Dr. Hiller zum Vorstand nicht bis zur maximal möglichen Höchstdauer, sondern ist bis zum 31. Dezember 2017 befristet.

### **Arbeit des Aufsichtsrats**

Der Aufsichtsrat der LEONI AG überwacht und berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz paritätisch aus jeweils sechs Vertretern der Arbeitnehmer und der Anteilseigner zusammen. Seine Zusammensetzung orientiert sich darüber hinaus an den aktuellen Kodex-Regelungen bezogen auf Diversity und einer angemessenen Beteiligung von Frauen sowie an den Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Aufsichtsratsmitglieder.

Die Arbeit des Aufsichtsrats wird durch eine Geschäftsordnung geregelt. In seiner Sitzung vom 19. September 2013 beschloss der Aufsichtsrat, zusätzlich zu den bestehenden Ausschüssen einen Strategieausschuss zu bilden, der sich beratend und vorbereitend mit der Unternehmensstrategie befasst und mindestens zweimal pro Jahr tagt. Über die Zusammensetzung des Ausschusses informiert das Kapitel Aufsichtsrat und Vorstand im Geschäftsbericht. Des Weiteren wurde geregelt, dass der Aufsichtsrat mindestens einmal pro Jahr eine sogenannte Strategiesitzung durchführt, in der er sich ausführlich mit der Unternehmensstrategie befasst.

2013 gab es im Aufsichtsrat neben dem Strategieausschuss einen Prüfungs-, einen Personal-, einen Nominierungs- und einen Vermittlungsausschuss. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig und nicht zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrats, verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse und gehörte dem Vorstandsgremium während der letzten Jahre nicht an. Weitere Details zur Arbeitsweise des Aufsichtsrats sowie zu Anzahl und Schwerpunkten der Ausschüsse und Sitzungen 2013 sind im Bericht des Aufsichtsrats ausführlich dargestellt. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der Vergütungsbericht.

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig anhand eines ausführlichen Fragebogens. Zuletzt erfolgte die Effizienzprüfung im November 2013. Im Anschluss daran versicherten die Mitglieder des Aufsichtsrats in ihrer Sitzung vom 5. Dezember 2013, dass sie mit den bereitgestellten Informationen und Verfahrensabläufen einverstanden sind.

Mit Ausnahme von Prof. Dr. Klaus Wucherer haben die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG jeweils höchstens drei weitere Aufsichtsratsmandate bei anderen börsennotierten Unternehmen oder in Aufsichtsgremien von Gesellschaften mit ähnlichen Anforderungen. Prof. Wucherer verfügt über insgesamt fünf Mandate.

Bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen werden die Mitglieder des Aufsichtsrats von der Gesellschaft angemessen unterstützt. Nach der geltenden Satzung gehört hierzu auch die Übernahme angemessener Fortbildungskosten. 2013 informierten sich die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands im Rahmen von Expertenvorträgen über die aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Compliance und Corporate Governance.

Aufsichtsrat und Vorstand  
» Seite 13

Bericht des Aufsichtsrats  
» Seite 9

Vergütungsbericht  
» Seite 113

### Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiteten auch im Berichtsjahr stets zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands waren dabei durch die Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der strengen Vertraulichkeit. Der Vorstand stellte dem Aufsichtsrat die Unternehmensstrategie im Detail vor, der dieser nach eingehender Diskussion zustimmte. Außerdem informierte der Vorstand den Aufsichtsrat innerhalb des Geschäftsjahres regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. In Ergänzung zu den ordentlichen Sitzungen berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat bei einem monatlichen Jour fixe über alle relevanten aktuellen Themen. Der Bericht des Aufsichtsrats enthält zusätzliche Informationen über die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

Bericht des Aufsichtsrats  
 >> Seite 9

Für Vorstand und Aufsichtsrat bestand im Berichtsjahr eine D & O-Versicherung mit einem Selbstbehalt, der in einem Schadensfall das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds beträgt.

### Compliance

Der Vorstand kümmerte sich auch im Berichtszeitraum um die Organisation und Weiterentwicklung aller Compliance-Themen und stellte die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen sicher. Er informierte den Aufsichtsrat regelmäßig über den jeweils aktuellen Stand. Der Aufsichtsrat überwachte die entsprechenden Aktivitäten. In seiner Sitzung vom 18. Juli 2013 befasste sich der Aufsichtsrat mit den Details und Auswirkungen des Abschlusses des EU-Kartellverfahrens gegen LEONI und weitere Kabelbaumhersteller. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mehrfach mit den Inhalten, der Organisation und der Weiterentwicklung der Compliance. Weitere Informationen zur Compliance finden Sie im Kapitel Risiko- und Chancenbericht des Konzernlageberichts.

Risiko- und Chancenbericht  
 >> Seite 93

### Weitere Unternehmensführungspraktiken

Die Unternehmensführung von LEONI orientierte sich im gesamten Berichtszeitraum über die gesetzlichen Regelungen und den Kodex hinaus an anerkannten externen Standards und verschiedenen eigenen Regelwerken. Dazu zählen der UN Global Compact und die Charta der Vielfalt, interne Leitlinien wie die LEONI Sozialcharta und der LEONI Code of Ethics sowie bereichsspezifische Regelungen zur Qualitäts- und Umweltpolitik, die alle auf unserer Website eingesehen werden können. Weitere Informationen dazu finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

LEONI-Website  
 >> [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Nachhaltigkeitsbericht  
 >> Seite 88

### Transparenz

Die LEONI AG informierte ihre Aktionäre, die Aktionärsvereinigungen, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit jeweils gleichberechtigt, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Unternehmens und über wichtige Ereignisse. Dafür nutzte die Gesellschaft auch im Berichtszeitraum eine Vielzahl von Medien. Alle Pflichtpublikationen sowie umfangreiche ergänzende Informationen stehen jeweils aktuell auf der LEONI-Website zur Verfügung. Die Veröffentlichungen, beispielsweise Ad-hoc-Meldungen, Medienmitteilungen, Zwischen- und Geschäftsberichte, wurden stets in deutscher und englischer Sprache herausgegeben. Telefonkonferenzen sowie die jährlichen Bilanzpresse- und Analystenkonferenzen übertrug die LEONI AG jeweils auch live im Internet. Die Audio- und Video-Aufzeichnungen sind außerdem dort danach für einen begrenzten Zeitraum leicht abrufbar. Der aktuelle Finanzkalender, der über alle wesentlichen Veröffentlichungs- und Veranstaltungstermine informiert, kann ebenfalls auf der Website eingesehen werden.

LEONI-Website  
 >> [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

### Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss für das Jahr 2013 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den beiden Quartalsberichten 2013 der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 30. April 2013 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Dem Wahlvorschlag ging eine Unabhängigkeitsprüfung voraus. Damit wurden geschäftliche, finanzielle, persönliche oder sonstige Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer, dessen Organen und Prüfungsleitern einerseits sowie der LEONI AG und ihren Organmitgliedern andererseits ausgeschlossen, die Zweifel an der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers begründen können. Ernst & Young gab hierzu eine entsprechend verbindliche Unabhängigkeitserklärung ab.

Außerdem vereinbarte der Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer, dass dieser ihm unverzüglich über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichtet, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Demnach ist der Abschlussprüfer verpflichtet, den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Kodex ergeben.

### Aktiengeschäfte und Aktienbesitz

Alle Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat sowie ihnen nahestehenden Personen (Directors' Dealings gemäß § 15a WpHG) wurden unverzüglich auf der LEONI-Website veröffentlicht, sobald die LEONI AG davon Kenntnis erhalten hat. Im Jahr 2013 sind folgende Transaktionen gemeldet worden:

LEONI-Website  
>> www.leoni.com

Datum	Meldepflichtige Person, Funktion	Emittent	Mitteilungspflichtiges Geschäft	Ort des Geschäftsabschlusses
05.12.2013	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG	Verkauf von 6.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 52,356 je Stück. Gesamtvolumen: € 314.136,00.	Xetra der Deutschen Börse, Frankfurt a. Main über Sparkasse Nürnberg
04.12.2013	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG	Kauf von 6.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 51,872 je Stück. Gesamtvolumen: € 311.232,00.	Xetra der Deutschen Börse, Frankfurt a. Main über Sparkasse Nürnberg
12.11.2013	Dr. Werner Rupp, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG	Kauf von 2.500 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 48,242 je Stück. Gesamtvolumen: € 120.605,00	Xetra via Sparkasse Nürnberg
12.11.2013	Rupp Vermögensverwaltungs GbR	LEONI AG	Kauf von 2.500 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 48,18 je Stück. Gesamtvolumen: € 120.450,00	Börse Stuttgart via Fürst Fugger Privatbank Kommanditgesellschaft
10.09.2013	Richard Paglia, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG	Verkauf von 497 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 44,50 je Stück. Gesamtvolumen: € 22.116,50.	Xetra via DAB Bank München
21.06.2013	Richard Paglia, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG	Kauf von 151 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 36,32 je Stück. Gesamtvolumen: € 5.484,32.	Lang & Schwarz Direkthandel außerbörslich
14.05.2013	Dieter Bellé, Mitglied des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG	Kauf von 4.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 35,82 je Stück. Gesamtvolumen: € 143.280,00	Online über ING-DiBa
07.05.2013	Dr. Klaus Probst, Vorsitzender des Vorstands der LEONI AG	LEONI AG	Kauf von 6.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 35,0491 je Stück. Gesamtvolumen: € 210.294,60.	Xetra Frankfurt über Sparkasse Nürnberg
20.03.2013	Helmut Wirtz, Mitglied des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG	Verkauf von 2.000 nennwertlosen LEONI-Aktien <sup>1</sup> zu einem Kurs von € 30,85448 je Stück. Gesamtvolumen: € 61.708,96.	Xetra über Sparkasse Aachen

<sup>1</sup> WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2013 waren Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Besitz von durch LEONI ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl z. 31.12.2013	Prozent-Anteil am Grundkapital bei 32,669 Mio. Stück Aktien
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	9.712	0,03
Vorstand und ihm nahestehende Personen	120.905	0,37
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	130.617	0,40

## Entsprechenserklärung

**Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG im Jahr 2013 gemäß § 161 AktG zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 (zuletzt veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 10. Juni 2013)**

**Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben in ihren Sitzungen am 2. Dezember 2013 und am 5. Dezember 2013 die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:**

- I. Mit Bezug sowohl auf die bis zum 9. Juni 2013 gültige Fassung des Kodex vom 15. Mai 2012 als auch auf die seit dem 10. Juni 2013 gültige aktuelle Fassung des Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 erklären Vorstand und Aufsichtsrat, dass die in der zuletzt im Dezember 2012 veröffentlichten Entsprechenserklärung mitgeteilte Abweichung von Ziffer 5.4.6 Absatz 2 Satz 2 seit der Hauptversammlung vom 30. April 2013 mit rückwirkender Geltung für das gesamte Geschäftsjahr 2013 nicht mehr besteht.

In Ziffer 5.4.6 Absatz 2 Satz 2 empfiehlt der Kodex, dass eine an den Aufsichtsrat bezahlte erfolgsorientierte Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft erhielten gemäß § 12 Absatz 2 der bis zum 30. April 2013 gültigen Satzung eine erfolgsorientierte variable Vergütung, die sich am Bilanzgewinn der Gesellschaft orientierte. Die Hauptversammlung hat am 30. April 2013 beschlossen, dass der Aufsichtsrat mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2013 keine erfolgsabhängige Vergütung mehr erhält. Dementsprechend wurde § 12 der Satzung geändert. Somit besteht seit dem 1. Januar 2013 die Möglichkeit einer Abweichung von dieser Kodexempfehlung nicht mehr.

- II. Außerdem erklären Vorstand und Aufsichtsrat, dass sie seit dem 10. Juni 2013 den ab diesem Tag geltenden Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 mit folgender Ausnahme entsprechen:

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 4.2.2 Absatz 2 Satz 3, dass der Aufsichtsrat bei der Festlegung der Vorstandsvergütung das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigen soll, wobei der Aufsichtsrat für den Vergleich festlegt, wie der obere Führungskreis und die relevante Belegschaft abzugrenzen sind.

Vorstand und Aufsichtsrat erklären hierzu, dass sie diese Empfehlung derzeit nicht vollständig umgesetzt haben. Zwar existieren bei der Festlegung der Vorstandsvergütung bestimmte Abgrenzungsmerkmale sowie Bezugs- und Vergleichsgrößen, zu denen unter anderem auch die Verhältnismäßigkeit unter verschiedenen Vergütungsgruppen des Unternehmens gehört. Zudem hat der Aufsichtsrat insbesondere diejenigen Personen, die zur Gruppe des oberen Führungskreises zählen, klar abgegrenzt. Der Aufsichtsrat hat solche Verhältnismäßigkeiten zu den verschiedenen Gehaltsgruppen im Verlauf der letzten Jahre auch immer wieder mitberücksichtigt. Diese Berücksichtigung erfolgte jedoch weder strukturell noch in vollständiger Übereinstimmung mit den Kriterien der neuen Kodexempfehlungen.

Vergleichsmaßstäbe sind nur dann sinnvoll, wenn sie realistisch sind, Orientierung geben und ausreichend Spielraum für Einzelfallbetrachtungen belassen. Diese Voraussetzungen erfüllen die Kodexempfehlungen der Ziffer 4.2.2 Absatz 2 Satz 3 nicht. Der Aufsichtsrat sieht in einer starren und durch feste Bezugsgrößen unter Einbeziehung der Belegschaft bzw. eines bis zur Beliebigkeit manipulierbar festzulegenden Belegschaftsteils vorgegebenen Verhältnismäßigkeit keinerlei Hilfestellung bei der Bestimmung der Entlohnung der Vorstandsmitglieder, die sowohl im Einzelfall fair als auch bezogen auf viele weitere und bedeutsame Parameter stets angemessen sein muss. Auch ein starrer Vergleich der Entwicklung der verschiedenen Vergütungsgruppen im Zeitverlauf stiftet hierbei keinerlei Nutzen.

Dies gilt besonders für LEONI als Unternehmen mit einem ganz überwiegend in nicht europäischen Ländern beschäftigten Mitarbeiteranteil. Jede Art des Vergleichs unter Bezugnahme auf Lohngruppen des de facto sehr relevanten internationalen Belegschaftsanteils würde lediglich zu Beliebigkeiten und daher zu nicht mehr nachvollziehbaren Vergleichsmaßstäben führen. Das Heranziehen von pauschalen und nur unter mathematischen Gesichtspunkten stimmigen Parametern, die im Übrigen aber keinen darüberhinausgehenden Aussagewert besitzen, hält der Aufsichtsrat mithin für nicht akzeptabel.

III. Vorstand und Aufsichtsrat erklären des Weiteren ihre Absicht, mit Ausnahme der Empfehlungen in Ziffer 4.2.2 Absatz 2 Satz 3, allen übrigen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 zukünftig entsprechen zu wollen.

Nürnberg, im Dezember 2013

LEONI AG

Für den Vorstand

Dr. Klaus Probst

Für den Aufsichtsrat

Dr. Werner Rupp

# LEONI-Aktie

## KURSENTWICKLUNG 2013



## DIE WICHTIGSTEN DATEN ZUR LEONI-AKTIE IM ÜBERBLICK

Beginn der Börsennotierung	1. Januar 1923
Börsenkürzel	LEO
ISIN	DE0005408884
WKN	DE540888
Aktiengattung	Nennwertlose Namens-Stammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Indizes	MDAX
Grundkapital	32.669.000 €
Anzahl der ausgegebenen Aktien	32.669.000 Stück

## MEHRJAHRESÜBERSICHT KENNZAHLEN LEONI-AKTIE

		2013	2012 <sup>4</sup>	2011	2010	2009
Anzahl der Aktien zum Jahresende	Mio. Stück	32.669	32.669	32.669	29.700	29.700
Ergebnis	€ / Aktie	3,23	4,80	4,99	2,26	-5,04
Eigenkapital	€ / Aktie	25,33	24,00	23,65	16,20	13,46
Dividende	€ / Aktie	1,00 <sup>1</sup>	1,50	1,50	0,70	0
Ausschüttungssumme	Mio. €	32,7 <sup>1</sup>	49,0	49,0	20,8	0
Ausschüttungsquote	%	31 <sup>1</sup>	31	31	31	0
Jahreshöchstkurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	55,08	40,21	42,31	34,81	17,10
Jahrestiefkurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	28,97	23,42	21,69	13,43	6,36
Jahresschlusskurs <sup>2</sup>	€ / Aktie	54,33	28,55	25,75	32,95	16,35
Kurs-Gewinn-Verhältnis <sup>3</sup>		16,8	5,9	5,2	14,6	—
Dividendenrendite <sup>3</sup>	%	1,8 <sup>1</sup>	5,3	5,8	2,1	0
Marktkapitalisierung 31.12.	Mio. €	1.775	933	841	979	486
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	226.364	284.545	343.845	237.628	192.800

<sup>1</sup> Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

<sup>2</sup> Xetra-Tagesschlusskurse

<sup>3</sup> Bezogen auf Jahresschlusskurs

<sup>4</sup> Anpassung einiger Vorjahresbeträge aufgrund der Änderung IAS 19

### **Börsen der Industriestaaten deutlich im Plus**

Die Aktienmärkte der großen Industrieländer gewannen 2013 im Jahresverlauf zunehmend an Fahrt und wiesen im Gesamtjahr mehrheitlich deutliche Kursgewinne auf. Impulse gingen vor allem von der unverändert großzügigen Liquiditätsversorgung der Finanzmärkte durch die Notenbanken aus. Darüber hinaus hellten sich die Konjunkturperspektiven in Teilen Europas und in den USA sukzessive auf. Die gute Stimmung an diesen Börsen wurde durch die abnehmende wirtschaftliche Dynamik in den Schwellenländern, die dort für teils deutliche Kursverluste sorgte, nur vorübergehend getrübt. Vor diesem Hintergrund konnten einige Aktienindizes neue Rekordstände markieren. So auch der deutsche Leitindex DAX, der die Aufwärtsbewegung der Vorjahre ungebrochen fortsetzte und im Dezember – auf Schlusskursbasis – bis auf 9.589 Punkte stieg. Der letzte Kurs des Jahres wurde mit 9.552 Punkten nur knapp darunter festgestellt. Damit erhöhte sich der DAX um knapp 26 Prozent. Beim MDAX wurde ein Plus von rund 39 Prozent erzielt.

### **LEONI-Aktie mit kräftiger Outperformance**

Vom freundlichen Börsenumfeld profitierten auch die Werte aus dem Automobil- und Zuliefersektor, die mit dem Rückenwind der sehr guten Entwicklung der Pkw-Märkte in den USA und China überdurchschnittliche Kursgewinne erzielten: Der DAX-Sektor „Automobile“ legte im vergangenen Jahr um etwa 43 Prozent zu und der Sub-Index der Automobilzulieferer sogar um knapp 82 Prozent.

Noch besser schnitt die LEONI-Aktie ab, die ihren Wert 2013 mit einem Anstieg um über 90 Prozent auf 54,33 € nahezu verdoppelte. Hierin kommt das Vertrauen der Investoren in die ertragsorientierte Wachstumsstrategie von LEONI zum Ausdruck. Im Rahmen der Aufwärtsbewegung markierte die LEONI-Aktie zwischenzeitlich mit 55,08 € einen neuen historischen Höchstkurs. Der Tiefstkurs 2013 wurde gleich zu Jahresbeginn bei 28,97 € festgestellt.

Die Marktkapitalisierung der rund 32,7 Millionen LEONI-Aktien lag per 31. Dezember 2013 bei rund 1.775 Mio. € gegenüber rund 933 Mio. € am Vorjahresstichtag.

### **Börsenumsätze**

Im Gesamtjahr 2013 wurden an der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA insgesamt 57,3 Millionen LEONI-Aktien gehandelt nach 72,3 Millionen im Jahr 2012. Börsentäglich wechselten damit durchschnittlich 226.364 Stück den Besitzer (Vorjahr: 284.545). In Euro belief sich der Börsenumsatz mit LEONI-Aktien 2013 auf insgesamt 2.212 Mio. € (Vorjahr: 2.307 Mio. €). Im MDAX-Ranking der Deutschen Börse nahm LEONI damit beim Börsenumsatz Platz 21 ein nach Rang 17 im Vorjahr.

### **Aktionärsstruktur stabil**

Die Aktionärsstruktur hat sich 2013 kaum verändert, obwohl 100 Prozent der LEONI-Aktien im Free Float sind. Ende Dezember wurden etwa zwei Drittel der rund 32,7 Mio. LEONI-Aktien von institutionellen Investoren gehalten. Auf private Anleger entfiel ein Anteil von rund einem Drittel. Größte Aktionäre mit Beteiligungen zwischen drei und fünf Prozent waren zum Jahresende die Wilms Beteiligungs GmbH sowie die Osloer Norges Bank. Kein Einzelaktionär hielt mehr als 5 Prozent des Grundkapitals.

Die Mehrheit der Anteilseigner von LEONI stammt aus Deutschland, wo etwa zwei Drittel der Aktien liegen. Der Rest verteilt sich gleichmäßig auf das übrige Europa mit Schwerpunkt in Großbritannien und auf die USA.

Im Geschäftsjahr 2013 erhielt die LEONI AG folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG):

#### STIMMRECHTSMITTEILUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2013

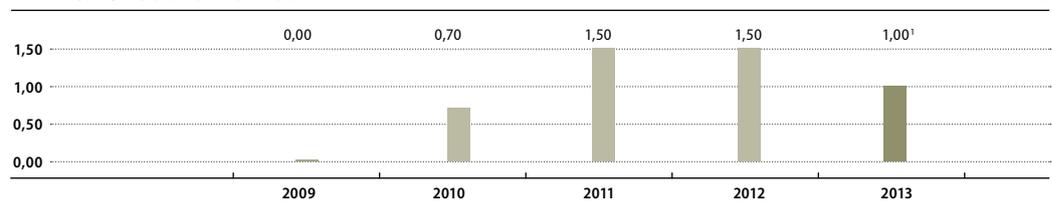
Tag der Mitteilung	Mitteilungspflichtiger	Schwellenwert über-/unterschritten	Anteil Stimmrechte gemäß Mitteilung
2. Mai 2013	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Unter 3 Prozent	0,17 Prozent (56.429)
22. Mai 2013	Norges Bank, Oslo, Norwegen	Über 3 Prozent	3,28 Prozent (1.071.287)
15. Juli 2013	Source Markets plc, Dublin, Irland	Über 3 Prozent	4,14 Prozent (1.353.177)
15. Juli 2013	Source Markets plc, Dublin, Irland	Unter 3 Prozent	0,10 Prozent (33.148)

Diese Meldungen sind auch im Internet unter [www.leoni.com](http://www.leoni.com) im Bereich Investor Relations/Aktie/Stimmrechtsmeldungen abrufbar.

#### Dividendenausschüttung

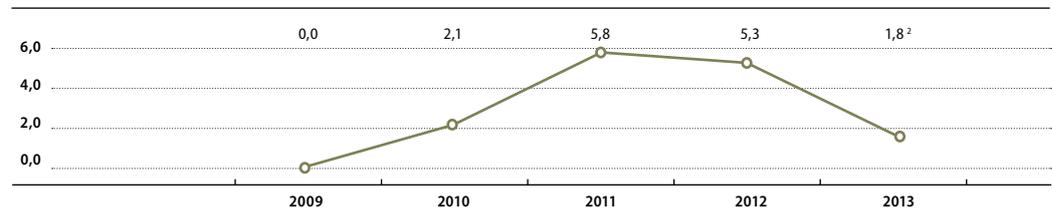
Die LEONI AG verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Am wirtschaftlichen Erfolg werden unsere Aktionäre angemessen beteiligt: Grundsätzlich schüttet LEONI etwa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende aus. Dementsprechend schlagen wir der Hauptversammlung am 8. Mai 2014 vor, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 1,00 € je LEONI-Aktie zu bezahlen nach 1,50 € im Jahr zuvor. Die gesamte Ausschüttungssumme wird sich damit auf rund 32,7 Mio. € belaufen (Vorjahr: rund 49,0 Mio. €).

#### ENTWICKLUNG DER DIVIDENDE



<sup>1</sup> Vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung

#### ENTWICKLUNG DER DIVIDENDENRENDITE<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Bezogen auf Jahresendkurs

<sup>2</sup> Vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung

### Finanzanalysten schätzen LEONI

Am Finanzmarkt verfügt die LEONI AG über ein sehr gutes Standing. Unser Unternehmen wurde 2013 von insgesamt 22 Banken und Investmenthäusern regelmäßig beobachtet (Stand: Ende Dezember). Damit nahm die Coverage gegenüber dem Vorjahr zwar um zwei Institute ab, befand sich aber nach wie vor auf einem hohen Niveau.

Die Mehrheit der Kapitalmarktexperten bewertet die Perspektiven von LEONI mit Blick auf die überzeugende Unternehmensstrategie und die konsequent geschaffenen Voraussetzungen für den Eintritt in die nächste Wachstumsphase positiv. Von den 22 Investmentprofis empfahlen elf, die LEONI-Aktie zu kaufen. Acht plädierten für eine Halteposition. Zum Verkauf rieten lediglich drei Finanzanalysten.

#### ANALYSTEN-COVERAGE LEONI-AKTIE ENDE 2013

Baader Bank	HSBC
Bankhaus Lampe	Independent Research
Close Brothers Seydler	Kepler Cheuvreux
Commerzbank	Landesbank Baden-Württemberg
Deutsche Bank	Macquarie
DZ Bank	MainFirst
equinet	Metzler
Exane BNP Paribas	Montega
Goldman Sachs	Nord LB
Hamburger Sparkasse	Steubing
Hauck & Aufhäuser	Warburg Research

### Intensive Investor-Relations-Aktivitäten

Transparenz und aktive Kommunikation sind für LEONI Kernbestandteile guter Unternehmensführung. Wir informieren unsere Aktionäre sowie Analysten und weitere Finanzmarktakteure, die Medien und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, umfassend und zeitnah über die aktuelle bzw. künftige Unternehmensentwicklung. Auf diese Weise schaffen wir nachhaltiges Vertrauen bei Share- und Stakeholdern.

Im Rahmen unserer Investor-Relations-Politik nimmt insbesondere auch der persönliche Dialog mit den genannten Zielgruppen einen hohen Stellenwert ein. Daher sind alle Mitglieder des Vorstands eng in die entsprechenden Aktivitäten eingebunden. 2013 präsentierten wir die Strategie und Perspektiven der LEONI AG auf insgesamt 23 nationalen und internationalen Roadshows. Regionale Schwerpunkte dabei waren – neben den Veranstaltungen in Deutschland – Meetings in Großbritannien und den USA. Darüber hinaus setzten wir unsere Aktivitäten in Kanada und Australien fort. In Ergänzung zu den Roadshows führte der Vorstand zahlreiche Einzelgespräche mit Analysten und Vertretern der Presse. Außerdem nahm er an sechs international besetzten Investorenkonferenzen teil.

Abgerundet wird das persönliche Engagement des Vorstands durch eine Vielzahl an weiteren Maßnahmen. So stellt das Investor-Relations-Team die zeitnahe Veröffentlichung aller kursrelevanten Informationen durch Ad-hoc-Meldungen und weitere Publikationen sicher. Dazu zählen vor allem Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Aktionärsbriefe und Medienmitteilungen. Die Bekanntgabe der LEONI-Quartalszahlen wird jeweils durch separate Telefonkonferenzen für Analysten und Wirtschaftsjournalisten ergänzt. Außerdem findet einmal im Jahr eine Bilanzpressekonferenz statt. Diese wird ebenso wie die Telefonkonferenzen zeitgleich vollständig im Internet übertragen.

LEONI-Website  
>> [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Ferner stellen wir auf unserer Website umfangreiches Datenmaterial über unser Unternehmen und die LEONI-Aktie zur Verfügung. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der jeweils gültige Finanzkalender. Zudem lassen sich für einen bestimmten Zeitraum die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden.

# Konzernlagebericht



3,9

Mrd. €

Umsatzrekord im Geschäftsjahr 2013

Mit der Geschäftsentwicklung 2013 ist der Vorstand insgesamt zufrieden. Dank der guten Nachfrage aus der internationalen Automobilindustrie stieg der Konzernumsatz auf einen neuen Höchstwert von mehr als 3,9 Mrd. €. Das Konzern-EBIT war durch Entwicklungsaufwendungen und Vorleistungen für künftige Projekte sowie Restrukturierungsmaßnahmen beeinträchtigt und lag mit rund 163 Mio. € erwartungsgemäß unter dem Vorjahresniveau.

---

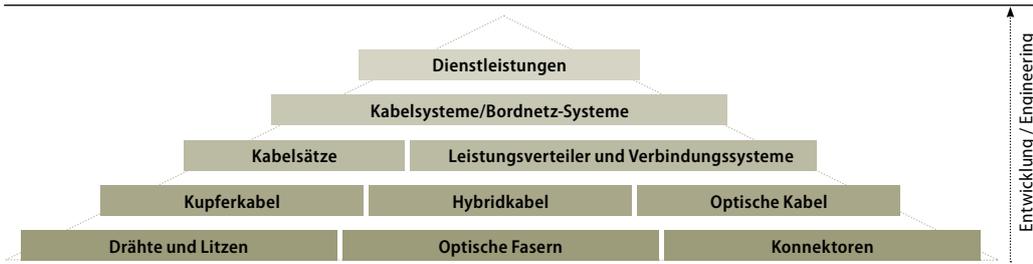
<i>Konzernlagebericht</i>		<i>47 Grundlagen des Konzerns</i>
		<i>51 Rahmenbedingungen</i>
		<i>55 Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht</i>
		<i>66 Wirtschaftsbericht</i>
		<i>78 Weitere Leistungsindikatoren</i>
		<i>88 Nachhaltigkeitsbericht</i>
		<i>93 Nachtragsbericht</i>
		<i>93 Risiko- und Chancenbericht</i>
		<i>107 Prognosebericht</i>
		<i>113 Vergütungsbericht</i>
		<i>120 Angaben nach §315 Abs. 4 HGB</i>

# Grundlagen des Konzerns

## Geschäftsmodell

LEONI ist ein führender Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen für die Automobilbranche und weitere Industrien. Das Angebotsspektrum umfasst Drähte und optische Fasern, Kabel und Kabelsysteme sowie dazugehörige Komponenten und Serviceleistungen. Unser weltweit verzweigtes Geschäft gliedert sich in zwei Unternehmensbereiche: Wire & Cable Solutions (WCS) entwickelt, produziert und konfektioniert Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems (WSD) werden Kabelsätze, komplette Bordnetz-Systeme sowie dazugehörige Komponenten für die internationale Automobil-, Nutzfahrzeug- und Zulieferindustrie entwickelt, gefertigt und vertrieben.

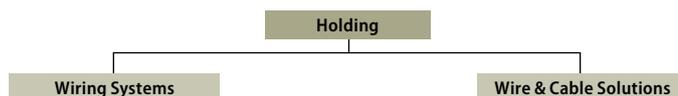
### LEONI-LEISTUNGSSPEKTRUM



Die beiden Segmente bilden eine aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette und arbeiten in vielen Bereichen eng zusammen. Dadurch entstehen vielfältige Synergien bei Know-how und Prozessen und somit ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Zudem können durch die intensive Kooperation zwischen den Unternehmensbereichen Synergien in Einkauf, Entwicklung und anderen Zentralbereichen sowie bei der regionalen Markterschließung genutzt werden. Unsere Kunden wiederum profitieren von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität.

## Organisationsstruktur

### ORGANISATION DES KONZERNS



Der LEONI-Konzern setzt sich organisatorisch aus der LEONI AG und den beiden Unternehmensbereichen zusammen. Dabei agiert die AG als Holding und übernimmt mit ihren Zentralfunktionen übergreifende Aufgaben. Die Struktur der beiden Segmente ist an ihren Kundengruppen bzw. Märkten ausgerichtet und in verschiedene Business Groups und Business Units unterteilt. Damit können wir schnell auf die unterschied-

Segmentbericht  
 >> Seite 55

lichen Anforderungen unserer Abnehmer reagieren. Der detaillierte Aufbau der Unternehmensbereiche und organisatorische Veränderungen sind im Segmentbericht beschrieben. Eine ausführliche Darstellung der Konzernstruktur finden Sie auf der hinteren Umschlaginnenseite des Geschäftsberichts.

## Wesentliche Standorte und Akquisitionen

Weltkarte mit den  
 wesentlichen Standorten  
 >> Umschlag hinten

Konzernanhang,  
 Konsolidierungskreis  
 >> Seite 206

Ende 2013 war LEONI mit 83 Tochtergesellschaften und 79 Produktionsstandorten in 33 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent. Der Konsolidierungskreis veränderte sich im Berichtsjahr nur unwesentlich. Details dazu enthält der Konzernanhang.

## Kunden und Absatzmärkte

Der LEONI-Konzern zählt hauptsächlich die Automobilproduzenten sowie deren Zulieferer zu seinen Kunden. Hinzu kommen Hersteller von Nutz- und Sportfahrzeugen sowie Unternehmen aus verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, der Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien, Verkehrstechnik und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Auf die Automobilindustrie als wichtigste Abnehmerbranche entfielen 2013 wie im Vorjahr rund 75 Prozent des LEONI Gesamtumsatzes. Mit den fünf größten Kunden wurde im Berichtsjahr ein Geschäftsvolumen von rund 1,5 Mrd. € erzielt (Vorjahr: 1,4 Mrd. €), das entspricht etwa 38 Prozent des Konzernumsatzes.

Regional betrachtet liegen unsere Geschäftsschwerpunkte in Europa, Nordamerika und Asien. Derzeit ist Europa mit einem Umsatzanteil von rund 66 Prozent noch das wichtigste Absatzgebiet von LEONI. Als Wachstumsmarkt hat China die größte Bedeutung. Expandieren will LEONI auch in den anderen BRIC-Staaten und in Nordamerika. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte sowie die Wettbewerbssituation der beiden Unternehmensbereiche sind im Segmentbericht zusammengefasst.

Segmentbericht  
 >> Seite 55

## Konzernstrategie

LEONI verfolgt eine ertragsorientierte, nachhaltige Expansionsstrategie. Der Konzernumsatz soll bis zum Jahr 2016 auf 5 Mrd. € ansteigen. Dabei wollen wir nicht nur stärker als die jeweiligen Marktsegmente wachsen, sondern vor allem die Ertragskraft überproportional steigern. Die Zielgrößen für EBIT-Marge (Ergebnis vor Zinsen und Steuern/Umsatz) und ROCE (Rendite auf das eingesetzte Kapital) liegen bei 7 bzw. 20 Prozent.

Im Berichtsjahr haben wir unsere strategischen Ziele – orientiert an der aktuellen Marktentwicklung – konkretisiert: Aufgrund seiner hohen Dynamik soll das Geschäft mit der Automobil- und Zulieferindustrie in beiden Unternehmensbereichen als Kernaktivität weltweit stark wachsen. Daneben wollen wir einen signifikanten Umsatzanteil im sogenannten Non-Automotive-Bereich erzielen, der ebenfalls expandieren soll. Dazu wollen wir künftig vor allem in die Zukunftsfelder Investitionsgüter, Medizintechnik, Kommunikation und Infrastruktur investieren und das Systemgeschäft noch stärker ausbauen.

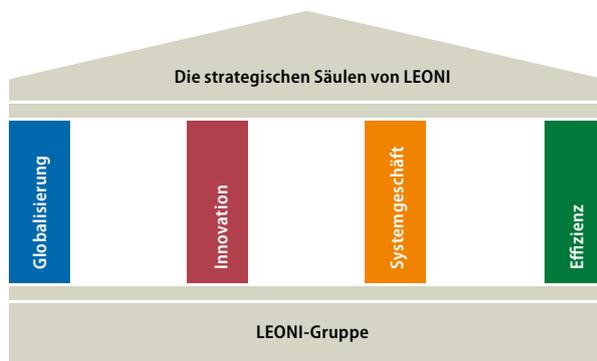
Regional planen wir, unser Geschäft vor allem außerhalb Europas voranzutreiben, insbesondere in Asien und Amerika. Auf lange Sicht streben wir unter Beibehaltung unserer führenden europäischen Position eine Gleichverteilung des Umsatzes in Europa, Asien und Amerika an, also in den drei stärksten Wirtschaftsregionen der Welt.

Produktseitig prüfen wir permanent Optionen zum Ausbau der Wertschöpfungstiefe als Ergänzung zum Kerngeschäft mit Kabeln und Kabelsystemen. Dazu werden in technologisch und anwendungsbezogen eng verwandten Feldern Entwicklungs-Know-how und eigene Produktionskapazitäten aufgebaut sowie auch Akquisitionsmöglichkeiten geprüft.

### Strategische Stellhebel

Die Umsetzung der Strategie erfolgt entlang der vier Stellhebel Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz.

#### ÜBERBLICK KONZERNSTRATEGIE



Um die **Globalisierung** des Geschäfts voranzutreiben, baut LEONI nicht nur Vertriebsstandorte, sondern zunehmend auch weitere Produktionsstätten in wichtigen Absatzmärkten auf. So können wir den dort ansässigen Kunden eine lokale Wertschöpfung und hohe Lieferflexibilität bieten. Die Schwerpunkte des Wachstums liegen in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea, wo wir den Umsatz von heute 700,7 Mio. € bis 2016 auf rund 1 Mrd. € steigern wollen, sowie in Nordamerika.

Zur Stärkung der **Innovationskraft** erweitern und verbessern wir sowohl eigene Kompetenzen und Technologien als auch unsere Position in innovationsgetriebenen Wachstumsmärkten. Wir orientieren uns dabei vorrangig an globalen Megatrends wie dem zunehmenden Bedarf an umweltfreundlichen Technologien. Beabsichtigt ist, den Umsatz mit neuartigen Produkten und Lösungen weiter zu vergrößern und LEONI zum führenden und innovativsten Kabelhersteller für grüne Technologien zu machen.

LEONI bewertet das **Systemgeschäft** und den Ausbau der Wertschöpfungskette als maßgeblichen Wachstumstreiber. Deshalb wollen wir uns in zusätzlichen Arbeitsgebieten zum Systemlieferanten entwickeln und mehr hochwertige Dienstleistungen, wie etwa im Engineering-Bereich, anbieten. Ziel ist die weitere Erhöhung des ertragsstarken Umsatzes in diesem Geschäft.

**Effizienz** stellt ein wesentliches Erfolgskriterium für die Wettbewerbsfähigkeit von LEONI dar. Diese steigern wir durch die Realisierung von Synergien, Rationalisierungsmaßnahmen sowie die Optimierung der Geschäftsprozesse und Produktionsnetzwerke. Damit werden jährlich Effizienzgewinne erzielt, um Personal- und Sachkostensteigerungen zu kompensieren.

Beide Unternehmensbereiche haben sich für die vier Stellhebel individuelle strategische Ziele gesetzt und entsprechende Projekte definiert. Konkrete Informationen über die Fortschritte bei der Umsetzung der strategischen Projekte enthält der Segmentbericht. Details zur konzernweiten Finanzierungsstrategie finden Sie im Kapitel Finanzlage. LEONI hält keine strategischen Kapitalbeteiligungen.

Segmentbericht

>> Seite 55

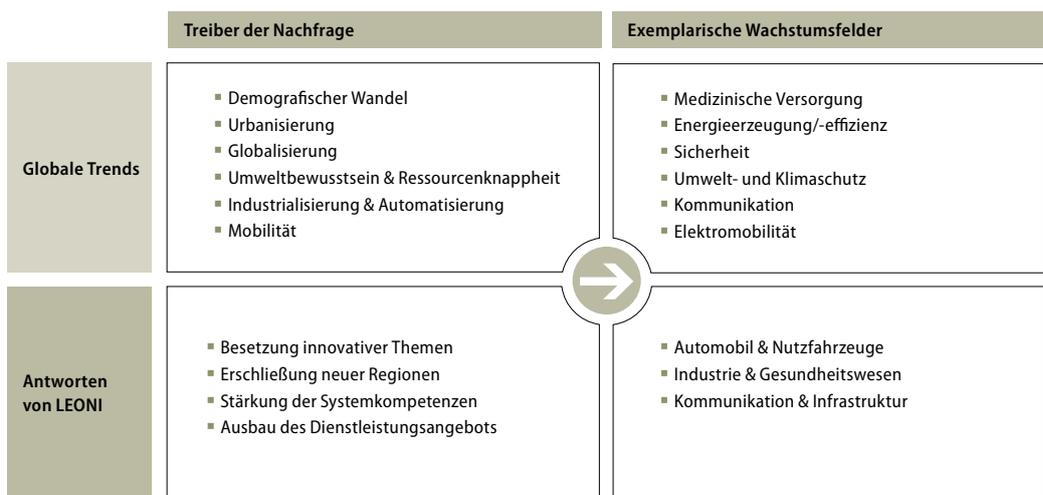
Finanzlage

>> Seite 71

### Orientierung an globalen Trends

Um unsere langfristige Ausrichtung kontinuierlich zu überprüfen und neue Geschäftsfelder zu entwickeln, beobachten bzw. bewerten wir globale Trends. Die folgende Grafik veranschaulicht die derzeit für uns wichtigen Strömungen und Nachfragetreiber und illustriert, wie LEONI die sich daraus ergebenden Wachstumschancen in den bedeutendsten Märkten gezielt nutzt.

#### LEONI-STRATEGIE – GLOBALE TRENDS



## Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI orientiert sich an den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Der Vorstand legt auch die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zur Strategieumsetzung.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die Kennzahlen Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), Capital Employed sowie Free Cashflow gesteuert. Die jeweilige Zielerreichung messen wir über die Größen Return on Sales (EBIT-Marge) und Return on Capital Employed (ROCE). Informationen zur Ermittlung des ROCE und zur Kapitalsteuerung finden Sie im Konzernanhang. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen für 2013.

Konzernanhang  
» Seiten 193, 199

#### STEUERUNGSKENNZAHLEN KONZERN

		Plan 2013	Ist 2013
Konzernumsatz	Mrd. €	ca. 3,7	3.918
EBIT	Mio. €	ca. 170	163,1
Return on Sales	%	ca. 4,6	4,2
Return on Capital Employed	%	ca. 15	13,2
Free Cashflow <sup>1</sup>	Mio. €	ca. 50	36,7

<sup>1</sup> vor Akquisitionen und Desinvestitionen

# Rahmenbedingungen

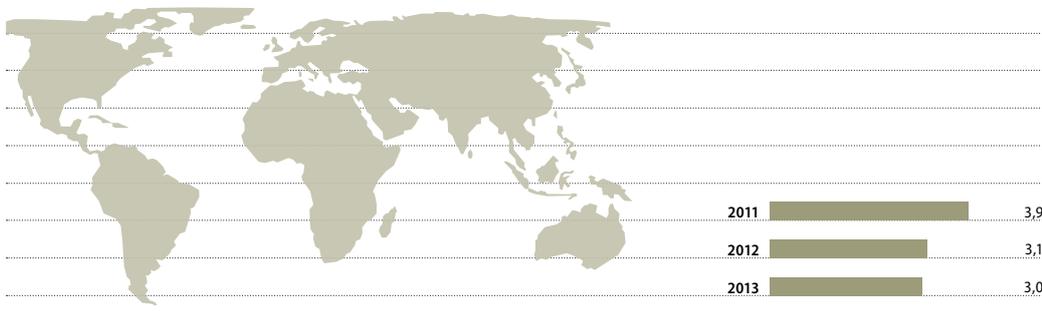
## Gesamtwirtschaft

Die Weltwirtschaft ist 2013 nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einem Plus von 3,0 Prozent erneut nur moderat gewachsen. Positiv war allerdings, dass die Dynamik im zweiten Halbjahr deutlich angezogen und die Folgen der sehr verhaltenen Entwicklung in den ersten Monaten spürbar gemindert hat. Zu dieser Trendwende trugen im Unterschied zu den Vorjahren vor allem die Industrienationen bei, die ihre Wirtschaftsleistung insgesamt um 1,3 Prozent und damit etwas stärker als ursprünglich erwartet steigerten. Dagegen verloren die Entwicklungs- und Schwellenländer mit einem Wachstum von 4,7 Prozent leicht an Fahrt.

Die Eurozone wies mit -0,4 Prozent zwar erneut ein Minus aus, das allerdings aufgrund von Erholungstendenzen in einzelnen Ländern kleiner war als im Vorjahr. Rückhalt ging abermals von der deutschen Volkswirtschaft aus. Diese entwickelte sich 2013 nach Angaben des Statistischen Bundesamts mit einem leichten Plus von 0,4 Prozent wieder solide, obwohl der Saldo aus Im- und Exporten aufgrund der anhaltenden Nachfrageschwäche einiger europäischer Regionen sogar negativ war.

### WELTWIRTSCHAFTSWACHSTUM 2011 BIS 2013

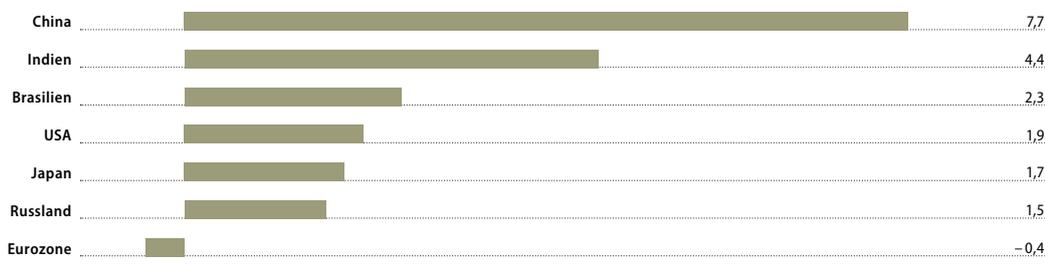
%



Quelle: IWF

### WIRTSCHAFTSWACHSTUM 2013 IN AUSGEWÄHLTEN REGIONEN

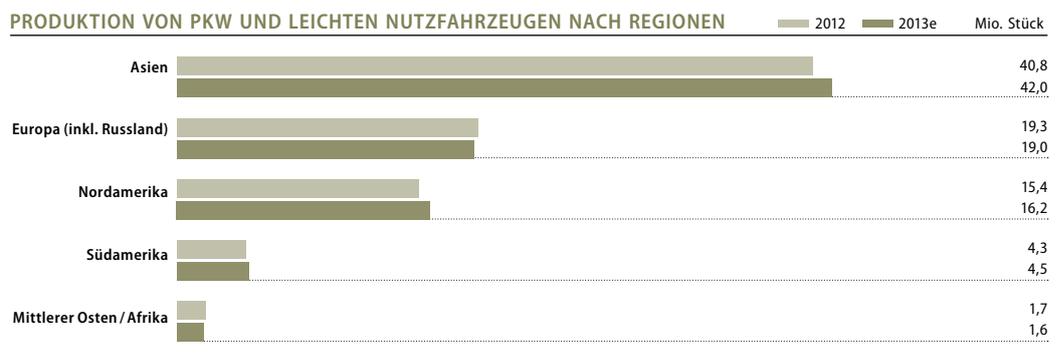
%



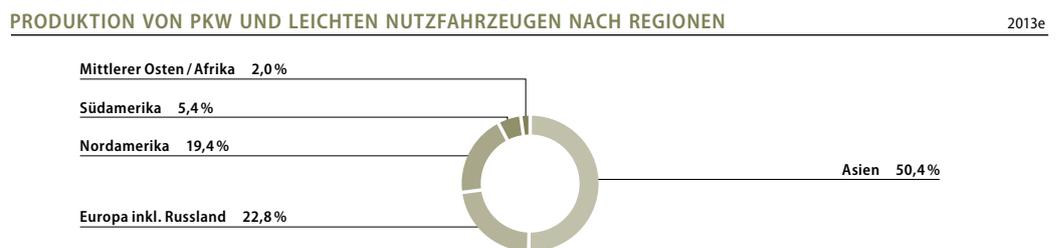
Quelle: IWF

## Branchenkonjunktur

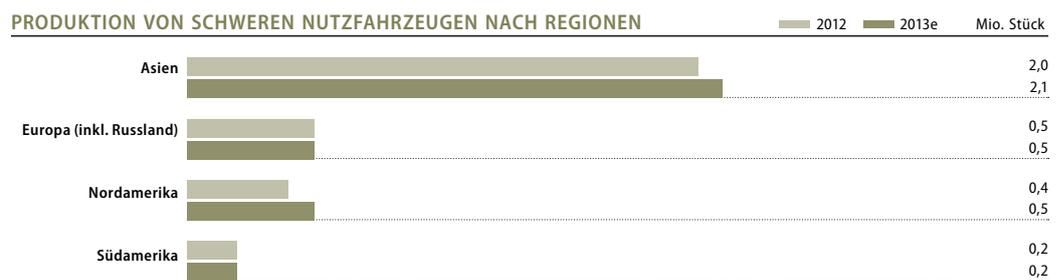
Der weltweite Pkw-Markt entwickelte sich 2013 nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie (VDA) insgesamt positiv, regional aber sehr unterschiedlich. Während die Neuzulassungen in den beiden mit Abstand größten Märkten China und USA um 23 respektive 7,5 Prozent zulegten, gingen sie in den übrigen wichtigen Ländern teilweise deutlich zurück. Das betraf insbesondere Indien und Russland mit Rückschlägen um 7,5 bzw. 5,5 Prozent, aber aufgrund der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation in einigen südeuropäischen Staaten auch die Europäische Union mit einem Minus von 1,7 Prozent. In Japan pendelte sich der Markt etwa auf dem Vorjahresniveau ein. Diese Trends spiegelten sich auch in der Automobilproduktion wider, die 2013 Schätzungen des Marktforschungsinstituts IHS Global Insight zufolge weltweit insgesamt um etwa 2 Prozent anstieg. In Asien und Amerika wurden 2013 mehr Pkw hergestellt als im Vorjahr, wobei sich die Fertigung in Fernost lediglich in China erhöhte, in Japan und Korea dagegen zurückging. In Europa inklusive Russland nahm die Automobilproduktion etwas ab. Dabei hielt der Trend zu Premiumfahrzeugen allerdings unverändert an.



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive

Die **Nutzfahrzeugbranche** verzeichnete 2013 erneut eine hohe Nachfrage. Neben der guten konjunkturellen Entwicklung in China und den USA machten sich hier auch Vorzieheffekte in Europa bemerkbar. Sie resultierten aus der Einführung strengerer Abgasvorschriften (Euro 6-Norm) ab Januar 2014. Weltweit wurden 2013 laut IHS Global Insight rund 6 Prozent mehr schwere Lkw hergestellt als 2012.

Auch der weltweite Markt für **elektrotechnische und elektronische Produkte** vergrößerte sich 2013: Gemäß ZVEI-Angaben (Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie) wuchs er insgesamt um 4 Prozent, mit Asien (+ 6 Prozent) und Amerika (+4 Prozent) als Treibern. Dagegen stagnierte der Markt in Europa. In Deutschland verringerten sich Branchenumsatz und Produktion im abgelaufenen Jahr um rund 2 bzw. 3 Prozent. Der Auftragseingang der inländischen Elektro- und Elektronikhersteller erhöhte sich dagegen um etwa 3 Prozent. Besonders gut schnitten dabei die Hersteller von Prozessautomation und Messtechnik ab.

Der globale **Maschinenbau** wuchs 2013 laut VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) um etwa 1 Prozent. Unter den wichtigsten Herstellerländern erzielten aber nur China und die USA Umsatzsteigerungen. In Deutschland, Japan und Italien nahm das Volumen dagegen ab. Die inländischen Maschinenbauer verzeichneten im Berichtsjahr einen Umsatzrückgang von etwa 1 Prozent, ihre Bestellungen reduzierten sich um 2 Prozent.

Auch der weltweite Umsatz mit Produkten und Dienstleistungen der **Informationstechnologie und Telekommunikation** (ITK) erhöhte sich im abgelaufenen Jahr. Der Hightech-Verband BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) geht von einem globalen Plus um rund 4 Prozent aus, gestützt vor allem auf die Schwellenländer. In Deutschland blieb der Umsatz mit Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik laut BITKOM auf dem hohen Vorjahresniveau stabil.

In der deutschen **Medizintechnik**-Branche dürfte der Umsatz in der Berichtsperiode Schätzungen des Fachverbands Spectaris zufolge um rund 3 Prozent zugelegt haben, hauptsächlich durch steigende Exporte in die Schwellenländer.

Aus Sicht von LEONI entwickelte sich die weltweite Automobilproduktion und damit der Bedarf an Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen 2013 insgesamt etwas besser als erwartet. Dabei lag die Nachfrage in China und den USA über, im europäischen Volumengeschäft dagegen unter unseren Einschätzungen. Schwächer als angenommen zeigte sich auch das Industriegeschäft in Europa. Unverändert war die **Kabelindustrie** dort von einem deutlichen Margendruck geprägt. Zugleich setzte sich der Trend zum Einsatz alternativer Leitermaterialien und reduzierter Kabelquerschnitte, den LEONI maßgeblich mit vorantreibt, im Berichtsjahr fort.

## Weitere Einflussfaktoren

Neben den gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen spielt eine Reihe weiterer Faktoren eine wichtige Rolle für den Geschäftsverlauf von LEONI:

- Die **Preisentwicklung von Rohstoffen**, insbesondere von Kupfer, wirkt sich spürbar auf unser Geschäftsvolumen aus. Die Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Ein veränderter Kupferpreis führt bei LEONI daher normalerweise zunächst zu einem entsprechenden Umsatzeffekt ohne nennenswerte Ergebnisauswirkung. An den Bilanzstichtagen kann es – abhängig vom Verlauf des Kupferpreises – zu Bestandsabwertungen oder Drohverlustrückstellungen für Teilmengen der Bestände kommen. Gleiches gilt für den Rohstoff Silber, der vorwiegend bei der Veredelung von Drahtprodukten eingesetzt wird.

Beschaffung  
>> Seite 78

- Aus der **Energiepreisentwicklung** ergeben sich für LEONI konzernweit keine größeren Auswirkungen. Die vergleichsweise hohen Energiekosten in Deutschland belasteten unsere inländischen Produktionsstandorte im Berichtsjahr allerdings unverändert.
- Eine weitere bedeutende Einflussgröße sind die **Personalkosten** in den Staaten, in denen wir produzieren. Sie fließen in unsere Standortentscheidungen ebenso ein wie verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen sowie günstige Transportmöglichkeiten. 2013 stiegen die Lohnkosten in Nordafrika und China erneut deutlich und in Osteuropa moderat an.
- Die instabile **politische Situation** in Nordafrika und der Ukraine beobachten wir weiterhin sehr genau. Sie hatte bislang keine nennenswerten Auswirkungen auf LEONI. Wie unsere Kunden halten wir die Produktionsbedingungen dort weiterhin für wettbewerbsfähig und halten unsere Kapazitäten entsprechend aufrecht.
- Zu den rechtlichen **Einflussfaktoren**, die LEONI betreffen, zählen neben den jeweiligen nationalen Gesetzgebungen der Länder, in denen wir präsent sind, auch internationale Regelungen. Indirekt wirken sich beispielsweise die strengeren CO<sub>2</sub>-Emissionsgrenzen in Europa aus. Sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind. Auch neue Abgas-Normen für Lkw wie die Euro-6-Norm in Europa und eine ähnliche Vorschrift in den USA, die ab 2014 gültig sind, dürften sich aufgrund der komplexeren Motorentchnik positiv auf die Nachfrage nach Kabelsätzen auswirken.
- Aus **Währungskursschwankungen** ergeben sich aufgrund geeigneter Sicherungsgeschäfte keine großen Effekte für die Entwicklung von LEONI.

Konzernanhang  
 >> Seite 191

## Operative Frühindikatoren

Um den Verlauf der vielfältigen Einflussfaktoren auf unser Geschäft frühzeitig zu erkennen und bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigen zu können, beobachtet LEONI verschiedene operative Frühindikatoren. Wichtige Hinweise über die künftigen Geschäftsaussichten werden aus der Analyse geeigneter Markt-, Konjunktur- und Branchendaten gewonnen. Zur Einschätzung der Situation in der weltweiten Fahrzeugindustrie dienen beispielsweise sowohl globale und regionale Konjunkturprognosen als auch die von den Branchenverbänden erwarteten Absatz- und Produktionsmengen. Ergänzende Informationen erhalten wir aus den Jahres- und Quartalsvorschauen unserer Kunden sowie direkten Gesprächen mit den Marktteilnehmern. Weitere bedeutende Frühindikatoren sind der Auftragseingang in den Geschäftsfeldern, der die zu erwartende Auslastung der Kapazitäten anzeigt, sowie die Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise, insbesondere von Kupfer, aus der sich Erkenntnisse über den Verlauf wesentlicher Kostenpositionen ableiten lassen.

Gesamtwirtschaft  
 und Branchenkonjunktur  
 >> Seite 51, 52

Segmentbericht  
 >> Seite 55

Beschaffung  
 >> Seite 78

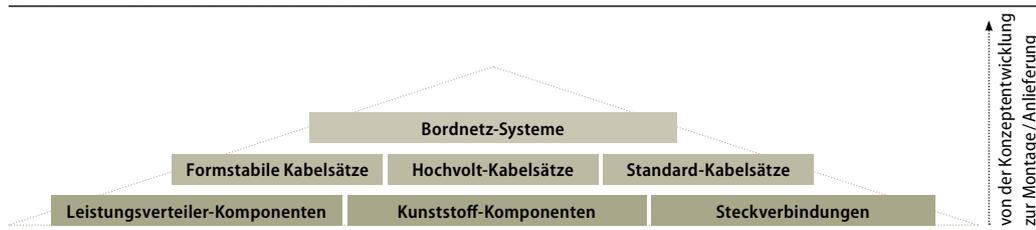
# Bericht aus den Unternehmensbereichen/ Segmentbericht

## Unternehmensbereich Wiring Systems

### Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist Europas größter und weltweit einer der führenden Anbieter von kompletten Bordnetz-Systemen sowie kundenspezifischen Kabelsätzen für die Fahrzeugindustrie. Das Leistungsspektrum umfasste 2013 wie im Vorjahr die Entwicklung und Fertigung von anspruchsvollen Kabelsätzen bis zu integrierten Bordnetz-Systemen, Hochvolt-Bordnetzsystemen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge, Energieverteilungskomponenten und Spezial-Steckverbindern. Als Systemanbieter decken wir die gesamte Palette von der Konzeption bis zur Serienfertigung sowie ergänzende Dienstleistungen ab.

### LEISTUNGSSPEKTRUM WIRING SYSTEMS



Zu unseren wesentlichen Abnehmern zählen

- Automobilhersteller,
- Automobilzulieferer,
- Lkw-Produzenten,
- die Agrar- und Sonderfahrzeugindustrie sowie
- Hersteller von Power Sports-Fahrzeugen.

Die bedeutendste **Kundengruppe** ist die Automobilindustrie. Wir beliefern die meisten Hersteller und Fahrzeugklassen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Fahrzeugen des Premium- und Luxussegments.

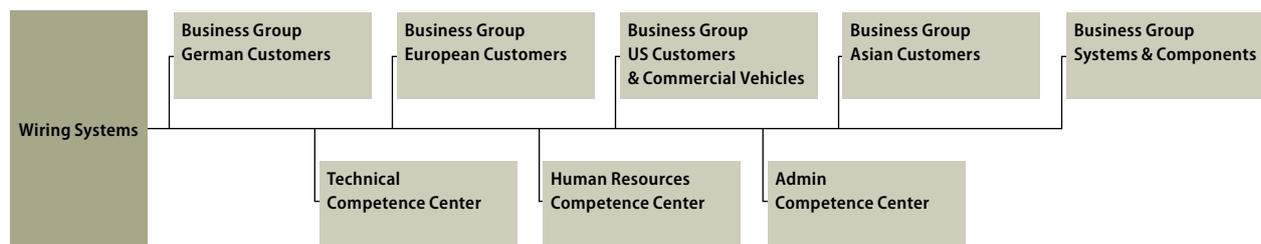
Unsere Bordnetz-Systeme und Kabelsätze entstehen parallel zur Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in intensiver Zusammenarbeit mit den Kunden. Daher pflegen wir enge, vertrauensvolle **Beziehungen zu unseren Abnehmern**. Die Basis dafür bilden unser großes Know-how in der Entwicklung, Herstellung und Distribution von Bordnetz-Systemen sowie eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit.

Die **Organisationsstruktur** des Unternehmensbereichs WSD wurde Anfang 2013 überarbeitet, um die zunehmende Globalisierung und die Erschließung neuer Geschäftsfelder zu unterstützen. Dazu haben wir die bestehenden, für den unmittelbaren Geschäftserfolg verantwortlichen Einheiten unter dem Dach von fünf Business Groups (BG) gebündelt: Die BGs German Customers, Asian Customers und European Customers repräsentieren den jeweils in diesen Regionen beheimateten Kundenkreis. Die Business Group US Customers & Commercial Vehicles beinhaltet zusätzlich das Geschäft mit der Nutzfahrzeugindustrie, und die BG Systems & Components umfasst die Aktivitäten mit der internationalen Zulieferindustrie sowie mit Komponenten,

Steckverbindungstechnik und Elektromobilität. Unterstützt wird diese Struktur durch die Zentralfunktionen Technical Competence Center, Human Resources Competence Center und Admin Competence Center, die eine BG-übergreifende Standardisierung und Optimierung unseres globalen Verbunds, einen weltweiten Know-how-Transfer und die Orientierung an Best-Practice-Lösungen ermöglichen.

#### ORGANISATION DES UNTERNEHMENSBEREICHS WIRING SYSTEMS

Stand: Dezember 2013



Durch die klare kundenfokussierte Ausrichtung gewährleisten wir, dass jeder Kunde bzw. jede Abnehmergruppe weltweit einen einheitlichen Ansprechpartner hat. Im **Vertrieb** werden die Schlüsselkunden über eine Key Account Managementstruktur betreut. Vor Ort befassen sich zudem häufig sogenannte „Residents“ mit den speziellen Belangen der Abnehmerstandorte. Hinzu kommen Vertriebsabteilungen in Deutschland und Frankreich sowie Vertriebs- und Entwicklungsbüros in China, Indien, Korea und den USA.

Das weltweite **Produktionsnetzwerk** des Unternehmensbereichs Wiring Systems besteht aus 30 Fertigungsstätten in 19 Ländern, vor allem in China, Mexiko, Nordafrika und Osteuropa. Die Standorte werden streng nach Kostenvorteilen und Logistikanforderungen ausgewählt und befinden sich möglichst in der Nähe unserer Kunden. 2013 wurde das Produktionsnetzwerk insbesondere in China ausgebaut.

Strategische Projekte 2013  
 >> Seite 57

#### Wettbewerbssituation und -vorteile

Im Berichtsjahr konnten wir unsere führende Position bei Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen in Europa mit einem Marktanteil von 23 Prozent festigen. Weltweit rangiert der Unternehmensbereich Wiring Systems nach unseren Recherchen weiterhin auf Platz 4 mit einem Marktanteil von 9 Prozent. Die wichtigsten Mitbewerber sind die Unternehmen Yazaki, Sumitomo und Delphi.

Garant für den nachhaltigen Erfolg bilden neben der internationalen **Wettbewerbsposition** unsere hohe Innovationskraft und Wertschöpfungstiefe, die große Logistik- und Systemkompetenz sowie weltweit verteilte Entwicklungszentren mit großer Kundennähe. Eine weitere besondere Stärke stellt unser weltumspannendes Produktionsnetzwerk mit standardisierten Prozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten dar. Unsere sehr breite internationale Aufstellung sowie die große Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern außerdem nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, weltweit Wachstumschancen zu realisieren.

## Strategische Projekte 2013

Im Berichtsjahr wurden im Unternehmensbereich Wiring Systems entlang der vier strategischen Stellhebel Globalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz verschiedene strategische Projekte angegangen und umgesetzt:

Konzernstrategie  
>> Seite 48

**GLOBALISIERUNG MIT FOKUS AUF CHINA** Im Oktober 2013 haben wir in China eine vierte Produktionsstätte für Bordnetz-Systeme eröffnet, um unsere Marktstellung zu verbessern und die Werke unserer dort produzierenden Kunden flexibel und mit kurzen Reaktionszeiten versorgen zu können. Das neue Werk in Langfang bei Peking wird Beijing Benz Automotive Co Ltd. beliefern, ein Gemeinschaftsunternehmen der Daimler AG, Deutschland, und ihres chinesischen Partners BAIC. Begonnen wurde mit der Fertigung von Bordnetz-Systemen für die Mercedes C-Klasse, die in China verkauft wird; die Modelle GLA und GLK sollen folgen. Im November 2013 fiel der Startschuss für ein fünftes chinesisches Werk im Nordosten des Landes am Standort Tieling, das ab der zweiten Jahreshälfte 2014 Bordnetz-Systeme für BMW herstellen wird. Auch in den übrigen für uns wichtigen Produktionsregionen haben wir die Kapazitäten erweitert. Details dazu enthält das Kapitel Investitionen.

Investitionen  
>> Seite 74

**DAEKYEUNG-INTEGRATION ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN** Die Restrukturierung und vollständige Integration des südkoreanischen Bordnetz-Herstellers Daekyeung T&G Co. Ltd., Busan, dessen Anteile LEONI in zwei Schritten 2008 und 2012 übernommen hatte, wurde 2013 wie geplant erfolgreich abgeschlossen. Im Berichtszeitraum entwickelte sich das Geschäft positiv. Im Sommer 2013 gelang der operative Turnaround und im Gesamtjahr wurde ein operativ ausgeglichenes bereinigtes Ergebnis erzielt. Ein neuer Auftrag des südkoreanischen Geländewagenherstellers Ssangyong Motor Company, der im Februar 2013 einging, untermauert unsere Fortschritte in dieser wichtigen Automobilregion. Er betraf Kabelsätze für ein neues Fahrzeug, das 2015 auf den Markt kommen soll.

**INNOVATIONEN: ELEKTROMOBILITÄT** Dank der zahlreichen Innovationen, die wir in den vergangenen Jahren für Fahrzeuge mit alternativen Antriebssystemen auf den Markt gebracht haben, konnten wir unsere Position in diesem Zukunftssegment 2013 deutlich ausbauen. Von den 14 Elektrofahrzeugen und Plug-in-Hybriden deutscher Hersteller, die sich 2013 in der Marktvorbereitungsphase der Nationalen Plattform Elektromobilität befanden, beliefert LEONI zehn zumindest mit Teilumfängen. Dabei handelt es sich sowohl um Premiumfahrzeuge als auch um Kleinwagen. Über die wichtigsten Produktinnovationen des Jahres 2013 informiert das Kapitel Forschung & Entwicklung.

Forschung & Entwicklung  
>> Seite 84

**NEUE ORGANISATIONSSTRUKTUR STÄRKT SYSTEMKOMPETENZ** Mit der neu geschaffenen Business Group Systems & Components haben wir die Ausgangsposition zur Erweiterung unserer Systemkompetenz in den Bereichen elektromechanische Komponenten, Steckverbindingssysteme und Elektromobilität gestärkt. Die entsprechenden Fertigungskapazitäten sind an einem bestehenden Standort in der Slowakei gebündelt. 2013 haben wir dort eine neue Spritzgussfertigung eingerichtet. Zum Jahresende liefen bereits erste Serienprojekte an, beispielsweise die Fertigung von Hauptsicherungsboxen für ein Oberklassefahrzeug eines deutschen Premiumherstellers.

**STANDORTOPTIMIERUNG ZUR ABSICHERUNG DER HOHEN KOSTENEFFIZIENZ** Im Berichtszeitraum haben wir unser Produktionsnetzwerk nicht nur ausgebaut, sondern auch nach Effizienz Gesichtspunkten umstrukturiert. Im Mittelpunkt stand die Neuausrichtung der Bordnetzfertigung in Marokko, wo 2013 ein Werk geschlossen und mit dem Aufbau hochmoderner Kapazitäten an einem neuen Standort begonnen wurde. Auch in

Osteuropa kam es aus Kostengründen zu Verlagerungen, unter anderem von Polen in die Ukraine. Außerdem wird die Fertigung in Serbien weiter ausgebaut. Darüber hinaus wird die neue Organisationsstruktur durch die Einrichtung von bereichsübergreifenden Competence Centern und die Bündelung der Business Units in Business Groups zu Effizienzvorteilen und Synergien führen.

### Geschäftsverlauf 2013

#### KENNZAHLEN WIRING SYSTEMS

		2013	2012	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	2.321,0	2.206,4	+ 5,2 %
EBIT	Mio. €	116,1	136,4 <sup>3</sup>	- 14,9 %
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	140,3	152,1 <sup>3</sup>	- 7,8 %
EBIT / Außenumsatz	%	5,0	6,2	—
Investitionen <sup>2</sup>	Mio. €	100,2	98,7	+ 1,5 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	53.163	51.089	+ 4,1 %

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

<sup>2</sup> Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

<sup>3</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

Der Unternehmensbereich Wiring Systems konnte seinen Außenumsatz im Geschäftsjahr 2013 um gut 5 Prozent auf 2.321,0 Mio. € steigern und damit einen neuen Höchstwert erzielen. Basis für die gute Entwicklung war die hohe Nachfrage unserer exportstarken Kunden aus der deutschen Automobilindustrie, die vor allem in den aktuellen Wachstumsmärkten Nordamerika und Asien expandierten. Zudem nahm der Bedarf an Bordnetz-Systemen der internationalen Hersteller in China weiter zu. Darüber hinaus erzielten wir Umsatzsteigerungen mit der Nutzfahrzeug- und der internationalen Zulieferindustrie. Die Rückgänge bei einigen europäischen Automobilproduzenten konnten damit mehr als kompensiert werden.

#### AUSSENUMSATZ WIRING SYSTEMS

	Mio. €
2009	1.224,6
2010	1.634,2
2011	2.023,8
2012	2.206,4
2013	2.321,0

#### AUSSENUMSATZ WIRING SYSTEMS NACH QUARTALEN

	2012	2013	Mio. €
1. Quartal	570,0	567,8	
2. Quartal	555,8	607,6	
3. Quartal	537,5	552,2	
4. Quartal	543,1	593,4	

**ZAHLREICHE NEUANLÄUFE LEISTEN ERSTE UMSATZBEITRÄGE** Der Umsatz verteilte sich auch 2013 auf eine Vielzahl von Herstellern und Fahrzeugmodellen, vom Premiumfahrzeug bis zum Kleinwagen. Außerdem leisteten zahlreiche Neuanläufe erste Umsatzbeiträge. Unter anderem nahmen wir die Serienfertigung von Bordnetz-Systemen und Kabelsätzen für mehrere Neu- und Folgemodelle verschiedener Premium- und Volumenhersteller aus Deutschland und Europa auf. Auch für die amerikanische Nutzfahrzeugindustrie sowie im Bereich elektromechanische Komponenten starteten wir neue Projekte. Mehrere Serienanläufe gab es ferner bei Hochvolt-Bordnetzen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge verschiedener deutscher Premium- und Volumenhersteller. Daher konnten wir das Geschäftsvolumen mit Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen für Elektrofahrzeuge im Berichtszeitraum – ausgehend von niedrigem Niveau – mehr als verdoppeln.

**EBIT DURCH VORLEISTUNGEN UND RESTRUKTURIERUNG BELASTET** Insgesamt bereitete der Unternehmensbereich Wiring Systems im Berichtsjahr 16 Neuanläufe vor. Die Vorleistungen für diese Projekte wirkten sich 2013 erwartungsgemäß deutlich auf die Ertragslage aus. Hinzu kamen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 12,6 Mio. € (Vorjahr: 8,6 Mio. €), die vor allem aus der Schließung eines Standorts in Marokko resultierten. Ferner musste ein Bußgeld in Höhe von 1,4 Mio. € verkräftet werden, das aus dem inzwischen abgeschlossenen Kartellverfahren gegen mehrere Kabelsatzhersteller resultierte. Insgesamt lag das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) des Unternehmensbereichs Wiring Systems 2013 bei 116,1 Mio. € nach 136,4 Mio. € im Vergleichszeitraum 2012.

EBIT WIRING SYSTEMS	Mio. €
2009	-78,5
2010	74,3
2011	146,2
2012	136,4 <sup>1</sup>
2013	116,1

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

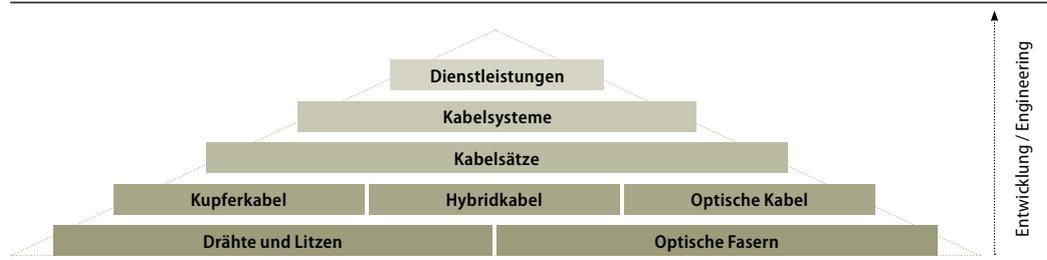
**NEUE AUFTRÄGE SICHERN KÜNFTIGE ENTWICKLUNG AB** 2013 gingen in allen fünf Business Groups Neuaufträge ein, die unsere mittelfristigen Wachstumsziele absichern. Sie stammen von Premium- und Volumen-Pkw-Herstellern aus Deutschland, Europa, Asien und den USA ebenso wie von der internationalen Nutzfahrzeugindustrie, Agrarmaschinenproduzenten und der Zulieferbranche. Außerdem konnten wir mehrere Projekte für Komponenten und Kabelsätze von Fahrzeugen mit alternativen Antriebssystemen akquirieren. Damit verfügte der Unternehmensbereich Wiring Systems Ende 2013 über ein konstant hohes Auftragsvolumen von insgesamt rund 12 Mrd. €, eine mehr als solide Basis für die geplante Expansion. Der exakte Umfang und der Zeitpunkt der Lieferungen werden von den tatsächlichen Abrufen unserer Kunden bestimmt.

## Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

### Geschäftsmodell und Organisationsstruktur

Das **Leistungsspektrum** des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions beinhaltet Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für verschiedene industrielle Bereiche, insbesondere in den Branchen Automobil, Investitionsgüter, Medizintechnik, Telekommunikation, Infrastruktur sowie Haus- und Elektrogeräte. Dabei konzentriert sich LEONI auf technologisch anspruchsvolle Produkte sowie kundenspezifische Anwendungen für Nischenmärkte. Zugleich entwickeln wir unser Produktportfolio für die zunehmend wichtigen Schwellenländer entsprechend der spezifischen lokalen Marktanforderungen weiter. Von wachsender Bedeutung sind Lösungen für die globalen Trends Mobilität, Bevölkerungswachstum und demografischer Wandel, Urbanisierung, Globalisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit sowie Industrialisierung und Automatisierung. Im Berichtsjahr hat sich das Leistungsspektrum nicht wesentlich verändert.

### LEISTUNGSSPEKTRUM WIRE & CABLE SOLUTIONS



**Organisatorisch** ist der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions in die fünf Business Groups (BG) Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies sowie Conductors & Copper Solutions gegliedert und orientiert sich damit an seinen fünf Kernmärkten. Das operative Geschäft der Business Groups ist in insgesamt 16 Business Units (BU) unterteilt. Die Business Units agieren flexibel, sind weltweit für Produkte, Werke, Märkte sowie Kunden zuständig und tragen Ergebnisverantwortung. Hinzu kommen Zentralabteilungen (Central Functions), die Leistungen für alle BGs, BUs und Gesellschaften erbringen.

Für China, die bedeutendste Wachstumsregion des Segments, existiert eine zusätzliche organisatorische Einheit. Sie betreibt die dortigen Aktivitäten gemeinsam mit den Business Groups. 2013 wurden in China die Marktbearbeitung intensiviert, die Lieferketten optimiert sowie die Produktentwicklung und das Produktmanagement für den lokalen Markt ausgebaut.

Unser **Kundenkreis** umfasst einen Großteil der Bordnetz-Hersteller und zahlreiche Automobilzulieferer weltweit sowie die wesentlichen Anbieter aus den anderen von uns belieferten Branchen in mehr als 90 Ländern. Wir unterhalten langjährige und enge **Beziehungen** zu unseren Abnehmern. Insbesondere der Vertrieb und die Entwicklung stehen in permanentem Kontakt zu den Kunden. In viele Projekte ist LEONI als Produkt- oder Systemlieferant und Lösungsanbieter bereits in der Konzeptions- und Planungsphase intensiv eingebunden.

Die wichtigste Absatzregion ist Europa, gefolgt von Asien und Nordamerika. Um die Marktdurchdringung in entwickelten Wirtschaftsräumen weiter zu steigern und die Präsenz in Fokusregionen wie den BRIC-Staaten auszubauen, wird unser internationales **Vertriebsnetzwerk** kontinuierlich vergrößert. Neben gezielten

Wachstumsprojekten im Flächen- und Großkundenvertrieb gibt es hierzu eine breit angelegte Initiative im Rahmen des strategischen Stellhebels Globalisierung. Die Schlüsselkunden in den einzelnen Geschäftsbereichen werden von branchenversierten Key Account Managern betreut.

Die modernen **Produktionsstandorte** des Unternehmensbereichs befinden sich in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt: in West- und Osteuropa, Amerika sowie Asien. Vor allem in Wachstumsmärkten wie China, Indien und Mexiko bauen wir die Kapazitäten weiter aus, was sich in der Entwicklung des regionalen Umsatzmixes deutlich zeigt. Die Standorte liegen strategisch günstig in der Nähe der Abnehmer. Produktionsnetzwerke und Lieferketten werden laufend optimiert, um die verfügbaren Kapazitäten optimal auszunutzen und die Komplexität der Strukturen zu reduzieren. So haben wir 2013 beispielsweise die europäische Fertigung von Hausgerätekabeln weiter auf Osteuropa konzentriert. In Serbien nutzen wir dafür ein Werk gemeinsam mit dem Unternehmensbereich Wiring Systems.

Strategische Projekte 2013  
>> Seite 61

### Wettbewerbsituation und -vorteile

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist das drittgrößte Kabelunternehmen in Europa und in vielen seiner Zielmärkte Technologie- und Marktführer. Bei einigen Produkten, wie zum Beispiel Fahrzeugleitungen für die Automobilindustrie oder Kabelsystemen für die Robotik, sind wir Weltmarktführer. Eine Spitzenstellung halten wir auch bei Kabeln für bestimmte Industrieanwendungen, beispielsweise im Maschinenbau, der Mess-, Regel- und Steuerungstechnik sowie der Medizintechnik.

Zu unseren entscheidenden Wettbewerbsvorteilen gehören eine vertikal stark integrierte Wertschöpfungskette, über Jahrzehnte entwickelte Kernkompetenzen wie ein breites Rohstoffverständnis, Werkstoff-, Engineering- und Applikations-Know-how sowie die Beherrschung technologisch anspruchsvoller Herstellungsprozesse über alle Wertschöpfungsstufen hinweg. Auch unsere zunehmende Systemkompetenz verbessert die Chancen im Wettbewerb.

### Strategische Projekte 2013

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions setzt die Konzernstrategie im Rahmen seines Strategieprogramms „WCS 4ward“ mit den vier Stellhebeln Internationalisierung, Innovation, Systemgeschäft und Effizienz um. 2013 wurden die Umsatzanteile in Asien und Amerika wie geplant weiter ausgebaut. In Asien stieg das Geschäftsvolumen seit 2008 um 50 Prozent und in Amerika wurde es verdoppelt. Damit reduzierte sich der Umsatzanteil, den die Division in Europa realisiert, von 82 Prozent auf 66 Prozent. Ein zusätzlicher Schwerpunkt lag auf der Steigerung der Effizienz. In diesen beiden Stellhebeln haben wir die folgenden strategischen Projekte angegangen und umgesetzt:

**NEUER STANDORT IN INDIEN** Im indischen Pune eröffnete der Unternehmensbereich WCS 2013 ein erstes Kabelwerk. Auf etwa 15.000 m<sup>2</sup> fertigen wir dort zunächst Automobilleitungen sowie Instrumentationskabel für die petrochemische Industrie. Erste Kundenaufträge aus der Region wurden im Berichtsjahr bereits abgewickelt. Im nächsten Schritt sollen dort auch Produkte für die lokale Bahn- und Solarindustrie hergestellt werden.

**KAPAZITÄTSAUSBAU IN ASIEN UND AMERIKA** Aufgrund der anhaltend guten Wachstumschancen in Asien und Nordamerika haben wir unsere Produktionskapazitäten für Automobilleitungen in China und der Region Amerika 2013 erweitert.

Investitionen  
>> Seite 74

Auftragseingang  
 >> Seite 65

**PRÄSENZ IM MITTLEREN OSTEN VERSTÄRKT** Über das 2012 neu eröffnete Vertriebsbüro in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, wurden im Berichtsjahr wichtige Projekte im Bereich Gebäude- und Infrastrukturverkabelung akquiriert. Zunehmend erschließen wir von dort aus auch den afrikanischen Markt. Wesentliche Grundlagen für den weiteren Ausbau unseres Geschäfts in dieser Region bilden außerdem die 2013 erlangte Zulassung für die Lieferung von Brandschutzkabeln nach Saudi Arabien und Katar sowie die Auszeichnung als erster ausländischer Kabelhersteller mit dem saudi-arabischen „ESMA-Qualitätssiegel“.

**KOOPERATIONEN IN SÜDOSTASIEN** In der Region Südostasien haben wir – zusätzlich zur direkten Marktbearbeitung – die Zusammenarbeit mit lokalen Distributoren und Sales Agents verstärkt, insbesondere für die Business Groups Industry & Healthcare und Communication & Infrastructure in Indonesien und Vietnam.

**OPERATIONAL EXCELLENCE** Die Initiative zur Verbesserung der Produktionsprozesse wurde 2013 auf zusätzliche Standorte ausgedehnt und deckt nun die drei Schwerpunktregionen Europa, Nordamerika und Asien ab. Neu hinzugekommene Standorte profitierten im Berichtsjahr von den Erfahrungen der Pilotwerke mit intensivem Performance-Management und Prozessoptimierungen.

**PILOTPROJEKT ZUR STANDARDISIERUNG** Im Rahmen unserer Aktivitäten zur Geschäftsprozessoptimierung und Vereinheitlichung der IT-Systeme starteten wir im Berichtsjahr ein Pilotprojekt an einem Schlüsselstandort der BG Automotive Cables. Strategisches Ziel ist es, einerseits sowohl kundennahe als auch kundenunabhängige Geschäftsprozesse und Stammdaten zu harmonisieren sowie andererseits die Komplexität der heutigen IT-Infrastruktur zu reduzieren.

Forschung & Entwicklung  
 >> Seite 84

Informationen zu den Stellhebeln Innovation und Systemkompetenz finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung.

### Geschäftsverlauf 2013

KENNZAHLEN WIRE & CABLE SOLUTIONS		2013	2012	Veränderung
Konzernaußenumsatz	Mio. €	1.596,9	1.602,6	- 0,4 %
EBIT	Mio. €	47,1	101,3	- 53,5 %
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	58,5	75,3	- 22,3 %
EBIT / Außenumsatz	%	2,9	6,3	—
Investitionen <sup>2</sup>	Mio. €	57,1	49,5	+ 15,4 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	8.201	8.096	+ 1,3 %

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

<sup>2</sup> Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte

**UMSATZ WIEDER BEI ETWA 1,6 MRD. €** Der Außenumsatz des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions belief sich 2013 auf 1.596,9 Mio. € nach 1.602,6 Mio. € im Vorjahr und lag damit etwas über unseren Planungen. Verantwortlich dafür war die unerwartet gute Automobilkonjunktur in China und den USA, die bei der BG Automotive Cables zu spürbaren Umsatzzuwächsen in diesen Regionen führte. In Europa blieb das Geschäft mit

Fahrzeugkabeln trotz fehlender Marktimpulse etwa stabil. Insgesamt kompensierte der hohe Bedarf an Automobilkabeln die rückläufige Nachfrage in den Industriebereichen, die noch stark auf den konjunkturschwachen europäischen Markt fokussiert sind. Die Business Group Conductors & Copper Solutions wurde zusätzlich von negativen Metallpreiseffekten beeinträchtigt, und in der BG Electrical Appliance Assemblies machte sich die Flaute der chinesischen Hausgeräte-Industrie bemerkbar. Die Business Group Communication & Infrastructure litt unter einem sehr schwachen Geschäft mit der Petrochemie sowie einer abgeschwächten Nachfrage nach Datenleitungen. Auch die BG Industry & Healthcare verzeichnete im ersten Halbjahr eine verringerte Nachfrage, die sich aber im zweiten Halbjahr allmählich stabilisierte.

**AUSSENUMSATZ WIRE & CABLE SOLUTIONS**

	Mio. €
2009	935,5
2010	1.321,5
2011	1.677,7
2012	1.602,6
2013	1.596,9

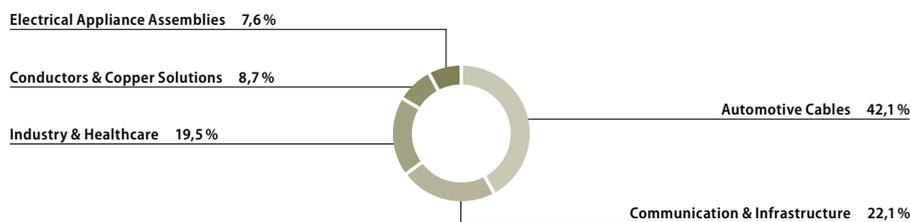
**AUSSENUMSATZ WIRE & CABLE SOLUTIONS NACH QUARTALEN**

	2012	2013	Mio. €
1. Quartal	399,1	391,2	
2. Quartal	411,8	403,4	
3. Quartal	417,3	405,8	
4. Quartal	374,4	396,5	

**Entwicklung der Business Groups**

**UMSATZANTEILE DER BUSINESS GROUPS UNTERNEHMENSBEREICH WIRE & CABLE SOLUTIONS**

2013



**Business Group  
Automotive Cables**

**Umsatzentwicklung**



**Produkte**

Kabel für

- Bordnetz-Systeme
- Kommunikation / Telematik
- Antriebs- und Motorensysteme
- Abgassysteme
- Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge
- Sicherheits- und Assistenz-Systeme

**Business Group  
Industry & Healthcare**

**Umsatzentwicklung**



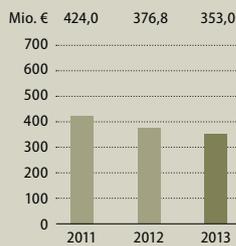
**Produkte**

Kabel und Kabelsysteme für

- Maschinen- und Gerätebau
- Automatisierungs- und Antriebstechnik
- Mess-, Regel- und Steuerungstechnik
- Robotik
- Spezialfahrzeuge
- Luft- und Raumfahrttechnik
- Telekommunikation
- Gerätemedizin

**Business Group  
Communication & Infrastructure**

**Umsatzentwicklung**



**Produkte**

Kabel und Kabelsysteme für

- Hoch- und Tiefbau sowie Verkehrsinfrastruktur (Sicherheitskabel, Installationskabel und Verlegesysteme)
- Großanlagen und Raffinerien (Projektspezifische Instrumentations- und Energiekabel)
- Schienen- und Schiffsverkehrstechnik

**Business Group  
Electrical Appliance Assemblies**

**Umsatzentwicklung**



**Produkte**

Kabelsysteme für

- Kleingeräte
- Bügeleisen
- Staubsauger
- Unterhaltungselektronik
- Waschmaschinen
- Kühlschränke
- Werkzeuge
- Beleuchtungsindustrie

**Business Group  
Conductors & Copper Solutions**

**Umsatzentwicklung**



**Produkte**

Drähte und Litzen für

- Spezialkabelindustrie
- Hersteller von Heizsystemen
- Solar- und Windkraftindustrie

**ERGEBNIS DEUTLICH UNTER VORJAHR** Das EBIT des Unternehmensbereichs WCS belief sich 2013 auf 47,1 Mio. € und lag damit erwartungsgemäß deutlich unter dem 2012er Wert von 101,3 Mio. €, der einen hohen Einmalsertrag von 28,3 Mio. € aus dem Verkauf der nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten der LEONI Studer Hard enthielt. Darüber hinaus war der Rückgang auf die spürbaren Umsatzeinbußen in den Industriebereichen und die entsprechend schwächere Kapazitätsauslastung sowie auf einen ungünstigeren Produktmix bei Automobilkabeln zurückzuführen. Hinzu kamen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 8,9 Mio. € (Vorjahr: 0,9 Mio. €). Diese fielen vor allem im Zusammenhang mit der notwendigen Kapazitätsanpassung und Neuausrichtung des Standorts Stolberg an, um dessen Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Der Standort litt zuletzt erheblich unter dem Ausfall von Kabellieferungen für die petrochemische Industrie in Iran infolge der zeitweise verschärften internationalen Embargo-Bestimmungen.

EBIT WIRE & CABLE SOLUTIONS		Mio. €
2009		- 34,2
2010		56,3
2011		90,9
2012		101,3
2013		47,1

**AUFTRAGSEINGANG ÜBERSTEIGT GESCHÄFTSVOLUMEN** 2013 erhielt der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions neue Bestellungen im Wert von 1.642,5 Mio. €. Damit lag das Auftragsvolumen sowohl über dem 2012er Vergleichswert von 1.569,5 Mio. € als auch über dem Geschäftsvolumen des Berichtsjahres. Interessante neue Projekte konnte vor allem die BG Automotive Cables akquirieren: Ein internationaler Zulieferer beauftragte uns mit der Produktion von ABS-Sonderleitungen, die in neue Fahrzeuge eines japanischen Herstellers für den chinesischen und den amerikanischen Pkw-Markt eingebaut werden. Damit erhielt LEONI die erste große Bestellung aus der japanischen Automobilindustrie. Außerdem ging aus der Zulieferbranche ein Auftrag über Datenleitungen für den „High Speed Data Transfer“ zur Anbindung von Kameras in Fahrzeugen ein, die an unseren Standorten in China, Mexiko und Europa gefertigt werden. Eine immer wichtigere Rolle spielen außerdem umweltfreundliche Anwendungen. Beispielsweise orderte ein Spezialist für Elektroautos bei LEONI Ladekabel für seine nächste Fahrzeuggeneration, ein namhafter Automobilzulieferer bestellte Schnellladekabel für ein neues Elektroauto eines deutschen Pkw-Herstellers und ein weiterer Zulieferer gab Kabel zur Abgasmessung in Auftrag.

Die Business Group Communication & Infrastructure gewann ein Pilotprojekt eines internationalen Bahnherstellers zur Vergabe der Fertigung von Kabelsätzen, die im Inneren von Zügen fest verlegt werden. In diesem Bereich besteht beachtliches Marktpotenzial, da die Mehrzahl der Hersteller diese Kabelsätze derzeit noch selbst fertigt. Über unsere Vertriebsniederlassung in den Vereinigten Arabischen Emiraten wurden wir außerdem mit der Versorgung des King Abdullah Financial Districts (Riad) und des New Jeddah Airports sowie des Dakar-Blaise Diagne Airports im Senegal mit Infrastruktur- und Datenleitungen aus Werken in Europa beauftragt. Einen bedeutenden Neuauftrag meldete ferner die BG Electrical Appliance Assemblies. Er betrifft die Lieferung von Kabeln für Weiße Ware eines international tätigen Hausgeräte-Zulieferers, die unseren Status als Alleinlieferant dieses Kunden sichert.

## Wirtschaftsbericht

### Geschäftsverlauf im Überblick / Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung

KENNZAHLEN KONZERN		2013	2012	Veränderung
Konzernumsatz	Mio. €	3.917,9	3.809,0	+ 2,9%
EBIT	Mio. €	163,1	237,9 <sup>3</sup>	- 31,4%
Bereinigtes EBIT <sup>1</sup>	Mio. €	198,7	227,5 <sup>3</sup>	- 12,7%
EBIT / Umsatz (Return on Sales)	%	4,2	6,2	—
Konzernüberschuss	Mio. €	105,9	157,0 <sup>3</sup>	- 32,6%
Free Cashflow <sup>2</sup>	Mio. €	36,7	63,5	- 42,2%
Return on Capital Employed	%	13,2	20,9	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	168,4	154,2	+ 9,2%
Akquisitionen und Finanzinvestitionen	Mio. €	0,0	26,7	—
Mitarbeiter (per 31.12.)	Anzahl	61.591	59.393	+3,7%

<sup>1</sup> Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmensverkäufen und Ergebnisse aus Unternehmenszusammenschlüssen inklusive zugehöriger Derivate

<sup>2</sup> Free Cashflow vor Akquisitionen und Desinvestitionen

<sup>3</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

LEONI entwickelte sich 2013 aus Sicht des Vorstands insgesamt zufriedenstellend. Dabei ist vor allem der Umsatzverlauf erfreulich zu bewerten: Das Geschäftsvolumen im Konzern erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 3 Prozent auf den neuen Rekordwert von 3,9 Mrd. €. Die Grundlage dafür war die über Erwartung gute Nachfrage aus der internationalen Automobilindustrie, die sich auf die starke Pkw-Konjunktur in Nordamerika und Asien stützte. Damit wurde nicht nur das schwächere Geschäft auf dem europäischen Fahrzeugmarkt und in den Industriebereichen überkompensiert, sondern auch die Umsatzprognose übertroffen: Zu Jahresbeginn war LEONI von einem Konzernumsatz von rund 3,7 Mrd. € ausgegangen und hatte dieses Ziel zur Jahresmitte auf etwa 3,8 Mrd. € angehoben. Der Zuwachs resultierte aus dem Unternehmensbereich Wiring Systems, der seinen Außenumsatz um rund 5 Prozent auf 2,3 Mrd. € ausbaute und damit die ursprünglich anvisierten 2,1 Mrd. € übertraf. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions erzielte wie angekündigt einen gegenüber Vorjahr nahezu unveränderten Außenumsatz von 1,6 Mrd. €.

Das Konzern-EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) belief sich 2013 auf 163,1 Mio. € und nahm damit gegenüber dem Vorjahreswert von 237,9 Mio. €, der einen hohen Einmalertrag enthalten hatte, wie erwartet deutlich ab. Dabei waren im Berichtsjahr vor allem vergrößerte Entwicklungsaktivitäten und Vorleistungen für neue Bordnetz-Projekte, eine geringere Kapazitätsauslastung im Industriegeschäft sowie umfangreiche Restrukturierungsaufwendungen zu verkraften. Letztere fielen erheblich höher aus als angenommen, sodass der ursprünglich prognostizierte EBIT-Wert von 170 Mio. € nicht ganz erreicht wurde. Der Unternehmensbereich Wiring Systems steuerte 116,1 Mio. € zum Konzern-EBIT bei und die Wire & Cable Solutions Division 47,1 Mio. €.

Nach Steuern wies LEONI einen Konzernüberschuss von 105,9 Mio. € aus (Vorjahr: 157,0 Mio. €). Gemäß unserer Dividendenpolitik, grundsätzlich etwa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns an die Aktionäre auszuschütten, schlagen wir der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 1,00 € je LEONI-Aktie auszuschütten (Vorjahr: 1,50 €).

Die Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns blieb 2013 weiterhin solide und bewegte sich mit einer leicht verbesserten Eigenkapitalquote von 34,5 Prozent, einer geringfügig gestiegenen Nettofinanzverschuldung von rund 257,0 Mio. € und einem Free Cashflow von 36,7 Mio. € überwiegend im Rahmen der Erwartungen.

Anfang 2014 setzte sich die gute Geschäftsentwicklung im Automotive-Bereich fort. Der Vorstand der LEONI AG beurteilt die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auch zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernlageberichts insgesamt positiv.

## Umsatz und Ertragslage

### Rekordumsatz dank starkem Automobilgeschäft

Die LEONI AG steigerte ihren Konzernumsatz 2013 um rund 3 Prozent auf 3.917,9 Mio. €. Dieser Zuwachs resultierte vor allem aus dem anhaltend guten Geschäft mit der internationalen Automobilindustrie, die ihrerseits von der starken Fahrzeugnachfrage in Nordamerika und Asien profitierte. Dank der damit verbundenen Dynamik konnten der schwache Pkw-Markt in Europa sowie Rückgänge in anderen Industriebereichen mehr als ausgeglichen werden.

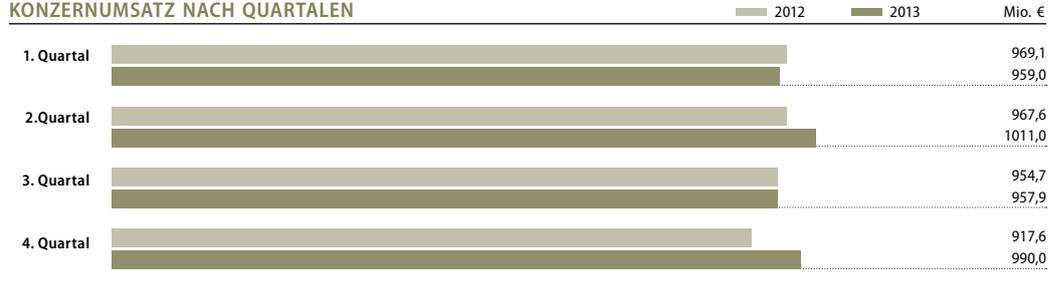
Das zusätzliche Umsatzvolumen wurde 2013 ausschließlich aus eigener Kraft generiert. Währungsveränderungen hatten einen negativen Effekt von 33,9 Mio. € und schmälerten den Zuwachs um 0,9 Prozentpunkte. Der Kupferpreis wirkte sich in der Berichtsperiode mit –0,2 Prozentpunkten per saldo kaum aus. Der Konsolidierungskreis blieb weitgehend konstant.

Die weltweit deutlich voneinander abweichenden konjunkturellen Rahmenbedingungen schlugen sich in der regionalen Umsatzentwicklung von LEONI nieder. Das mit Abstand größte Wachstum erreichten wir in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea mit einem Plus von 19 Prozent auf 700,7 Mio. €. In den NAFTA-Ländern blieb das Volumen dank des guten Nordamerikageschäfts mit 516,1 Mio. € etwa stabil auf dem Vorjahresniveau von 521,9 Mio. €. Der Deutschlandumsatz erhöhte sich um rund 6 Prozent auf 1.089,0 Mio. €. Im restlichen Europa mussten wir dagegen wegen der teils sehr schwierigen wirtschaftlichen Lage einzelner Länder einen Rückgang um über 3 Prozent auf 1.481,3 Mio. € hinnehmen. Der Umsatz in den sonstigen außereuropäischen Regionen verringerte sich um ca. 7 Prozent auf 130,8 Mio. €.

### KONZERNUMSATZ

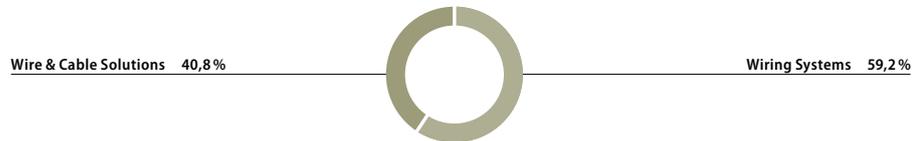
	Mio. €
2009	2.160,1
2010	2.955,7
2011	3.701,5
2012	3.809,0
2013	3.917,9

## KONZERNUMSATZ NACH QUARTALEN



## KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN

2013



## KONZERNUMSATZ NACH REGIONEN

2013

**Neuanläufe und Restrukturierungsaufwand belasten Ergebnis**

Die Umsatzkosten stiegen 2013 insgesamt um gut 3 Prozent auf 3.240,1 Mio. € und damit etwas stärker als der Konzernumsatz. Diese leicht überproportionale Zunahme war vor allem eine Folge der zahlreichen Produktionsneuanläufe im Segment Wiring Systems, die hohe Vorleistungen in den Bereichen Personal und Material erforderten. Ergebnisbelastend wirkten sich darüber hinaus im Segment Wire & Cable Solutions geringere Deckungsbeiträge im Investitionsgütergeschäft aus, das wegen der konjunkturell bedingt schwachen Nachfrage in Europa eine niedrigere Kapazitätsauslastung aufwies. Insgesamt lag das Konzernbruttoergebnis mit 677,8 Mio. € zwar leicht über dem Vorjahreswert von 675,9 Mio. €, die **Bruttomarge** ging allerdings von 17,7 Prozent auf 17,3 Prozent zurück.

Die Vertriebskosten stiegen trotz hoher Sonderfrachten, die vor allem in den ersten Monaten 2013 anfielen, nur moderat um etwa 2 Prozent auf 196,4 Mio. €. Positiv wirkten sich hier Strukturverbesserungen aus, die im Jahresverlauf zunehmend Wirkung zeigten. Auch die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich lediglich um ca. 3 Prozent auf 191,0 Mio. €, obwohl große Infrastrukturprojekte wie die Modernisierung und die Stärkung der konzernweiten IT-Ausstattung durchgeführt wurden. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die zu einem großen Teil projektbezogen sind, legten aufgrund der zahlreichen Neuanläufe im Unternehmensbereich WSD um mehr als 14 Prozent auf 106,1 Mio. € zu.

Die sonstigen betrieblichen Erträge verringerten sich spürbar von 48,9 Mio. € auf 10,4 Mio. €, wobei im Vorjahreswert hohe Einmalbeträge enthalten waren. Dabei handelte es sich um den Erlös aus dem Verkauf der nicht mehr zum Kerngeschäft gehörenden LEONI Studer Hard AG von 28,3 Mio. € sowie positive Effekte von 5,0 Mio. € im Rahmen der Erstkonsolidierung von Unternehmen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen dagegen deutlich von 17,0 Mio. € auf 31,3 Mio. € zu. Hier machten sich im Wesentlichen höhere Restrukturierungskosten bemerkbar, die unter anderem für Maßnahmen zur Optimierung der Produktionsstruktur in Nordafrika und des deutschen Standorts Stolberg anfielen. Hinzu kam ein Bußgeld aus dem zur Jahresmitte abgeschlossenen EU-Kartellverfahren in Höhe von 1,4 Mio. €.

Unter dem Strich ging das **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** 2013 von 237,9 Mio. € auf 163,1 Mio. € zurück. Das um außerordentliche Verkaufserlöse, Restrukturierungsaufwendungen und weitere Positionen **bereinigte EBIT** verringerte sich von 227,5 Mio. € auf 198,7 Mio. €.

Beim Finanzergebnis erzielte LEONI eine deutliche Verbesserung von – 38,7 Mio. € auf – 32,2 Mio. €. Hierin spiegeln sich die in den vergangenen beiden Jahren erfolgreich umgesetzten Refinanzierungsmaßnahmen wider, die zu einer günstigeren Zinsstruktur geführt haben: Die Finanzaufwendungen reduzierten sich daher kräftig von 43,4 Mio. € auf 32,7 Mio. €. Damit konnte die Einbuße bei den Finanzerträgen auf 0,5 Mio. € gegenüber dem Währungsgewinne enthaltenden Vorjahreswert von 4,7 Mio. € deutlich überkompensiert werden.

In der Summe wurde für das Geschäftsjahr 2013 ein **Konzernergebnis vor Steuern** von 131,2 Mio. € (Vorjahr: 199,3 Mio. €) ausgewiesen. Der Steueraufwand belief sich auf 25,3 Mio. €, was nach wie vor einer sehr niedrigen Steuerquote von 19,3 Prozent (Vorjahr: 21,2 Prozent) entspricht. Hier machten sich insbesondere im vierten Quartal Erträge aus der Zuschreibung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge bemerkbar, die aufgrund der Verschmelzung zweier Tochtergesellschaften in Italien und einer Umstrukturierung in China voraussichtlich künftig nutzbar sein werden.

Nach Steuern verblieb für 2013 ein **Konzernüberschuss** von 105,9 Mio. € gegenüber 157,0 Mio. € im Vorjahr. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf 3,23 € (Vorjahr: 4,80 €).

KONZERN-EBIT		Mio. €
2009		- 116,3
2010		130,7
2011		237,1
2012		237,9 <sup>1</sup>
2013		163,1

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

KONZERN-EBIT NACH QUARTALEN		Mio. €
	2012	2013
1. Quartal	94,2 <sup>1</sup>	38,5
2. Quartal	51,3 <sup>1</sup>	39,3
3. Quartal	53,3 <sup>1</sup>	36,5
4. Quartal	39,1 <sup>1</sup>	48,8

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

## Wertschöpfung

Die Netto-Wertschöpfung des LEONI-Konzerns nahm 2013 gegenüber 2012 aufgrund der im Vorjahr enthaltenen außerordentlich hohen sonstigen Erträge um ca. 4 Prozent auf 929,4 Mio. € ab. Sie errechnet sich aus den Umsatzerlösen und sonstigen Erträgen abzüglich Materialaufwand, Abschreibungen und sonstiger Vorleistungen und stellt damit die Eigenleistung von LEONI dar. Der größte Teil der Wertschöpfung wird für die Mitarbeiter verwendet. Sie erhielten 2013 einen Anteil von 82,4 Prozent in Form von Löhnen und Gehältern sowie Sozialleistungen. An unsere Aktionäre und Kreditgeber gingen jeweils 3,5 Prozent und an den Staat 2,7 Prozent. Zur Stärkung unserer finanziellen Basis verblieben 7,9 Prozent im Unternehmen.

ENTSTEHUNG		
Mio. €	2013	2012 <sup>1</sup>
Umsatzerlöse	3.917,9	3.809,0
Sonstige Erträge	10,4	48,9
Materialaufwand	-2.354,7	-2.294,4
Abschreibungen	-121,0	-116,2
Sonstige Vorleistungen	-523,2	-478,4
<b>Netto-Wertschöpfung</b>	<b>929,4</b>	<b>968,9</b>

VERTEILUNG		
Mio. €	2013	2012 <sup>1</sup>
an Mitarbeiter (Personalaufwand, Sozialabgaben)	766,0	730,9
an das Unternehmen (Rücklagen) <sup>2</sup>	73,2	108,0
an Aktionäre (Dividende) <sup>3</sup>	32,7	49,0
an den Staat (Ertragssteuern) <sup>4</sup>	25,3	42,3
an Kreditgeber (Finanzergebnis) <sup>5</sup>	32,2	38,7
<b>Netto-Wertschöpfung</b>	<b>929,4</b>	<b>968,9</b>

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

<sup>2</sup> Konzernüberschuss abzüglich Dividende

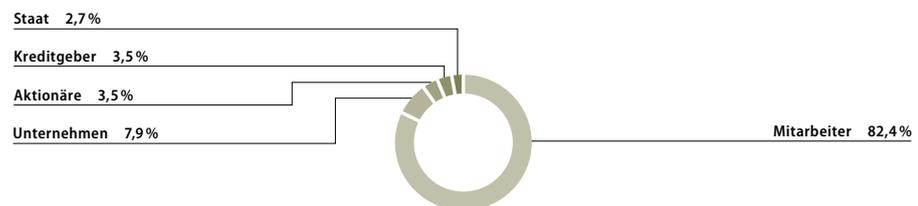
<sup>3</sup> vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

<sup>4</sup> nur Ertragssteuern (ohne Verbrauchs-, Besitz- und Verkehrssteuern sowie Sozialabgaben)

<sup>5</sup> ohne sonstiges Beteiligungsergebnis

## VERTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNG

2013



# Finanzlage

## Finanzierungsstrategie

Der LEONI-Konzern strebt eine dauerhaft solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur an. Ziel ist es, eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent und ein Gearing (Fremdkapital/Eigenkapital) von unter 50 Prozent zu erreichen bzw. zu erhalten, um eine hohe Akzeptanz sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten nachhaltig zu sichern. Zur Deckung des langfristigen Finanzierungsbedarfs nutzen wir den Kapitalmarkt. Die kurzfristige Finanzierung erfolgt über Kreditlinien bei den Kernbanken. LEONI wird seit mehr als einem Jahrzehnt durch die Deutsche Bundesbank als notenbankfähig eingestuft. Eine Bewertung durch eine Ratingagentur wird nicht in Auftrag gegeben, da hieraus aus unserer Sicht kein zusätzlicher Nutzen entstehen würde. LEONI hat keine Financial Covenants, also keine zusätzlichen Bedingungen für die Kreditvergabe zu erfüllen.

Die Finanzierung unseres Wachstums soll in der Regel über den Netto-Cashflow erfolgen. Außerdem legen wir Wert darauf, dass wesentliche Expansionsschübe – insbesondere bei Akquisitionen – zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegt sind. Details zur Kapitalsteuerung enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang  
» Seite 193

## Finanz- und Liquiditätsmanagement

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns wird zentral von der Holdinggesellschaft LEONI AG betrieben. Sie tätigt die erforderlichen Maßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe, basierend auf der Erfassung des Kapitalbedarfs auf Konzernebene. In Ausnahmefällen nehmen wir regionale Sonderfinanzierungen vor. Die wichtigsten Ziele des **Finanzmanagements** sind die Sicherung der Liquidität der Unternehmensgruppe weltweit, die Optimierung der Finanzaufwendungen und -erträge sowie die Steuerung und Minimierung der Währungs- und Zinsrisiken. Um möglichst unabhängig von einzelnen Märkten oder Finanzierungsarten zu sein, nutzen wir ein breites Spektrum an Instrumenten. Generell setzt LEONI auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internationalen Kreditinstituten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt weitestgehend in deren funktionaler Währung. Die wesentlichen Finanzverbindlichkeiten bestanden 2013 wie im Vorjahr in Euro, russischen Rubel, US-Dollar sowie chinesischen Yuan.

Die **Liquidität** steuern wir unter anderem über ein Cash-Pooling-System mit Pools in den Heimatländern der wichtigsten Konzernwährungen. Darüber hinaus übernimmt die LEONI AG den größten Teil des Zahlungsverkehrs für die Gruppe.

Um stets allen finanziellen Verpflichtungen verlässlich nachkommen zu können, nutzen wir Kapitalmarktinstrumente wie Bonds oder Schuldscheindarlehen zentral für die gesamte Gruppe und sorgen für Kreditlinien in ausreichender Höhe. Zur Absicherung der Liquidität wurden die bestehenden Kreditlinien 2013 verlängert. Am Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Kreditzusagen von Banken in Höhe von 478,7 Mio. € (Vorjahr: 486,0 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 28 Monaten. Davon wurden zum Stichtag 13,8 Mio. € kurzfristig genutzt (Vorjahr: 23,9 Mio. €).

Auch die **außerbilanziellen Instrumente** Leasing und Factoring, die wir zur Verbesserung der Liquidität einsetzen, werden zentral gesteuert. Vor allem das Factoring stellt aufgrund seiner Flexibilität in Bezug auf die Umsatzentwicklung und den damit zusammenhängenden Finanzierungsbedarf eine wichtige Ergänzung zu anderen Instrumenten der kurzfristigen Liquiditätssteuerung dar. Ende 2013 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 122,5 Mio. € (Vorjahr: 91,3 Mio. €) gemindert. Von den sonstigen Verbindlichkeiten entfielen 18,0 Mio. € (Vorjahr: 32,3 Mio. €) auf den Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren. Angaben zum Leasing enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang  
» Seite 185

### Zins- und Währungsabsicherung

Zinsrisiken aus Geldbeschaffungsmaßnahmen werden über Basisinstrumente wie Swaps und Collars abgesichert. Per 31. Dezember 2013 belief sich das Nominalvolumen der bestehenden Zinsswaps auf 63,5 Mio. € (Vorjahr: 63,5 Mio. €). Zum Bilanzstichtag bestanden keine Collars (Vorjahr: 136,0 Mio. €). Im Rahmen der Neuaufnahme eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 25 Mio. € wurde 2013 zudem ein Zinsderivat abgeschlossen.

Zur Minimierung des Einflusses von Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis werden Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns gegeneinander aufgerechnet. Für die verbleibenden Beträge schließen wir Devisensicherungsgeschäfte ab und zwar überwiegend in britischen Pfund, mexikanischen Pesos, polnischen Zloty, rumänischen Leu, Schweizer Franken und US-Dollar. Zum Jahresende 2013 lag das Volumen bei 462,4 Mio. € gegenüber 484,4 Mio. € zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der Konzernanhang.

Konzernanhang  
» Seite 190, 191

### Neue Finanzierungsmaßnahmen planmäßig umgesetzt

Durch das im September 2012 erfolgreich platzierte Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von 250 Mio. € und den Abschluss eines flexibel abrufbaren Förderdarlehens bei der European Investment Bank (EIB) über 100 Mio. € im Dezember 2012 sicherte LEONI die 2013 anstehende Umschuldung frühzeitig ab. Damit konnte nicht nur die 2013 fällige Anleihe mit einem Volumen von 200 Mio. € sowie ein Schuldscheindarlehen über 24 Mio. € abgelöst, sondern auch unsere gesamte Finanzierungsstruktur zu günstigen Konditionen neu geordnet werden. Aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus haben wir im November 2013 zusätzlich ein Schuldscheindarlehen im Wert von 25 Mio. € platziert, das 2020 endfällig wird. Damit ist unsere Finanzierung langfristig gesichert.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die bestehenden Langfristfinanzierungen:

FINANZIERUNGSSTRUKTUR			
Langfristfinanzierungen	Volumen (in Mio. €)	Platziert (Jahr)	Laufzeit (bis Jahr)
Schuldscheindarlehen	26,5	2008	2015 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	63,0 73,0	2012	2017 (endfällig)
EIB Darlehen	100,0	2013	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0 12,0	2012	2018 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	48,5 19,5	2012	2019 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	25,0	2013	2020 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	9,0	2012	2022 (endfällig)

### Kapitalkosten und ROCE

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern stieg 2013 auf 8,19 Prozent (Vorjahr: 7,92 Prozent), vor allem aufgrund des höheren Eigenkapitalanteils. Der Return on Capital Employed (ROCE, Rendite auf das eingesetzte Kapital) lag bei 13,2 Prozent (Vorjahr: 20,9 Prozent) und damit unter der Zielgröße für 2013 von 15 Prozent.

BERECHNUNG DES WACC		2013	2012
Risikoloser Zins		2,75 %	2,25 %
Marktrisikoprämie		6,00 %	6,00 %
beta-Faktor		1,23	1,40
<b>Eigenkapitalkosten nach Steuern</b>		<b>10,13 %</b>	<b>10,65 %</b>
Fremdkapitalkosten vor Steuern		3,61 %	4,91 %
Steuersatz	28,00 %	1,01 %	25,00 %
<b>Fremdkapitalkosten nach Steuern</b>		<b>2,60 %</b>	<b>3,68 %</b>
Anteil Eigenkapital		74,23 %	60,87 %
Anteil Fremdkapital		25,77 %	39,13 %
<b>Kapitalkosten nach Steuern (WACC)</b>		<b>8,19 %</b>	<b>7,92 %</b>

### Kapitalflussrechnung: Operativer Cashflow von 187,4 Mio. €

LEONI flossen 2013 aus der laufenden Geschäftstätigkeit 187,4 Mio. € zu gegenüber 211,7 Mio. € im Vorjahr. Dabei machten sich vor allem das rückläufige Ergebnis und ein Working Capital-Aufbau bemerkbar. Die zusätzliche Mittelbindung im Working Capital stand im Zusammenhang mit dem Umsatzwachstum, den zahlreichen Neuanläufen und einer strategischen Bevorratung im Unternehmensbereich Wiring Systems.

Der Mittelabfluss für Investitionstätigkeit stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 125,5 Mio. € auf 150,7 Mio. €, wobei 2012 im Gegensatz zum Berichtsjahr aus Akquisitionen und Verkäufen von Tochtergesellschaften per saldo Mittel in Höhe von 22,7 Mio. € zugeflossen sind.

Aus den erfolgreich umgesetzten Refinanzierungsmaßnahmen ergaben sich im Berichtsjahr größere Veränderungen: Durch die Aufnahme von Krediten flossen uns insgesamt 165,6 Mio. € zu, wobei davon nominal 100 Mio. € auf ein zinsgünstiges Darlehen mit fünfjähriger Laufzeit entfielen. Mit diesen Einzahlungen sowie einem Teil unserer liquiden Mittel wurden Finanzschulden in Höhe von 251,7 Mio. € getilgt. Außerdem wurden 49,0 Mio. € Dividende ausbezahlt. Unter dem Strich belief sich der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf – 135,7 Mio. € (Vorjahr: – 153,6 Mio. €).

Die Mittelzu- und -abflüsse sowie wechselkursbedingte Veränderungen von – 1,4 Mio. € führten in Summe zu einer Verringerung des Finanzmittelbestands um 100,3 Mio. € auf 198,0 Mio. €.

Der **Free Cashflow** vor Akquisitionen und Desinvestitionen belief sich 2013 auf 36,7 Mio. € nach 63,5 Mio. € im Vorjahr.

OPERATIVER CASHFLOW	Mio. €
2009	88,8
2010	142,3
2011	246,1
2012	211,7 <sup>1</sup>
2013	187,4

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

<b>KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG</b>		
Mio. € (Kurzfassung)	2013	2012 <sup>1</sup>
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	187,4	211,7
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-150,7	-125,5
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-135,7	-153,6
Abnahme des Finanzmittelbestandes	-98,9	-67,3
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	198,0	298,3

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

<b>BERECHNUNG DES FREE CASHFLOW<sup>1</sup></b>		
Mio. €	2013	2012
Konzernüberschuss	105,9	157,0
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	121,0	116,2
Veränderungen im Working Capital	-42,3	-33,7
Sonstiges	2,8	-27,8
<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>187,4</b>	<b>211,7</b>
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit ohne Akquisitionen / Desinvestitionen	-150,7	-148,2
<b>Free Cashflow</b>	<b>36,7</b>	<b>63,5</b>

<sup>1</sup> vor Akquisitionen und Desinvestitionen

<b>FREE CASHFLOW<sup>1</sup></b>	Mio. €
2009	2,1
2010	50,7
2011	121,2
2012	63,5
2013	36,7

<sup>1</sup> vor Akquisitionen und Desinvestitionen

### Sachinvestitionen um 9 Prozent gesteigert

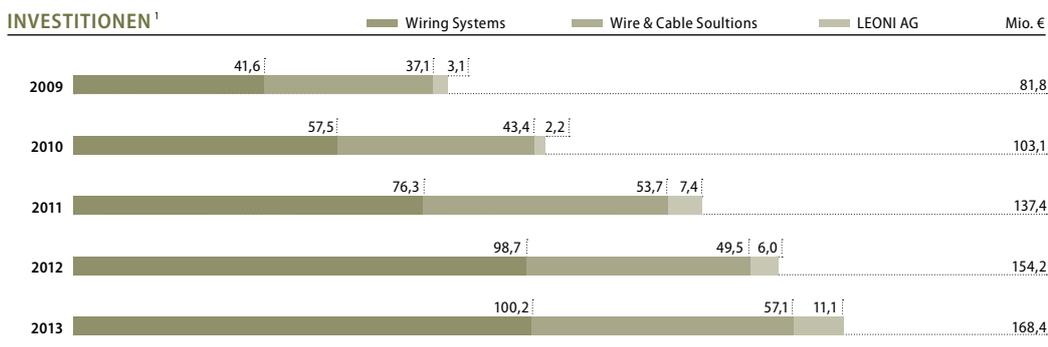
LEONI investierte 2013 konzernweit 168,4 Mio. € nach 180,9 Mio. € im Vorjahr. Die Investitionen betrafen im Berichtszeitraum zu 93 Prozent Sachanlagen (156,1 Mio. €) und erhöhten sich um gut 9 Prozent. Im Vorjahr war der Erwerb der zweiten 50 Prozent von LWS Korea enthalten.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems wurden 2013 insgesamt 100,2 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert (Vorjahr: 98,7 Mio. €), unter anderem in die Vorbereitung der 16 Neuanläufe des Jahres 2013. Hierzu haben wir bestehende Fertigungsstätten in China, Mexiko sowie verschiedenen Ländern in Osteuropa und Nordafrika ausgebaut. Zu den wichtigsten Einzelprojekten zählten das neue Werk im chinesischen Langfang, das im November 2013 fertiggestellt wurde, die Installation einer Spritzgussfertigung in der Slowakei sowie der Umbau und die Modernisierung der Zentrale in Kitzingen, um die dortigen Engineering- und Entwicklungskapazitäten zu vergrößern.

Die Schwerpunkte der Investitionen im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions, die sich auf 57,1 Mio. € (Vorjahr: 49,5 Mio. €) beliefen, lagen auf dem neuen Werk in Indien, der Erweiterung der Kapazitäten für Automobilkabel in China, Mexiko und Polen sowie dem Ausbau der Spezialkabelfertigung für verschiedene Industriebereiche in China.

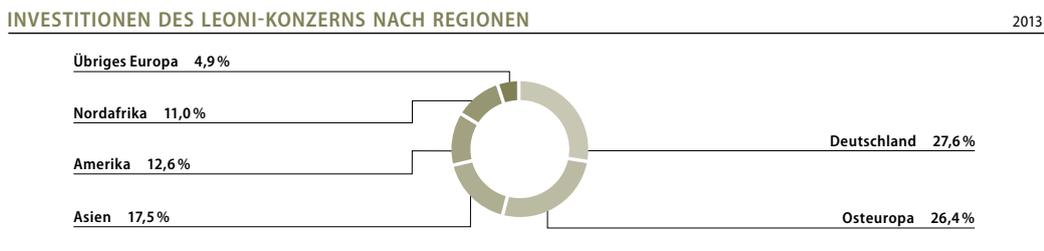
Segmentbericht  
» Seite 61

In der Holdinggesellschaft LEONI AG wurden 11,1 Mio. € investiert nach 6,0 Mio. € im Vorjahr. Im Zentrum standen IT-Hardware und Applikations-Software.



<sup>1</sup> ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Der größte Anteil der Investitionen entfiel im Berichtsjahr auf Deutschland, wo sich das Volumen deutlich erhöht hat. Kräftig ausgebaut haben wir die Investitionen außerdem in Asien und Amerika, während es in Nordafrika, Ost- und dem übrigen Europa einen Rückgang gab.



## Vermögenslage

### Eigenkapitalquote verbessert

Die LEONI AG wies am 31. Dezember 2013 eine Konzernbilanzsumme von 2.399,7 Mio. € aus gegenüber 2.386,4 Mio. € zum Jahresultimo 2012. Diese moderate Bilanzverlängerung war auf der **Aktivseite** vor allem eine Folge des höheren Sachanlagevermögens, das um knapp 5 Prozent auf 709,8 Mio. € zulegte. Hierin spiegelt sich im Wesentlichen unsere aktive Investitionspolitik wider. Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich infolge der üblichen Abschreibungen von 91,1 Mio. € auf 82,3 Mio. €. Per saldo erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte im Stichtagsvergleich um rund 5 Prozent auf 1.067,4 Mio. €.

Demgegenüber reduzierten sich die **kurzfristigen Vermögenswerte** um ca. 3 Prozent auf 1.332,4 Mio. €. Bemerkbar machte sich hier hauptsächlich die Verringerung der Zahlungsmittel von 298,3 Mio. € auf 198,0 Mio. €. Diese liquiden Mittel verwendeten wir zur Tilgung von Finanzschulden und für die Dividendenzahlung. Außerdem finanzierten wir damit den Aufbau des Vorratsvermögens um mehr als 4 Prozent auf 509,7 Mio. € sowie des Bestands an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um rund 9 Prozent auf 502,7 Mio. €.

Die Position „Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte“ in Höhe von 8,0 Mio. € (Vorjahr: 0) betraf ein Gebäude am marokkanischen Standort Bouznika, der 2013 restrukturiert wurde.

Auf der **Passivseite** der Bilanz kam es infolge von Refinanzierungsmaßnahmen zu einer merklichen Verschiebung zwischen kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Wie bereits ausgeführt, haben wir im Dezember 2012 ein zinsgünstiges Förderdarlehen mit der European Investment Bank (EIB) über 100 Mio. € abgeschlossen, das 2013 zur Ablösung eines Teils der noch bestehenden Anleihe in Höhe von nominal 200 Mio. € verwendet wurde. Zur Tilgung des verbleibenden Teilbetrags setzten wir liquide Mittel ein. Im November 2013 wurde aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus ein weiteres Schuldscheindarlehen im Wert von 25 Mio. € platziert, das 2020 endfällig wird. Insgesamt beliefen sich die **langfristigen Finanzschulden** Ende 2013 damit auf 413,7 Mio. € gegenüber 276,6 Mio. € am Vorjahresstichtag. Dieser Anstieg war auch der entscheidende Grund für die Zunahme der Summe der langfristigen Verbindlichkeiten von 479,6 Mio. € auf 608,5 Mio. €.

Da die noch bestehende Alt-Anleihe zum Tilgungszeitpunkt eine Restlaufzeit von unter einem Jahr aufwies, wurde sie unter den **kurzfristigen Finanzschulden** ausgewiesen. Mit der fristgerechten Rückzahlung im Juli 2013 und der bereits im ersten Quartal erfolgten Tilgung eines Schuldscheindarlehens von nominal 24,0 Mio. € reduzierte sich diese Position deutlich von 270,8 Mio. € per Ende Dezember 2012 auf 41,3 Mio. € am 31. Dezember 2013.

Die **Nettofinanzverschuldung** belief sich zum Jahresende auf rund 257,0 Mio. € gegenüber 249,2 Mio. € am Jahresresultimo 2012.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gingen aufgrund geringerer Verpflichtungen gegenüber Factoring-Partnern von 44,7 Mio. € auf 23,6 Mio. € zurück. Demgegenüber erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 80,4 Mio. € auf 675,1 Mio. € und die kurzfristigen Rückstellungen um mehr als 3 Prozent auf 37,1 Mio. €. Letzteres war eine Folge der Restrukturierungsmaßnahmen, die wir in der Berichtsperiode in die Wege leiteten. Insgesamt reduzierte sich die Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten um ca. 14 Prozent auf 963,6 Mio. €.

Infolge des erwirtschafteten Jahresüberschusses erhöhte sich das **Eigenkapital** von 784,0 Mio. € auf 827,6 Mio. €. Dabei nahmen die Gewinnrücklagen trotz der Dividendenausschüttung von 49,0 Mio. € um knapp 12 Prozent auf 537,2 Mio. € zu. Die Position kumuliertes sonstiges Ergebnis belief sich wegen negativer Effekte aus ergebnisneutralen Währungsumrechnungen auf – 34,5 Mio. € nach – 22,0 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 32,9 Prozent auf 34,5 Prozent.

<b>VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR</b>		
Mio. €	31.12. 2013	31.12. 2012 <sup>1</sup>
Kurzfristige Vermögenswerte	1.332,4	1.357,0
Langfristige Vermögenswerte	1.067,4	1.029,5
<b>Summe Aktiva</b>	<b>2.399,7</b>	<b>2.386,4</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	963,6	1.122,9
Langfristige Verbindlichkeiten	608,5	479,6
Eigenkapital	827,6	784,0
<b>Summe Passiva</b>	<b>2.399,7</b>	<b>2.386,4</b>

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3

**SACHANLAGEN, IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE, GOODWILL**

Mio. €

2009		796,6
2010		809,6
2011		837,7
2012		917,7
2013		940,5

**EIGENKAPITALQUOTE**

%

2009		21,0
2010		23,8
2011		31,8
2012		32,9 <sup>1</sup>
2013		34,5

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3**BERECHNUNG DER NETTOFINANZSCHULDEN**

Mio. €	2013	2012	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	198,0	298,3	- 100,3
Kurzfristige Finanzschulden	- 41,3	- 270,9	229,6
Langfristige Finanzschulden	- 413,7	- 276,6	- 137,1
<b>Nettofinanzposition</b>	<b>- 257,0</b>	<b>- 249,2</b>	<b>- 7,8</b>

**EIGENKAPITAL UND NETTOFINANZSCHULDEN/GEARING**

Mio. € Gearing %

2009		495,4	369,1	134
2010		444,6	481,2	92
2011		233,9	737,5	32
2012		249,2	784,0 <sup>1</sup>	32
2013		257,0	827,6	31

<sup>1</sup> Anpassung wegen Änderung IAS 19, siehe Anhang, Textziffer 3**Nicht bilanziertes Vermögen**

Neben dem in der Konzernbilanz ausgewiesenen Vermögen nutzt der Konzern auch nicht bilanzierte Vermögenswerte. Hierbei handelt es sich um immaterielle Vermögenswerte, die aufgrund der geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht bilanziert werden dürfen. Im Wesentlichen sind dies originäre Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Fertigungs-Know-how, Organisations- und Verfahrensvorteile sowie Marken- und Humankapital.

Des Weiteren werden geleaste bzw. gemietete oder gepachtete Vermögenswerte genutzt, die aufgrund der gewählten Vertragsstruktur nicht im Anlagevermögen zu bilanzieren sind.

Konzernanhang  
 >> Seite 185

## Weitere Leistungsindikatoren

### Beschaffung

#### Materialaufwand steigt etwa proportional zum Umsatz

Zugekaufte Roh- und Kunststoffe sowie Komponenten haben einen hohen Anteil am Konzernumsatz von LEONI. 2013 stieg der Materialaufwand konzernweit um knapp 3 Prozent auf 2.352,0 Mio. €. Das entsprach einem Umsatzanteil von 60,0 Prozent nach 60,2 Prozent im Vorjahr.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (WCS) nahm der Materialaufwand leicht von 1.173,0 Mio. € im Vorjahr auf 1.168,4 Mio. € ab; das waren erneut ca. 73 Prozent des Außenumsatzes. Der wichtigste Rohstoff blieb mit einem Volumen von über 100.000 t weiterhin Kupfer. Hinzu kamen andere Metalle wie Nickel, Silber und Zinn. Die zweitgrößte Materialgruppe bildeten wie im Vorjahr Kunststoffe mit mehr als 50.000 t. Dazu gehörten Sonderisolierwerkstoffe wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere und Fluorpolymere, Standardkunststoffe wie Polyethylen sowie Polyvinylchlorid und Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds. Der Unternehmensbereich Wiring Systems (WSD) kauft Kabel und Leitungen für die Herstellung von Bordnetz-Systemen zu großen Teilen vom Segment Wire & Cable Solutions zu, nutzt jedoch auch externe Zulieferer. Steckverbinder sowie Befestigungsteile werden dagegen weitgehend extern beschafft. Der Materialaufwand des Segments belief sich im Berichtszeitraum auf 1.351,0 Mio. € nach 1.288,6 Mio. € im Vergleichszeitraum. Das entsprach wie im Vorjahr rund 58 Prozent des Außenumsatzes.

#### MATERIALAUFWAND DES UNTERNEHMENSBEREICHS WIRING SYSTEMS

Anteil wichtiger Materialgruppen 2013

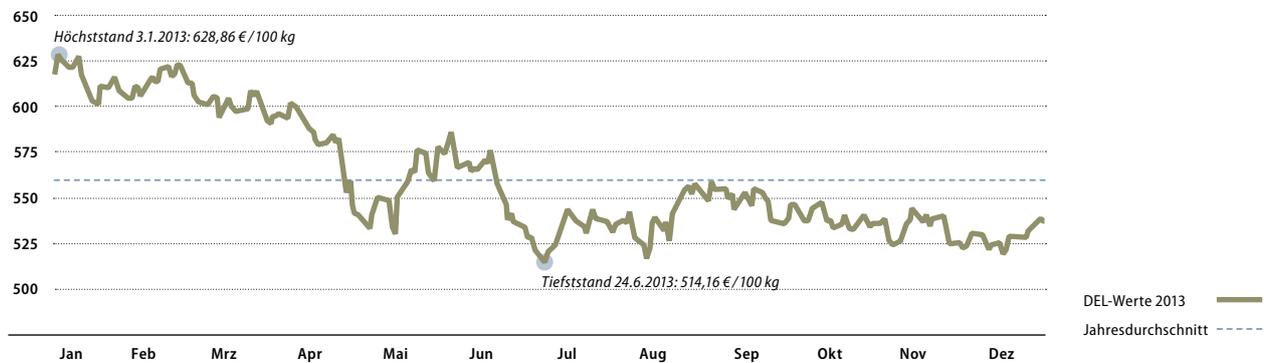


#### Metallpreise 2013 deutlich gesunken

LEONI bezieht den wichtigen Rohstoff Kupfer bei großen strategischen Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. 2013 erreichte der Kupferpreis ausgehend von 6,18 €/kg gleich am 3. Januar seinen Höchststand von 6,29 €/kg und ging dann im ersten Halbjahr deutlich zurück. Der Tiefstpreis wurde Ende Juni mit 5,14 €/kg festgestellt. Danach bewegte sich die Kupfernotierung zunächst wieder leicht aufwärts und dann seitwärts bis auf einen Jahresschlusskurs von 5,45 €/kg. Durchschnittlich kostete Kupfer 2013 pro Kilogramm 5,59 €, 11 Prozent weniger als im Jahr 2012 mit 6,27 €. Auch Silber und Nickel verbilligten sich 2013 im Durchschnitt spürbar: Silber um 26 Prozent auf 576,49 €/kg und Nickel um rund 17 Prozent auf 11,33 €/kg. Der Zinnpreis blieb dagegen mit 16,83 €/kg etwa auf Vorjahresniveau.

**ENTWICKLUNG DES KUPFERPREISES 2013** (niedrige DEL-Notierung)

€/ 100 kg



Quelle: Südkupfer Marktdaten, Südkupfer Bröckl GmbH &amp; Co. KG

**Versorgungssituation bei Kunststoffen nur leicht entspannt**

Die Preise für Standardkunststoffe und –weichmacher blieben 2013 über das Jahr gesehen relativ stabil. Die petrochemische Industrie reagierte auf den konjunkturbedingten Bedarfsrückgang mit einer Anpassung ihrer Produktionskapazitäten, sodass sich Angebot und Nachfrage auf einem nach wie vor relativ hohen Preisniveau ausglich. Dagegen verteuerten sich Spezialweichmacher zur Herstellung von Fahrzeugleitungs-Compounds bei immer wieder auftretender Versorgungsknappheit weiter.

**Komponentenbeschaffung zunehmend global**

Für die Beschaffung von Komponenten wie Steckverbinder und Befestigungsteile arbeitete LEONI 2013 wie im Vorjahr häufig mit Lieferanten zusammen, die im Zuge der Auftragsvergabe durch die Kunden aus der Automobilindustrie bestimmt werden. Im Berichtsjahr wurden die Einkaufsaktivitäten für globale Projekte intensiviert, insbesondere in Asien und Amerika. Außerdem haben wir unser Lieferantenmarketing auf die Geschäftsbereiche Elektromobilität und Komponenten ausgeweitet. Preissteigerungen und Beschaffungsgengpässe wurden durch intensive globale Verhandlungen mit den Lieferanten, neue Technologien und Substitution kompensiert.

**Lieferantenbeziehungen weiter internationalisiert**

Der Ausbau und die Pflege der Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) spielen für LEONI eine wichtige Rolle. Der Unternehmensbereich WCS entwickelte das Lieferantenmanagement 2013 insbesondere hinsichtlich Qualifizierung und Bewertung konsequent fort, um die zuverlässige Versorgung mit Roh- und Sonderisolierverkstoffen durch geeignete Lieferanten und Bezugsquellen sicherzustellen. Zur Stabilisierung und Kostenoptimierung der Versorgung wurde der Lieferantenpool außerdem weiter internationalisiert und Beschaffungsbedarfe wo immer möglich weltweit oder regional gebündelt. Im Unternehmensbereich WSD vergrößerte sich der Lieferantenpool durch die Ausweitung der Aktivitäten in den Bereichen Elektromobilität und Komponenten leicht. Ferner wurde eine IT-gestützte Schnittstelle entwickelt und eingeführt, um die Performance unserer Lieferanten über eine sogenannte „Supplier Score Card“ zeitnah und transparent überwachen zu können.

# Mitarbeiter<sup>1</sup>

## Anzahl der Beschäftigten steigt auf mehr als 61.000

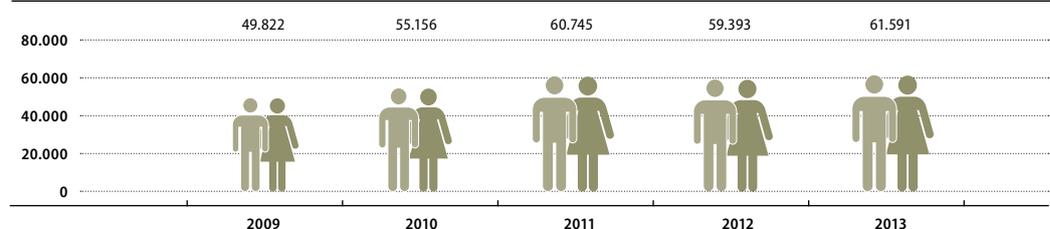
Der LEONI-Konzern beschäftigte Ende Dezember des abgelaufenen Jahres 61.591 Mitarbeiter, das waren 2.198 Personen mehr als im vorherigen Jahr. Im Unternehmensbereich Wiring Systems waren 53.163 Arbeitnehmer tätig (Vorjahr: 51.089). Zuwächse gab es hier vor allem an den Produktionsstandorten in der Region Amerika und Osteuropa. Demgegenüber verringerte sich die Personalzahl insbesondere in Nordafrika aufgrund der Werksschließung in Marokko. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hatte am Stichtag 8.201 Mitarbeiter (Vorjahr: 8.096), wobei Neueinstellungen hauptsächlich in Mexiko und Indien einem Abbau des aufgrund des Iran-Embargos unter Druck geratenen Standorts Stolberg in Deutschland gegenüber standen. In der Holdinggesellschaft LEONI AG vergrößerte sich die Belegschaft um 19 auf 227 Arbeitnehmer.

Mit 57.369 Personen (Vorjahr: 55.221) oder 93,1 Prozent (Vorjahr: 93,0 Prozent) der Gesamtbelegschaft war der Großteil wiederum im Ausland beschäftigt. In Deutschland zählte LEONI 4.222 Arbeitnehmer (Vorjahr: 4.172). 10,7 Prozent des Personals (Vorjahr: 10,9 Prozent) waren in Hoch- und 89,3 Prozent (Vorjahr: 89,1 Prozent) in Niedriglohnländern aktiv. Um flexibel auf Konjunkturschwankungen reagieren zu können, unterhielt LEONI Ende 2013 außerdem 13.756 befristete Arbeitsverhältnisse (Vorjahr: 8.952). Zudem waren 5.665 Personen über Personalleasing tätig (Vorjahr: 4.591).

Im Durchschnitt waren die Beschäftigten 2013 in Deutschland 41,0 Jahre alt (Vorjahr: 40,8 Jahre) und seit 11,4 Jahren (Vorjahr: 11,3) bei LEONI. 59 Mitarbeiter feierten ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum. 2,6 Prozent der Belegschaft waren schwerbehindert (Vorjahr: 2,2 Prozent), 305 Personen (Vorjahr: 225) arbeiteten in Teilzeit und weitere 109 (Vorjahr: 106) in Altersteilzeit.

## MITARBEITER IM KONZERN

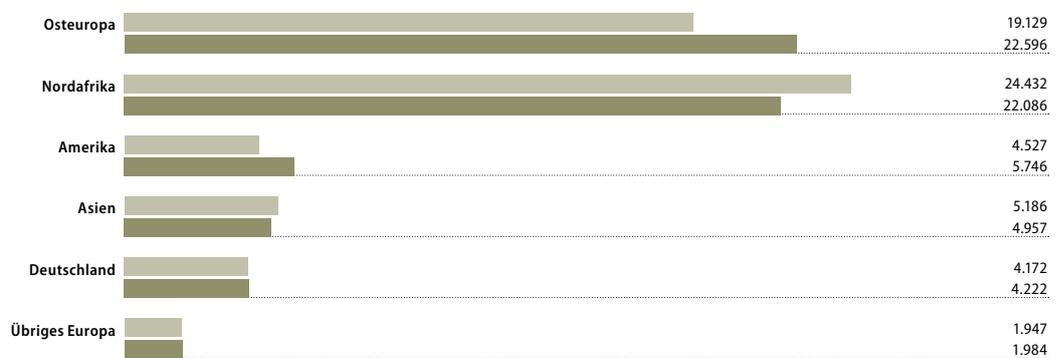
Stand 31. Dezember



## MITARBEITER NACH REGIONEN

■ 2012 ■ 2013

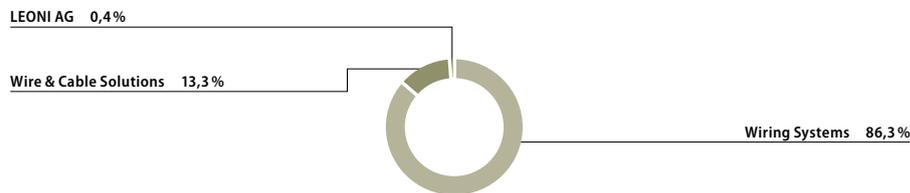
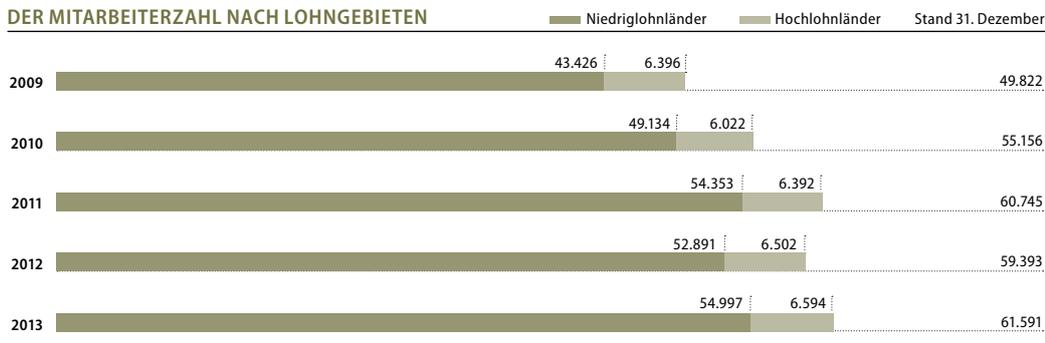
Stand 31. Dezember



<sup>1</sup> In diesem Lagebericht und im gesamten Geschäftsbericht werden Begriffe wie „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ sowie Berufsbezeichnungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ oder die männliche und weibliche Form der Berufsbezeichnung verwendet.

## MITARBEITER NACH SEGMENTEN

Stand 31. Dezember 2013

ENTWICKLUNG  
DER MITARBEITERZAHL NACH LOHNGBIETEN

Alle wichtigen Personalmaßnahmen wurden auch 2013 in enger Abstimmung und konstruktiver Zusammenarbeit zwischen der Unternehmensleitung und den Gesamtbetriebsräten in Deutschland und Frankreich, dem Europäischen Betriebsrat sowie lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten umgesetzt.

**Attraktive Arbeitsplätze**

LEONI hat sich zum Ziel gesetzt, den Beschäftigten interessante Aufgaben und hohe Eigenverantwortung in einem motivierenden, fördernden und konstruktiven Umfeld zu bieten, um sie an das Unternehmen zu binden. Hierzu tragen unter anderem flexible Arbeitszeitmodelle, umfangreiche Weiterbildungsangebote und eine leistungsabhängige Vergütung bei. Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle für die Attraktivität eines Arbeitsplatzes. Informationen dazu finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

Nachhaltigkeitsbericht  
>> Seite 90

**ARBEITSZEITMODELLE** 2013 wurde das bestehende Programm an flexiblen Arbeitszeitmodellen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking noch ausgebaut. Ziel ist eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie und damit eine größere Diversität in der Belegschaft. Dazu haben wir das Telearbeits-Angebot um eine flexible Variante erweitert, die es einem größeren Anteil der Belegschaft ermöglicht, daran zu partizipieren. Mitarbeiter, die über die entsprechenden Voraussetzungen verfügen, können bis zu 20 Prozent ihrer Arbeitszeit im Home Office ableisten. Diese „LEONI@home FLEX“-Lösung ist derzeit ein Pilotprojekt in den beiden Divisionszentralen Kitzingen und Roth und soll künftig an allen deutschen Standorten angeboten werden. Außerdem hat LEONI ein Konzept zur Familienpflegezeit auf Basis der entsprechenden gesetzlichen Neuregelung entwickelt.

**ERFOLGSORIENTIERTE VERGÜTUNG** 2013 wurde das an die Vorstandsvergütung angelehnte erfolgsorientierte Vergütungsprogramm fortgesetzt, mit dem stärkere Anreize geschaffen und die Beiträge einzelner Teams zum Unternehmenserfolg honoriert werden. Die Zielkriterien dieses Incentive Compensation Programms sind Kapitalrendite, Liquidität und Umsatzentwicklung der jeweiligen Organisationseinheit sowie zusätzliche individuelle Vorgaben, die aus der Unternehmensstrategie abgeleitet werden. Für das Jahr 2014 ist eine Aktualisierung des Programms geplant. Unverändert fortgeführt haben wir auch die attraktive betriebliche Altersvorsorge gegen Entgeltumwandlung.

**BETRIEBLICHES VORSCHLAGWESEN** Aus dem im Vorjahr neu gestalteten Ideenmanagement wurden 2013 in Deutschland rund 18.500 Verbesserungsvorschläge als nützlich erachtet und umgesetzt (Vorjahr: knapp 14.000).

**WEITERBILDUNG** LEONI bietet seinen Mitarbeitern weltweit intern und extern ein breit gefächertes Weiterbildungsangebot. Neben vielfältigen fachspezifischen Qualifizierungen zählen dazu auch Sprach- und IT-Kurse sowie Management- und Projektmanagement-Schulungen. In Deutschland organisierten wir im Berichtsjahr 1.110 Veranstaltungen (Vorjahr: 1.054) mit 4.267 Teilnehmern (Vorjahr: 3.698). Zur Unterstützung der zunehmend globalen Ausrichtung des Unternehmens wurden weltweit einheitliche Standards für die Führungskräfte-Entwicklung geschaffen und das Management-Trainingskonzept internationalisiert. Die Attraktivität eines Arbeitsplatzes bei LEONI wurde 2013 auch von externer Seite bestätigt: Das „Top Employers Institute“ prämierte LEONI als „Top Arbeitgeber Deutschland“ sowie als „Top Arbeitgeber Automotive“, und der Burda-Verlag zeichnete uns als einen der besten Arbeitgeber Deutschlands aus.

### **Vielfalt fördern**

LEONI ist bestrebt, ein vorurteilsfreies Arbeitsumfeld zu schaffen, das niemanden diskriminiert. Entsprechende Weisungen finden sich in unternehmensinternen Regelwerken und externen Grundsatzserklärungen, die LEONI unterzeichnet hat.

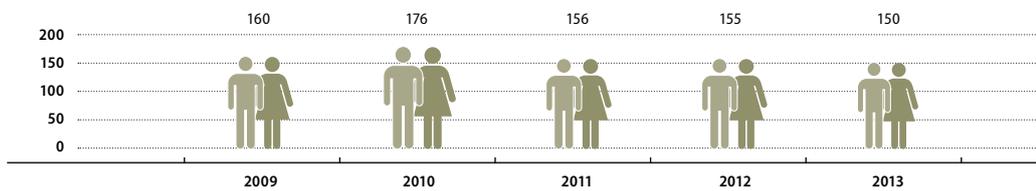
Um die Vielfalt (Diversity) im Unternehmen zu vergrößern, werden Managementpositionen in den Regionen verstärkt an nicht-deutsche Führungskräfte vergeben. Außerdem beteiligt sich LEONI an einer vom Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft unterstützten Initiative zur Förderung tunesischer Ingenieure und initiierte ein Projekt zur Besetzung von Ingenieurspositionen mit geeigneten Kandidaten aus osteuropäischen Ländern. Den Ausbau der Beschäftigung von Frauen treibt LEONI nicht nur durch die Vielzahl flexibler, familienfreundlicher Arbeitszeitmodelle voran, sondern auch mit der Teilnahme am Projekt „Frauen in Führungspositionen“, das die Karriereförderung von weiblichen Fachkräften und Nachwuchsführungskräften zum Ziel hat. Auch 2013 organisierten wir wieder „Girls' Days“, an denen sich Schülerinnen über technische Berufe bei LEONI informieren konnten. Im Berichtsjahr stellten Frauen einen Anteil von 54 Prozent (Vorjahr: 56 Prozent) der Gesamtbelegschaft und 25 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent) der Managementpositionen.

### **Ausbildung und Berufseinstieg**

LEONI beschäftigte am 31. Dezember 2013 150 Auszubildende (Vorjahr: 155) in Deutschland. Sie konnten an elf Standorten in modernsten Schulungsräumlichkeiten und teilweise eigenen Lehrwerkstätten einen Beruf erlernen. Die Zahl der klassischen betriebswirtschaftlichen und gewerblichen Ausbildungsgänge erhöhte sich auf 21. Neu oder wieder aufgenommen wurden die Berufsbilder Maschinen- und Anlagenführer, Fachkraft für Lagerlogistik und Fachinformatiker.

**ZAHL DER AUSZUBILDENDEN IN DEUTSCHLAND**

Stand 31. Dezember



Am wichtigen Ausbildungsstandort Roth wurde die Berufsvorbereitung auch 2013 durch die LEONI Junior Group ergänzt – ein Unternehmen im Unternehmen, das von den Nachwuchskräften in Eigenverantwortung geführt wird. Ziel ist es, bereichsübergreifende Kompetenzen zu erlernen. Den technischen Auszubildenden an diesem Standort steht zudem eine moderne Lerninsel zur Verfügung. Für unsere Nachwuchskräfte in China gibt es ein Technical Training Center nach deutschem Vorbild, in dem die jungen Mitarbeiter eine Fachausbildung im mechanischen und elektrischen Bereich erhalten.

2013 wurden 22 LEONI-Ausbildungsabsolventen mit sehr guten Prüfungsergebnissen ausgezeichnet. Die Auszubildenden des Wire & Cable Solutions-Standorts Roth gewannen in Kooperation mit der Realschule Roth den Schreibwettbewerb des Verbands der bayerischen Metall- und Elektro-Arbeitgeber.

Im Rahmen des Projekts „power (me)“ des Verbands der bayerischen Wirtschaft gab LEONI im vergangenen Jahr erneut auch jungen Menschen eine Chance, die nur schwer einen Ausbildungsplatz finden, und betreute diese intensiv. Zugleich wurden ehemaligen Auszubildenden mit Potenzial sowie sehr guten Leistungen und Abschlussergebnissen Stipendien gewährt. Außerdem finanzierte LEONI berufsbegleitende Studiengänge und Zertifikatslehrgänge teilweise oder komplett.

Das Angebot für kombinierte Studiengänge nutzten im abgelaufenen Geschäftsjahr 18 junge Menschen (Vorjahr: 19). Dabei handelte es sich unter anderem um Studierende an Dualen Hochschulen, die ihre Praxissemester bei LEONI absolvieren. 2013 wurden zusätzlich die Bachelorstudiengänge Mechatronik und Wirtschaftsinformatik aufgenommen. Auch bestand wieder die Möglichkeit, im Verbundstudium Maschinenbau eine integrierte Ausbildung als Industriemechaniker bei LEONI zu durchlaufen. Darüber hinaus konnten Hochschulabsolventen wie in den Vorjahren ein Traineeprogramm absolvieren oder direkt in einer bestimmten Funktion in das Unternehmen einsteigen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems wurden erstmals bereichsbezogene Traineeprogramme angeboten.

**Nachwuchs-Rekrutierung**

Um das Interesse von Schülern an LEONI als Arbeitgeber zu fördern, kooperierten wir 2013 wieder intensiv mit Schulen, beispielsweise in Form von Bewerbungscoaching oder einer Umfrage zur Berufsorientierung. Außerdem präsentierten wir uns bei Berufsorientierungsbörsen und -informationstagen, der Ausbildungsmesse „Nacht der Zukunft“ sowie anderen Schulkontaktveranstaltungen. Jugendlichen wurden Schülerexkursionen und vermehrt Schnupperpraktika angeboten. Auch konnten künftige Auszubildende das Unternehmen und spätere Kollegen wieder bei einer Einführungsveranstaltung vor dem Berufseinstieg näher kennenlernen.

Erste Kontakte zu Studierenden knüpfte LEONI im Berichtsjahr auf etwa 30 Hochschul- und Firmenkontaktmessen, bei Exkursionsangeboten zu LEONI-Standorten und Projektarbeiten mit verschiedenen Universitäten

und Technikerschulen. Außerdem förderten wir erneut hochqualifizierte Studenten im Rahmen des „Deutschlandstipendiums“ sowie Teilnehmerteams von Hochschul-Wettbewerben wie der „Automotive Supplier Trophy“, dem „Elbflorace“ und der „Formula Student Germany“. Auch über Abschlussarbeiten, Praktika im In- und Ausland, Werksstudenten- und Aushilfstätigkeiten wurde die Bekanntheit von LEONI als interessanter Arbeitgeber gesteigert. Hinzu kamen die Übernahme von Mentoren-Patenschaften für Studierende, Fachvorträge und die Organisation eines LEONI-Tags an der Hochschule Würzburg-Schweinfurt.

### **Personalstrategie und -organisation**

Die Personalstrategie von LEONI zielt darauf ab, das Unternehmen auch in Zukunft als attraktiven Arbeitgeber aufzustellen und das erwartete Wachstum strukturell zu unterstützen. Das hierfür im Vorjahr gestartete Projekt HR Solutions zur konzernweiten Vereinheitlichung wichtiger Standards, Strukturen und Prozesse wurde 2013 weiter vorangetrieben. Die Basis bildet ein einheitliches Kerndatenmodell, das wir im vergangenen Jahr in der Ukraine als erstem Land eingeführt haben. Im Zuge dessen nahm auch das Global Shared Service Center in Rumänien seine Arbeit auf. Erste Pilotprojekte gab es außerdem in Deutschland und der Schweiz in den Bereichen Travel Management, International Assignment (internationaler Personaleinsatz) und Global Recruitment (Personalbeschaffung). Für die deutschen LEONI-Gesellschaften wurde eine zentrale Reisstelle eingerichtet, die als erste die ebenfalls 2013 neu definierten, weltweit gültigen Reiserichtlinien umsetzt. Im Unternehmensbereich Wiring Systems haben wir ferner damit begonnen, die Talententwicklung und systematische Nachfolgeplanung an allen Standorten zu vereinheitlichen. Hierzu wurden bereits in vielen Ländern die Programme zur individuellen Personalentwicklung und zur Nachfolgeentwicklung miteinander kombiniert.

## **Forschung & Entwicklung**

### **F&E-Ziele**

Die intensiven Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F & E) von LEONI zielen darauf ab, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln, um unsere in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen und zusätzliche Abnehmergruppen zu erschließen. Auch die Steigerung der Systemkompetenz sowie der Effizienz unserer Produktionsprozesse bilden wichtige Ziele. Zudem streben wir danach, zum innovativsten Kabelanbieter für umweltfreundliche Technologien (Green Technology) zu werden.

### **Organisation**

Die F & E-Aktivitäten liegen in der Verantwortung der beiden Segmente und deren Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems unterhält Entwicklungszentren unter anderem in China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Südkorea und den USA, also in den für das Bordnetz-Geschäft weltweit wichtigsten Märkten. Die WSD-Zentralabteilung am Standort Kitzingen leistet zusätzlich Grundlagenforschung und projektbezogene Unterstützung. Im Jahr 2013 wurde das Know-how im Bereich Elektromobilität im Unternehmensbereich WSD in der Business Unit EMO gebündelt. Zusätzlich haben wir die Entwicklungsaktivitäten des gemeinsam mit der Hella KGaA Hueck & Co betriebenen Joint Ventures Intedis GmbH & Co KG neu ausgerichtet. Künftig werden die Aktivitäten von Intedis in sechs Innovationscluster mit hohem Synergiegehalt für die Muttergesellschaften aufgeteilt.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird vor allem an den größeren Standorten in Deutschland und der Schweiz Entwicklungsarbeit betrieben, zunehmend auch in den wichtigen Märkten Asien und Nordamerika. Hinzu kommt die Fachabteilung Research & Development in der Zentralfunktion Business Development, die divisionsweit innovations- und anwendungsorientierte Entwicklungsprojekte betreibt. Weitere Impulse liefert eine neue Strategieabteilung im Business Development, die Innovationsideen generiert und Methoden für ein nachhaltiges Innovations- und Technologiemanagement bereitstellt. In vielen Themengebieten arbeiten die F&E-Spezialisten der beiden Unternehmensbereiche eng zusammen. Dadurch kann LEONI auch im Sinne der Kunden unterschiedlichstes Know-how für spezifische Aufgaben bündeln und Synergien erzielen.

### **Entwicklungsschwerpunkte**

Der Schwerpunkt der F&E-Arbeit im Unternehmensbereich Wiring Systems lag 2013 wie in den Vorjahren auf kundenspezifischen, projektbezogenen Bordnetzentwicklungen. Eine wichtige Rolle spielten außerdem die Gewichts- und Kostenreduzierung im Kabelsatz, die Dimensionierung sowie die Verwendung von alternativen Leitermaterialien. Daneben haben wir die Entwicklung weiterer Hochvoltkomponenten und die Umsetzung des 48-Volt-Bordnetzes vorangetrieben, das unter anderem den Wirkungsgrad der Komponenten verbessert und durch kleinere Leitungsquerschnitte unmittelbar zu Gewichtseinsparung führt.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beschäftigte sich im Berichtsjahr weiterhin mit einer Vielzahl kunden- und marktspezifischer Projekte, unter anderem mit dem Ausbau des Portfolios an halogenfreien Kabeln, miniaturisierten Leitungen, Lichtwellenleitern und Produkten für Hochfrequenzanwendungen. Zu den wichtigsten Zielmärkten gehörten neben der Automobilindustrie die Medizintechnik, Investitionsgüterindustrie und Infrastrukturbranche. Außerdem haben wir die Optimierung der Produktionsprozesse im Bereich Metalle und Legierungen intensiviert.

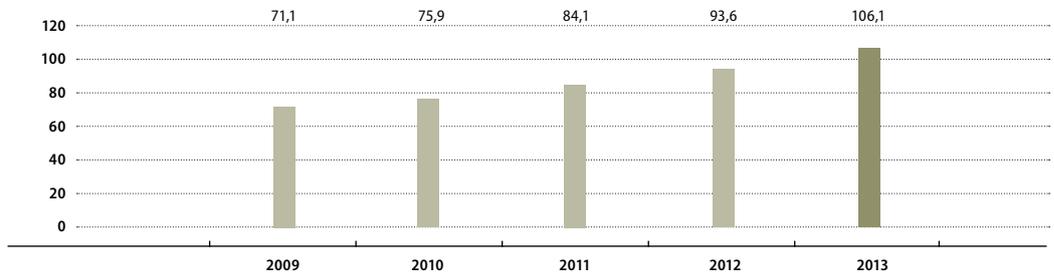
### **F&E-Aufwand erhöht sich um mehr als 14 Prozent**

2013 erhöhte sich der Aufwand für Forschung und Entwicklung konzernweit um mehr als 14 Prozent auf 106,1 Mio. €. Das entsprach einem Anteil am Konzernumsatz von 2,7 Prozent (Vorjahr: 2,5 Prozent). Zudem waren im Anlagevermögen 0,2 Mio. € Entwicklungskosten aktiviert (Vorjahr: 0). Die im Geschäftsjahr abgegrenzten und als Forderungen aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich auf 21,5 Mio. € (Vorjahr: 15,2 Mio. €). Ende 2013 arbeiteten 1.347 Beschäftigte (Vorjahr: 1.329) oder wie im Vorjahr 2,2 Prozent der Gesamtbelegschaft im Bereich F&E, davon 359 (Vorjahr: 392) im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions und 988 (Vorjahr: 937) in der Wiring Systems Division.

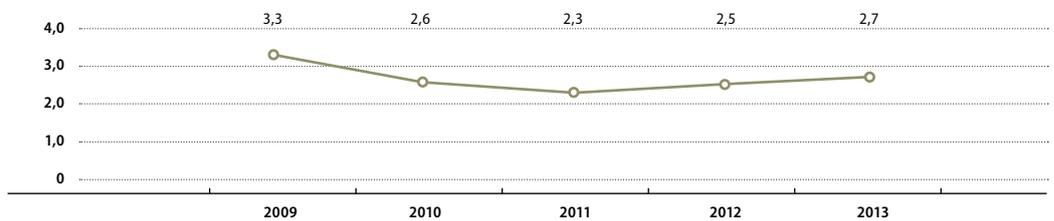
Im Segment Wiring Systems stiegen die F&E-Aufwendungen im Berichtszeitraum um etwa 14 Prozent auf 94,4 Mio. € oder 4,1 Prozent des Bereichsumsatzes. Grund waren die zahlreichen Neuanläufe. Auf Wire & Cable Solutions entfielen mit 12,9 Mio. € rund 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Daraus errechnet sich ein Anteil am Bereichsumsatz von ca. 0,7 Prozent.

**F&E-AUFWAND IM KONZERN**

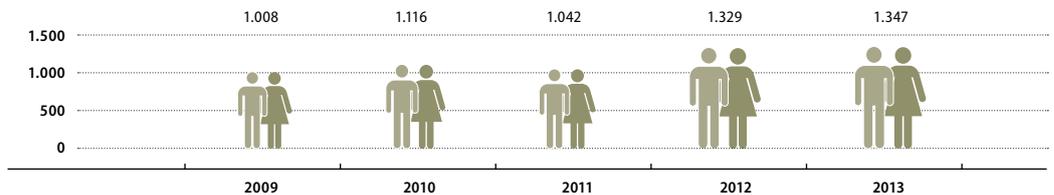
Mio. €

**ANTEIL DES F&E-AUFWANDS AM KONZERNUMSATZ**

%

**F&E-MITARBEITER IM KONZERN**

Stand 31. Dezember

**Ergebnisse der F&E-Arbeit**

Unser strategisches Ziel, die Innovationskraft von LEONI zu stärken, zeigte im Berichtsjahr Wirkung: 2013 wurden zahlreiche kundenspezifische Entwicklungsprojekte abgeschlossen, Produkte zur Marktreife gebracht und Schutzrechte angemeldet. Die Anzahl der eingereichten Patente und Gebrauchsmuster stieg von 26 auf 42, davon 24 im Segment WSD (Vorjahr 17) und 18 im Segment WCS (Vorjahr: 9). Außerdem wurden zwei Entwicklungsprojekte prämiert: Das chinesische Automobil- und Fahrzeugteile-Magazin „Orientauto“ verlieh unserer innovativen Schäumtechnologie und ihren Anwendungen den „Innovation Award“ an der Tongji-Universität Shanghai. Und eine von LEONI betreute Dissertation zum Thema elektrische Energieerzeugung aus Pkw-Abwärme wurde mit dem Innovationspreis des Vereins „quer.kraft“ ausgezeichnet.

Nachfolgend werden einige wichtige Neuentwicklungen beschrieben. Viele Innovationen stärken durch Gewichtsreduzierung und den Einsatz umweltfreundlicher Materialien auch unsere Position im Bereich Green Technology.

**ALUMINIUM ALS LEITERMATERIAL** Bei den anwendungsbezogenen Projekten im Unternehmensbereich Wiring Systems war der Einsatz von Aluminium im Leitungssatz erneut von großer Bedeutung. Damit können Kosten eingespart und die Umwelt geschont werden, da der Kupferanteil im Bordnetz und damit das Gewicht sowie die CO<sub>2</sub>-Emissionen des Kraftfahrzeugs sinken. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden erfolgreich entsprechende Prototypen validiert und erste Serieneinsätze in Fahrzeugen realisiert.

**OPTIMIERTE BORDNETZ-ARCHITEKTUR** 2013 haben wir die Methoden zur Dimensionierung von Kabelsätzen weiterentwickelt, indem bei der Auslegung des Kabelsatzes einerseits die Absicherung des Fahrzeugs sowie der Funktionen und andererseits ein angepasstes Downsizing zur Erschließung weiterer Optimierungspotenziale simultan in einer Toolkette berücksichtigt werden. LEONI setzt hierzu auf eine Kombination aus der Simulation von physikalischen Größen, der Messung derselben im Betriebszustand und der gezielten Analyse von Kundenvorgaben.

**INNOVATIVE ISOLATIONSWERKSTOFFE** Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde unter anderem an verschiedenen neuen Isolationswerkstoffen für Fahrzeugleitungen gearbeitet, die 2014 auf den Markt kommen sollen und ebenfalls einen Beitrag zur nachhaltigen Ressourcenschonung leisten. So entwickeln wir derzeit einen Isolationswerkstoff auf PVC-Basis für Fahrzeugleitungen mit ultradünner Wandstärke, um Gewicht und Bauraum zu reduzieren. Besonders umweltfreundlich ist darüber hinaus ein halogenfreier Isolationswerkstoff, der für Temperaturen von bis zu 125 Grad Celsius geeignet und zugleich abriebfest sowie resistent gegen Schmutz und Öl ist.

**INTELLIGENTE LÖSUNGEN FÜR DIE INVESTITIONSGÜTERINDUSTRIE** Dem Robotik-Markt präsentierte LEONI im Berichtsjahr die Schlauchpaketlösung LSH 3. Diese neue Generation von Energiezuführungssystemen zur Aufnahme von Kabeln sowie pneumatischen und hydraulischen Komponenten verringert durch ihr innovatives Design das Risiko potenzieller Kollisionen und stärkt unsere Systemkompetenz weiter. Mit einem Hybridkabel mit Ethernet-Kern wurde außerdem ein besonders robustes Produkt für verschiedene Antriebssysteme entwickelt, das sowohl Daten als auch Energie überträgt und damit den Verkabelungsaufwand um bis zu 85 Prozent reduziert.

**MEHR PATIENTENKOMFORT** Auch in der Medizintechnik untermauerte LEONI seine Systemkompetenz 2013 weiter. Auf Basis unserer umfangreichen Robotik- und Programmiererfahrung entwickelten wir das hochpräzise und intuitive Patientenpositionierungssystem LEONI Orion für die Strahlenbehandlung in der Krebstherapie. LEONI Orion erlaubt eine besonders schnelle und präzise Behandlung und soll 2014 am Markt eingeführt werden. Eine weitere Neuheit ist ein innovatives Verfahren zur Veredelung von Silikonkabeln, das wir 2013 zum Patent angemeldet haben. Damit werden Kabel für patientennahe Anwendungen wie Ultraschall, minimal-invasive Diagnostik und Behandlung gleitfähiger, wodurch sich unerwünschte Hafteffekte auf der Haut des Patienten vermeiden lassen.

### **Grundlagenforschung und Kooperationen**

In der Grundlagenforschung setzten wir unsere vielfältigen Kooperationen und Projekte 2013 fort und konnten wichtige neue Erkenntnisse gewinnen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems erzielten wir beispielsweise deutliche Fortschritte bei der Aluminium-Verbindungstechnik durch Crimpen und Ultraschall-Schweißen. Im Bereich Kunststoffschäumen konnten mehrere Schäume mit verbesserten Eigenschaften für den Serieneinsatz qualifiziert sowie ein kostengünstiger Hochtemperaturschaum mit einer Temperaturstabilität von bis zu 130 Grad Celsius und ein integriertes Schäumverfahren entwickelt werden. Erfolgreich weitergeführt wurde das geförderte Kooperationsprojekt „High-TEG“ zur Herstellung thermoelektrischer Generatoren mit textilen Methoden, durch die Abwärme im Pkw für die Erzeugung elektrischer Energie genutzt werden kann.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions beteiligte sich unter anderem am 100 Gigabit-Forschungsprojekt, das auf einen Technologiesprung in der Datenübertragung zielt. Eine andere wichtige Kooperation ist das Projekt „Signalleiter“ zur Entwicklung metallurgischer Werkstoffe und Herstellverfahren für Signalüber-

tragungskabel. Darüber hinaus kooperieren wir zum Beispiel mit der Technischen Hochschule Nürnberg, dem Süddeutschen Kunststoffzentrum sowie den Fraunhofer Instituten für Integrierte Schaltungen bzw. für Produktionstechnik und Automatisierung. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit externen Instituten wurde teilweise auch Know-how zugekauft, insgesamt aber nur in unwesentlichem Umfang.

Um uns mit anderen Unternehmen über neueste technologische Trends auszutauschen, gehören wir außerdem unter anderem der Forschungsvereinigung Räumliche Elektronische Baugruppen (3-D MID e.V.) an, sind Partner der Cluster „Automotive“ und „Neue Werkstoffe“ von Bayern Innovativ, einer gemeinsam von Politik, Wirtschaft und Wissenschaft gegründeten Gesellschaft für Innovation und Wissenstransfer, und in verschiedenen Interessengruppen zum Thema Mobilität vertreten.

## Nachhaltigkeitsbericht

LEONI strebt neben langfristigem ökonomischem Erfolg nach einem gesellschaftlichen und ökologischen Interessenausgleich. Hierzu orientieren wir uns – zusätzlich zu gesetzlichen Vorschriften – an anerkannten Standards wie dem Deutschen Corporate Governance Kodex, dem UN Global Compact und der Charta der Vielfalt. Hinzu kommen interne Regelungen wie unsere Sozialcharta, der LEONI Code of Ethics und Leitlinien zur Qualitätspolitik sowie zu Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (Safety, Health, Environment; kurz SHE). Zur Umsetzung dieser Richtlinien und zur systematischen Verbesserung unserer Nachhaltigkeitsorientierung haben wir Management-Systeme für Compliance, Qualität sowie SHE etabliert.

Die folgenden Kapitel berichten über die wesentlichen Entwicklungen 2013 in den Bereichen Qualität, Soziales, Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz sowie Green Technology. Ausführliche Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie im jährlichen Fortschrittsbericht (Communication on Progress, kurz COP), zu dem sich LEONI im Rahmen des UN Global Compact verpflichtet hat. Der aktuelle Fortschrittsbericht kann ebenso wie die internen Leitlinien auf der LEONI-Website eingesehen werden. Eine Übersicht über unsere Aktivitäten bietet außerdem der UN Global Compact-Index. Informationen zur Compliance enthält der Risiko- und Chancenbericht.

Corporate Governance  
Bericht  
» Seite 32

LEONI-Website  
» [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

UN Global Compact-Index  
» Seite 218

Risiko- und Chancenbericht  
» Seite 93

## Qualitätsmanagement

Um die hohe Zuverlässigkeit und Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen abzusichern, arbeitet LEONI in beiden Unternehmensbereichen kontinuierlich an der Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Qualitätsmanagement-Systeme. Im Berichtsjahr fasste beispielsweise der Unternehmensbereich Wiring Systems die Aktivitäten aus dem Qualitätsmanagement, dem Bereich SHE und dem Produktivitätssystem LPSplus weiter zusammen. Die Wirksamkeit des integrierten Management-Systems soll künftig über gemeinsame Audits überprüft werden. Alle WSD-Standorte waren auch 2013 nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949 zertifiziert, die anstehenden Wiederholungsprüfungen wurden erfolgreich absolviert. Hinzu kamen kundenspezifische Audits für ausgewählte Standorte und Projekte.

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions haben wir 2013 die konzernweit gültigen Personalprozesse in das Management-System der Division integriert und viele Einzelmaßnahmen zur Qualitätsverbesserung an den einzelnen Standorten umgesetzt. Drei Tochterunternehmen in Indien, Japan und der Slowakei wurden

erstmalig nach ISO 9001 zertifiziert, sodass inzwischen alle Gesellschaften des Unternehmensbereichs diese Qualitätsnorm erfüllen. Zusätzlich sind zehn Werke nach der Automobilindustrie-Norm ISO/TS 16949, drei nach dem Medizintechnik-Standard ISO 13485 und zwei nach der Luft- und Raumfahrt-Norm EN 9100 zertifiziert.

Auch verschiedene Kundenauszeichnungen belegten 2013 die hohe Qualität unserer Produkte und unsere Verlässlichkeit als Partner:

#### KUNDENAUSZEICHNUNGEN 2013

Geschäftsbereich	Auszeichnung
WSD, BU Components	„Supplier Quality Excellence Award“, General Motors
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	„Delivery Performance Award“, Polaris
WSD, BG US Customers & Commercial Vehicles	„CAT Silver Certification“, Caterpillar
WCS, BU Industrial Solutions	„Best Logistics“, Siemens Geschäftsbereich Motion Control
WCS, BU Telecommunication Systems	„Supplier of the Year 2013“, MOLEX, Polen
WCS, BU Automotive Standard Cables	„Best Local Supplier“, MOLEX, Mexiko
WCS, BU Special Conductors	„Rohstofflieferant des Jahres“, HEW-Kabel
WCS, BU Traffic	„Bester Lieferant im Bereich Fahrzeuge“, Schweizerische Bundesbahnen

## Mitarbeiter und Soziales

Unsere **Mitarbeiter** stellen einen ganz wesentlichen Faktor für die nachhaltige Expansion von LEONI dar. Die erfolgreiche Rekrutierung, Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten, die Bereitstellung attraktiver Arbeitsplätze sowie die Sicherstellung von Gleichberechtigung sehen wir als Schlüsselindikatoren für Nachhaltigkeit, ebenso wie gesunde und sichere Arbeitsbedingungen. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Internationalisierung mit weltweiten Produktionsaktivitäten verpflichteten wir uns bereits 2003 in einer „Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen“ (Sozialcharta), an allen Standorten für die Einhaltung der Menschenrechte und grundlegender Arbeitnehmerschutzrechte zu sorgen. Damit richtet sich LEONI global nach den Vorgaben der Internationalen Arbeitsorganisation ILO der Vereinten Nationen. Die Einhaltung dieser Standards an unseren weltweiten Standorten wird regelmäßig durch unsere interne Revision überprüft.

Wir ermutigen auch unsere **Geschäftspartner**, sich an unseren Standards zu orientieren. Die allgemeinen Einkaufsbedingungen von LEONI verpflichten Lieferanten, die Sozialcharta und die Prinzipien des UN Global Compact einzuhalten. Schwerwiegende und wiederholte Verstöße gegen die dort festgelegten Grundsätze berechtigen LEONI zur sofortigen Beendigung der Lieferbeziehung. Im Unternehmensbereich WSD wird die Einhaltung der UN Global Compact-Prinzipien zudem in einer Lieferanten-Selbstauskunft abgefragt. Als Zulieferer aufgenommen werden nur Unternehmen, die entweder der LEONI Sozialcharta oder dem UN Global Compact zustimmen.

Gesellschaftlich engagiert sich LEONI mit Spenden und Sponsoring für verschiedene Projekte und Einrichtungen. 2013 wurde das im Vorjahr neu entwickelte Sponsoring-Konzept fortgeführt, das vorsieht, den Großteil der Unterstützung für soziale Projekte zu verwenden. Hinzu kamen in geringerem Umfang Beiträge für Kultur, Bildung und Wissenschaft sowie Sport. Die größte Einzelspende ging im Berichtsjahr an zwei SOS Kinderdorf-Projekte in China.

Mitarbeiter  
 >> Seite 80

Arbeitssicherheit und  
 Gesundheitsschutz  
 >> Seite 90

## Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz (SHE)

SHE-Leitlinien  
 >> [www.leoni.com](http://www.leoni.com)

### Einheitliche SHE-Standards in beiden Unternehmensbereichen

Seit 2013 verfügen beide LEONI-Unternehmensbereiche über inhaltlich einheitliche SHE-Leitlinien. Übergeordnetes Ziel ist es, Arbeitsunfällen und Berufserkrankungen vorzubeugen sowie Umwelteinwirkungen zu verringern. Im Unternehmensbereich Wiring Systems durchliefen im Berichtsjahr 22 Standorte erstmals erfolgreich eine Multisite-Zertifizierung nach der internationalen Umweltschutz-Norm ISO 14001. Darüber hinaus waren fünf Standorte nach dem Arbeits- und Gesundheitsschutz-Standard OSHAS 18001 und ein weiterer nach EMAS light zertifiziert. An zwölf Standorten in Brasilien, Deutschland, Marokko, Portugal, Rumänien, Russland und Tunesien haben wir zudem interne Audits durchgeführt. Mit der Festlegung von ISO 14001 und OSHAS 18001 als Vorgabe für alle Standorte der Wiring Systems Division wurde die Basis geschaffen, um künftig auch bisher nicht zertifizierte Werke nach diesen Standards auszurichten und intern zu auditieren. Im Unternehmensbereich WCS wurden 2013 drei Standorte erstmals nach Umwelt-Normen zertifiziert, einer davon – LEONI Special Cables in Friesoythe – erstmals nach der Energiemanagement-Norm ISO 50001. Insgesamt verfügen 26 rechtliche Einheiten (51 Prozent) über das ISO 14001 Zertifikat, sieben sind zusätzlich nach EMAS validiert.

### SHE-Aktivitäten

LEONI investierte 2013 an verschiedenen Standorten in die weitere Steigerung der Arbeitssicherheit. Schwerpunkte lagen beispielsweise im Bereich Galvanik sowie auf ergonomischen Optimierungen an den Montagearbeitsplätzen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems wurde die Arbeitsunfallstatistik an den international anerkannten OSHA-Standard angepasst. Unabhängig davon lag die Arbeitsunfallquote im Berichtsjahr unter dem Branchendurchschnitt.

Aufgrund der wachsenden Anzahl von Auslandseinsätzen nimmt LEONI seit 2012 den Service eines führenden Anbieters für Reisesicherheitsdienste, Gesundheitsversorgung und medizinischer Beratung im Ausland in Anspruch. Im Berichtsjahr wurde zudem der Auslandskrankenversicherungsschutz für die Mitarbeiter ausgebaut. Darüber hinaus haben wir im Unternehmensbereich WSD einen weltweit einheitlichen Standard für die Organisation von Erster Hilfe und Gesundheitsversorgung zur Verbesserung der medizinischen Betreuung und Notfallversorgung eingeführt.

Im anlagenintensiven Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions haben sich alle größeren Standorte erneut verpflichtet, jeweils ein Projekt zur Steigerung der Energieeffizienz umzusetzen. 2013 erzielten wir beispielsweise in der Drahtfertigung deutliche Energie- und Kosteneinsparungen durch die Verwendung von eigenerzeugtem Stickstoff beim Drahtziehen am Standort Bad Kötzing (D) und die bessere Regulierung der Druckluftstation im Werk Cinderford (GB). In der Kabelfertigung im Werk Roth (D) wurde auf eine Kreislaufverbundkühlung umgestellt und damit der Energie- und Wasserverbrauch erheblich gesenkt. Außerdem haben wir in den dortigen Produktionshallen flächendeckend Raumthermostate installiert, wodurch die Wärme gleichmäßiger verteilt und damit die mittlere Raumtemperatur sowie die Heizkosten gesenkt werden konnten. Eine neue, divisionsweite Richtlinie zur Berücksichtigung der Energieeffizienz bei der Beschaffung von Produktionsanlagen und technischer Infrastruktur wird künftig ebenfalls dazu beitragen, den Energieverbrauch zu reduzieren.

## Energieverbrauch und CO<sub>2</sub>-Emissionen im Konzern

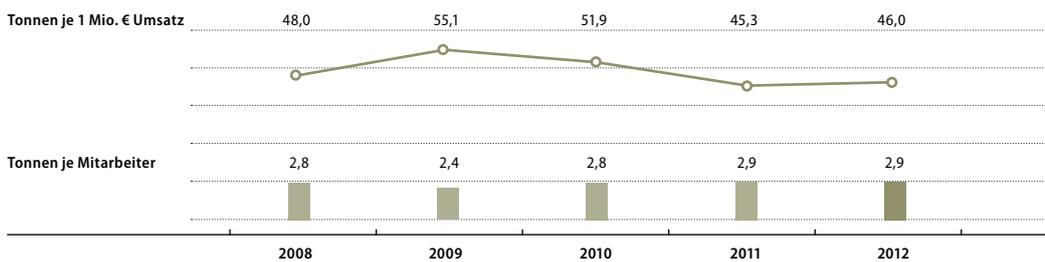
Im Rahmen des UN Global Compact-Fortschrittsberichts (COP) veröffentlicht LEONI seit 2012 die Entwicklung des konzernweiten Energieeinsatzes und des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes. Beide Kennzahlen sehen wir als Schlüsselindikatoren für Nachhaltigkeit. Die bis zum Datum dieses Lageberichts verfügbaren Zahlen beziehen sich auf 2012: In diesem Jahr konnten wir den Energieverbrauch im Verhältnis zum Umsatz um 2,5 Prozent reduzieren. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen stiegen unter anderem aufgrund der hohen Vorleistungen für Neuprojekte im Bordnetzbereich absolut betrachtet um 4,4 Prozent. Damit nahmen sie pro 1 Mio. € Umsatz um 1,5 Prozent zu und blieben je Mitarbeiter stabil. Die Daten für 2013 stehen Ende März 2014 zur Verfügung und werden im nächsten COP publiziert.

### ENERGIEVERBRAUCH IM KONZERN

Energie in MWh/Umsatz in Mio. €

2009	139,8
2010	114,6
2011	99,8
2012	97,3

### DIREKTER CO<sub>2</sub>-AUSSTOSS KONZERNWEIT



## Carbon Disclosure Project

2013 nahm LEONI zum sechsten Mal am Carbon Disclosure Project teil. Die Initiative untersuchte im Auftrag institutioneller Investoren unter anderem die CO<sub>2</sub>-Emissionen der 350 größten börsennotierten Unternehmen im deutschen Sprachraum. Im Berichtsjahr wurden dafür die Werte des Jahres 2012 erhoben. Im Vergleich zu anderen Unternehmen aus der Automobil- und Kabelbranche, die am Carbon Disclosure Project teilnahmen, lagen die Emissionswerte von LEONI sowohl gemessen am Umsatz als auch im Verhältnis zur Mitarbeiterzahl deutlich unter dem Durchschnitt.

## Recycling

LEONI beteiligt sich an der Initiative „Unsere Autos“ und damit an Recycling-Projekten wie beispielsweise der EU-Altautorichtlinie. Durch den Einsatz von Kupfer, dem Hauptbestandteil unserer Produkte und einem zu 100 Prozent recycelbaren Material, haben wir dafür eine sehr gute Ausgangsposition.

## Green Technology

Unter dem Begriff Green Technology versteht LEONI alle Produkte, Systemlösungen und Services, die es ermöglichen, energieeffizienter und ressourcenschonender zu wirtschaften, Emissionen zu reduzieren und damit die Umweltbelastung zu senken. LEONI bedient bereits heute sämtliche vom Bundesumweltministerium (BMU) definierten wichtigsten Märkte für Umwelttechnologien und ist in vielen dieser Branchen sehr gut positioniert.

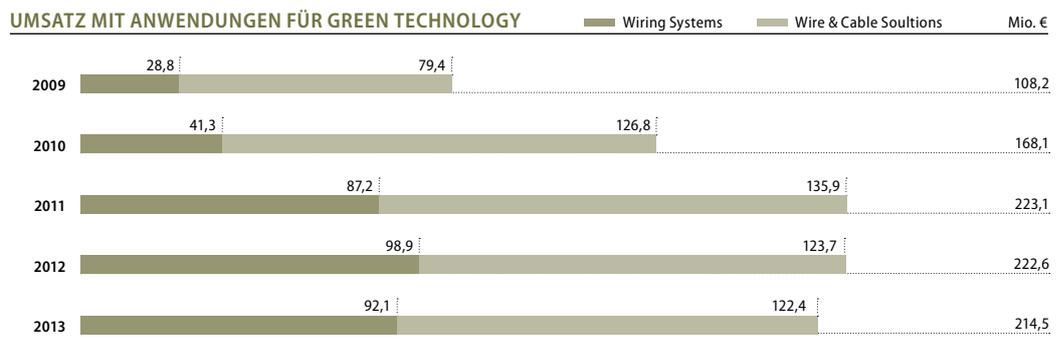
Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht unserer Anwendungsfelder für Green Technology:

Marktsegment	Anwendungsbeispiele für LEONI-Produkte
Umweltfreundliche Energieerzeugung und -speicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Solarenergie (z. B. Photovoltaik- und Solarthermieanlagen)</li> <li>■ Bioenergie (z. B. Biogas- und Biomassekraftwerke)</li> <li>■ Wasserkraft (z. B. Gezeiten- und Pumpspeicherkraftwerke)</li> </ul>
Energieeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Energieverbrauchssenkende Mess-, Regel- und Steuerungstechnik</li> <li>■ Energieeffiziente Automatisierungs- und Antriebstechnik</li> </ul>
Rohstoff- und Materialeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mess-, Steuer- und Regeltechnik zur Vermeidung von Ausschuss</li> <li>■ Leichtbaumaterialien und -komponenten</li> </ul>
Kreislaufwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Abfalltrennungs- und Entsorgungsanlagen</li> <li>■ Recycling (Kunststoffaufbereitungsanlagen)</li> </ul>
Nachhaltige Wasserwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Anlagen zur Wasseraufbereitung, -verteilung, -bereitstellung und -reinigung</li> <li>■ Haushaltsgeräte mit hoher Wasserverbrauchseffizienz</li> </ul>
Nachhaltige Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Fahrzeuge mit Hybrid-, Elektro- und Brennstoffzellenantrieb</li> <li>■ Ladekabel, -infrastruktur</li> <li>■ Schienenverkehrstechnik</li> </ul>

■ *Schwerpunktmärkte*

Forschung & Entwicklung  
 >> Seite 84

2013 wurde das Angebot von LEONI im Bereich Green Technology weiter ausgebaut. Details über die Neuentwicklungen finden Sie im Kapitel Forschung & Entwicklung. Der Umsatz mit Produkten und Lösungen für Green Technology lag im Geschäftsjahr 2013 konzernweit bei 214,5 Mio. € (Vorjahr: 222,6 Mio. €).



Auch unsere Fertigungsprozesse bewerten wir im Hinblick auf Green Technology: Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen hergestellt werden, nahm 2013 konzernweit von 3.128,5 Mio. € auf 3.087,8 Mio. € ab. Hiervon entfielen 1.076,8 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 1.164,5 Mio. €) und 2.011,0 Mio. € auf das Segment Wiring Systems (Vorjahr 1.964,0 Mio. €).

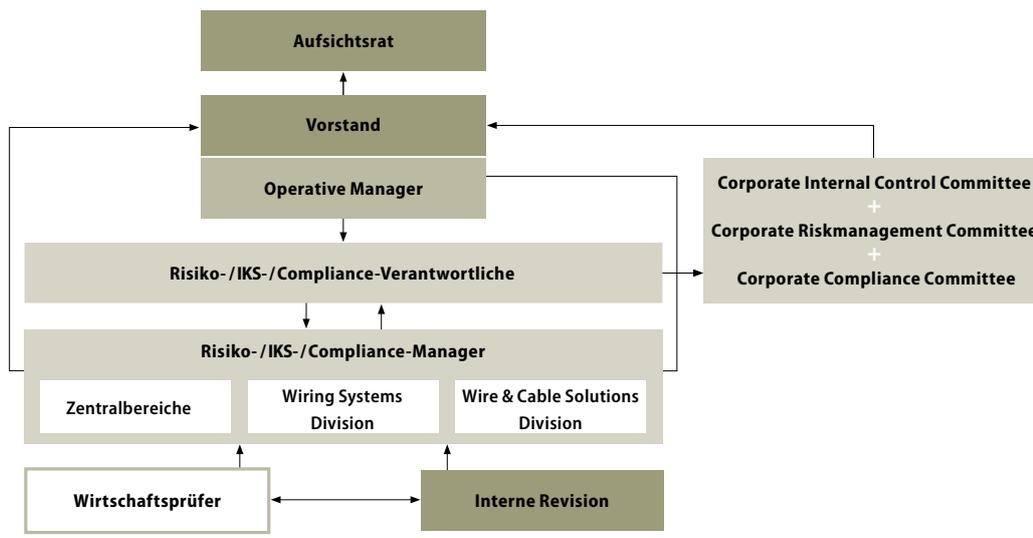
# Nachtragsbericht

Nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Unterzeichnung dieses Berichts gab es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung mit wesentlichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns.

# Risiko- und Chancenbericht

Als international ausgerichtetes und tätiges Unternehmen sieht sich LEONI regelmäßig mit Risiken und Chancen konfrontiert. Unser Ziel ist es, Risiken nur dann einzugehen, wenn durch die damit verbundenen Chancen ein angemessener Beitrag zum Unternehmenswert erwartet und eine Bestandsgefährdung ausgeschlossen werden kann. Hierzu haben wir ein wirksames Risiko- und Chancenmanagement-System installiert. Generell definieren wir Risiken und Chancen als Abweichung vom geplanten Ergebnis.

## RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT



# Risikomanagement-System

LEONI verfügt über ein mehrstufiges Risikomanagement-System sowie über weitere unterstützende Kontrollsysteme, um Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen. In dieses konzernweite System sind der zentrale und zwei dezentrale Risikomanager sowie die operativ tätigen Führungskräfte aus allen relevanten Unternehmensteilen eingebunden. Die zentrale Überwachung und Koordinierung des Risikomanagement-Prozesses erfolgt durch eine unmittelbar dem Vorstand zugeordnete Stabsstelle, die auch die Gesamtrisikolage des Konzerns ermittelt und beschreibt.

Das Risikomanagement ist in die bestehenden Planungs-, Controlling- und Informationssysteme integriert und umfasst weltweit alle Gesellschaften der LEONI-Gruppe. Das Risikomanagement-System wird außerdem durch das konzernweite, interne Kontrollsystem und das Compliance Management System ergänzt.

Das wesentliche Instrument zur Risikoidentifizierung und -bewertung sind die jährlich für die Divisionen und für die Holding stattfindenden Risikomanagement-Workshops, in denen das Risikoinventar der Unternehmensbereiche und des Konzerns aktualisiert, eine Schulung durchgeführt und die Schwankungsbreiten der Marktrisiken für die Aggregationsrechnung eingeschätzt werden. Diese Risikoworkshops organisieren wir für die Unternehmensbereiche und die LEONI-Gruppe. Vor den Veranstaltungen führen der zentrale und die jeweils zuständigen dezentralen Risikomanager Einzelinterviews mit dem operativen Management für jede Business Group/Unit in beiden Unternehmensbereichen.

Die Verantwortung für die Risikoidentifizierung, -bewertung und -bewältigung verbleibt immer beim zuständigen Risikoverantwortlichen. Bei der Risikobewältigung wird nach dem möglichen Höchstschaden priorisiert. Versicherungslösungen haben dabei einen hohen Stellenwert, sofern diese wirtschaftlich darstellbar sind. Sobald eine risikominimierende Maßnahme umgesetzt ist, wird der mögliche Höchstschaden um diesen Effekt reduziert.

**REPORTING** Über das Risikoreporting wird pro Quartal eine Einschätzung der Risikosituation vorgenommen und mit dem Vorstand besprochen. Als Gesamtindikator gilt die Veränderung des Value-at-Risk für das Budgetjahr. Diese Information und die zwölf wichtigsten (TOP 12) Risiken werden dem Vorstand und dem Aufsichtsrat jährlich vorgestellt. Im Risikomanagement der Unternehmensbereiche wird das Risikoreporting mit Hilfe eines „Risk-Reporting-Sheets“ mindestens quartalsweise auf Business Group-Ebene durchgeführt. Der Fokus wird dabei auf die TOP 10 Risiken pro Division und die TOP 12 Risiken auf der Konzern-Ebene gelegt. Die in den Unternehmensbereichen mit dem „Risk-Reporting-Sheet“ gemeldeten Risiken werden vom Divisions-Risikomanagement verifiziert und quartalsweise in die zentrale Risikodatenbank eingegeben sowie anhand der durch eingeleitete Gegenmaßnahmen stattgefundenen Risikoreduzierung aktualisiert.

Der Vorstand erhält einen Quartals-Risikobericht mit folgenden Inhalten:

- TOP-Risiken pro Division und für die LEONI-Gruppe
- Risikostatus und -trend in Relation zur Risikotragfähigkeit
- Aktuelle Risiken mit einem möglichen Höchstschaden von über 500.000 €
- Compliance-Status der LEONI-Gruppe
- Status zum Internen Kontrollsystem der LEONI-Gruppe

Der Quartals-Risikobericht für das jeweils vierte Quartal wird durch den Bericht über die Risikoaggregation und das Ergebnis der Risikoworkshops ersetzt. Die Risikoaggregation findet gleich nach den Risikoworkshops statt und wird im Ergebnis an den Gesamtvorstand und den Aufsichtsrat berichtet. Neben dem kontinuierlich ablaufenden Reporting gibt es auch die Möglichkeit zur Ad-hoc-Risikomeldung.

**PROZESSVERBESSERUNG** Im „Corporate Riskmanagement Committee“ tauschen sich die Fachbereiche Corporate Legal Affairs, Corporate Internal Audit, Corporate Finance (inkl. Insurance), Corporate Tax, Corporate Information Management, Corporate Information Security, Corporate Planning & Accounting, Corporate Controlling und die Divisions-Risikomanager unter der Führung des zentralen Risikomanagers mit dem Finanzvorstand aus. Dabei stehen die Prozessverbesserungen und das Sicherstellen der Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems auf der Tagesordnung. Die Wirksamkeit des Risikomanagement-Systems wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss und Abschlussprüfer sowie alle drei Jahre durch die Interne Revision und externe Experten überprüft.

## Chancenmanagement-System

Die Identifikation, Wahrnehmung und Nutzung von Chancen des LEONI-Konzerns wird dezentral gesteuert und obliegt dem operativen Management. Die Grundlage dafür bildet der vom Vorstand ausgehende Zielvereinbarungs- und Strategieprozess. Das Chancenmanagement stützt sich auch auf externe Prognosen und Marktanalysen. Es ist im Risikomanagement- und Controllingprozess auf den jeweiligen Business Group/Unit-Ebenen sowie im Management der wesentlichen Projekte des Unternehmensbereichs Wiring Systems integriert.

**REPORTING** Die Dokumentation erfolgt anhand einer jährlichen Risiko-/Chancen-Gegenüberstellung von unseren operativen Managern pro Business Group/Unit sowie für wichtige Projekte und wird über eine Aggregationsrechnung für den Vorstand und den Aufsichtsrat verdichtet. Hierzu bedienen wir uns der sogenannten Monte-Carlo-Simulation.

**PROZESSVERBESSERUNG** Die Prozessverbesserung für das Chancenmanagement findet durch das Risikomanagement-System statt.

## Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem der LEONI AG soll die konzernweiten Kontrollen zu den wesentlichen Prozessrisiken dokumentieren, die gesetzlichen Pflichten aus der 8. EU-Richtlinie und deren Umsetzung im BilMoG erfüllen sowie Schwächen im Kontrollsystem identifizieren.

Die Aufbau- und Ablauforganisation des Internen Kontrollsystems untergliedert sich bei LEONI in vier lokale Kontroll-Level (Zentralabteilungen, Unternehmensbereiche, Business Groups/Units und lokale Gesellschaften) und eine zentrale Dokumentationsebene, die in das Risikomanagement-System integriert ist. Die lokal durchgeführten manuellen und IT-gestützten Kontrollen werden im Rahmen eines Bestätigungsprozesses (Control Self Assessment, CSA) zentral im Risikomanagement dokumentiert. Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch operative und Compliance-Kontrollen mit ein. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des internen Kontrollsystems auf Aktualität, Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das „Corporate Internal Control Committee“, das sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen und den „Control Level Managern“ zusammensetzt. Die „Control Level Manager“ unterstützen den Prozess und die Kontrollverantwortlichen.

**REPORTING** Das Reporting erfolgt vierteljährlich im Corporate Internal Control Committee und über den Quartals-Risikobericht an den Gesamtvorstand. Grundlage des Reportings sind die abgegebenen CSAs des operativen Managements.

**PROZESSVERBESSERUNG** Die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems wird einmal jährlich vom Prüfungsausschuss überprüft. Hierzu legt der Wirtschaftsprüfer gegebenenfalls im Rahmen der Abschlussprüfung festgestellte Schwachstellen des internen Kontrollsystems dar. Darüber hinaus überprüft die Interne Revision stichprobenartig, ob die internen Kontrollen auf den vier Unternehmensebenen durchgeführt werden. Handlungsempfehlungen, die sich aus der 2012 erfolgten externen Prüfung zur Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen an ein konzeptionell angemessenes operatives und rechnungslegungsbezogenes Kontrollsystem ergeben haben, wurden 2013 in den wesentlichen Punkten umgesetzt.

## Internes Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das interne Kontrollsystem der LEONI AG umfasst die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur

- Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit,
- Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagement-System beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoeerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess sind im Konzern folgende Strukturen und Prozesse implementiert: Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das Interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess im Konzern. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Unternehmens- und Geschäftsbereiche eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems sind in einer internen Richtlinie niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst wird. Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems als wesentlich, die die Bilanzierung und Gesamtaussage des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich Lagebericht und Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess;
- Monitoring-Kontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und der strategischen Unternehmensbereiche;
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich Lagebericht und Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen;
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen;
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems.

## Compliance Management System

Das zentrale Compliance Management System ist auf Vorbeugung in den wesentlichen Compliance-Feldern ausgerichtet, um gesetzliche Regelungen und unternehmensinterne Richtlinien einzuhalten. Zu den wesentlichen Compliance-Feldern zählen: Kartellrecht, Exportkontrolle, Korruptionsprävention, Code of Ethics / Sozialcharta, Tread Act (Pflicht zur Meldung von Rückrufen an US-Behörden), Information Security/Datenschutz, Steuern und Kapitalmarktrecht (BaFin).

**E-LEARNING** Um die Compliance-Felder LEONI Code of Ethics/Sozialcharta und Korruptionsprävention weiter zu unterstützen, ist LEONI seit 2011 dem United Nations Global Compact beigetreten. Ziel ist es, diesen Compliance-Standard auch extern gegenüber unseren Kunden und Lieferanten einzusetzen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht sowie im UN Global Compact-Index. Die Compliance Feld Manager haben die Aufgabe, die internen Richtlinien jeweils zu aktualisieren und durch jährliche Schulungen zu vermitteln. Außerdem sind sie als Experten Ansprechpartner bei allen zu ihrem Compliance-Feld auftretenden Fragen.

Nachhaltigkeitsbericht  
» Seite 88

UN Global Compact-Index  
» Seite 218

Alle operativen Manager und relevanten Mitarbeiter weltweit nehmen regelmäßig an Compliance-Schulungen teil. 2013 fanden eLearning-Schulungen zu den Compliance-Feldern Information Security, Korruptionsprävention, Produkthaftpflicht, Kartellrecht, Exportkontrolle, Kapitalmarktrecht, Datenschutz sowie zu Gleichbehandlungsgesetz (AGG) und Global Compact statt. Für 2014 planen wir eLearning-Schulungen zu den Compliance-Feldern Code of Ethics/Sozialcharta, Kartellrecht, Exportkontrolle und Datenschutz. Aktuell schulen wir bis zu 12.500 Mitarbeiter in bis zu sieben Sprachen (Arabisch, Chinesisch, Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch und Russisch). Die begleitenden internen Richtlinien sind in bis zu zwanzig Sprachen verfügbar.

**REPORTING** Die Verantwortlichen für das Risikomanagement sind auch für die Compliance zuständig. Analog zum Risikoreporting gibt es eine quartalsweise Compliance-Berichterstattung. Für die acht genannten Compliance-Felder ist jeweils ein Compliance Feld Manager zuständig. Automatisierte Compliance-Prüfungen über Self Checks und eine jährlich wiederkehrend abzugebende Selbstverpflichtung der Manager sichern die Compliance zusätzlich ab. Der Inhalt unseres Self Checks wird in Abstimmung mit dem Compliance-Manager festgelegt. In den „Corporate Compliance Committees“ werden der Status der Abfragen präsentiert und weitere Prozessverbesserungen beschlossen.

**PROZESSVERBESSERUNG** Die Compliance Feld Manager treffen sich quartalsweise im „Corporate Compliance Committee“ und sorgen auch für eine ständige Verbesserung unseres Compliance Management Systems. Erkannte Verbesserungspotenziale aus der 2011 durchgeführten externen Prüfung der Konzeption, Angemessenheit und Wirksamkeit der Compliance bei LEONI nach dem neuen Prüfungsstandard „IDW PS 980 Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance Management Systemen“ wurden in den für LEONI wesentlichen Punkten umgesetzt. 2013 wurden die Compliance-Felder Korruptionsprävention und Code of Ethics/ Sozialcharta aufgeteilt, um dadurch einen noch stärkeren Fokus auf die Korruptionsprävention zu setzen. Zur weiteren Verbesserung wurde der Prozess „Investigation“ im Compliance-Management und der Internen Revision aufgebaut.

## Darstellung der wesentlichen Risiken und Chancen

Die Risiken und Chancen des LEONI-Konzerns werden in die Klassen Strategische Risiken/Chancen und Marktrisiken/-Chancen, Operative Risiken/Chancen, Finanzielle Risiken/Chancen und Compliance-Risiken/Chancen unterteilt. Nachfolgend sind die wesentlichen Risiken (TOP 12) und Chancen dargestellt.

### Strategische Risiken und Marktrisiken

Die strategischen Risiken und Marktrisiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Preisdruck/-schwankungen,
- Beschaffungsmarktrisiken,
- Bedrohung von Marktposition und Wettbewerbsvorteilen,
- Markttrends/Absatzschwankungen,
- Standort-/Länderrisiken,
- Marktattraktivität und
- Wettbewerbskräfte sowie
- Strategie/Organisation/Kernkompetenzen.

Die vier wesentlichen Risiken sind:

**KONJUNKTUREINBRUCH** Etwa 75 Prozent des LEONI-Konzernumsatzes entfallen auf Kunden aus der Automobilindustrie und deren Lieferanten. Dadurch hat die aktuelle Marktentwicklung in dieser Branche einen großen Einfluss auf das Geschäftsvolumen und das Unternehmensergebnis von LEONI. **MASSNAHMEN:** Für einen konjunkturellen Umsatzeinbruch hat LEONI durch eine verstärkte Flexibilisierung der Kostenstruktur vorgesorgt.

**PREISSENKUNGSDRUCK** LEONI liefert seine Produkte in Märkte, die durch sehr hohen Wettbewerb gekennzeichnet sind. Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten betrifft LEONI auch weiterhin. **MASSNAHMEN:** Dem unverändert hohen Preisdruck in der Automobilindustrie begegnen wir durch wirksames, stringentes Kostenmanagement in allen Bereichen unseres Unternehmens, den weiteren Aufbau von Produktionseinrichtungen in Niedriglohnländern und durch eine konsequente Optimierung der Einkaufspreise.

**KUPFERPREISSCHWANKUNGEN** In allen Unternehmensbereichen von LEONI wird Kupfer eingesetzt. Daher beeinflusst der Weltmarktpreis für diesen Rohstoff, der deutlichen Schwankungen unterworfen ist, in hohem Maße die Materialkosten im Konzern. Bei einem über längere Zeit steigenden Kupferpreis ist durch die zeitlich verzögerte Kostenweitergabe an unsere Kunden stichtagsbezogen ein negativer Ergebniseffekt möglich. Erhebliche Nachfragerückgänge können dazu führen, dass wir bei gleichzeitigem Kupferpreisrückgang einen Teil der von uns auf Termin zu den höheren Einstandspreisen gekauften Kupferbestände zu niedrigen Preisen verkaufen müssen. Dadurch ergibt sich ein negativer Ergebniseffekt. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können sich Abwertungsrisiken für die Kupferbestände ergeben. Eine Verknappung der Kupferbestände kann zu Lieferengpässen und höheren Kupferpreisen führen. **MASSNAHMEN:** Die starke Volatilität des Kupferpreises kann mit einer zeitlichen Verzögerung über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weitergegeben werden. Um Lieferengpässe zu vermeiden, setzt LEONI auf langfristige und direkte Lieferbeziehungen zu den Kupferlieferanten.

**MATERIALKOSTENSCHWANKUNGEN** Kontaktierungssysteme, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen, werden nahezu ausschließlich mit Werkzeugen hergestellt, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus Wirtschaftlichkeitsgründen überwiegend von einem Lieferanten stammen (Single Source). Steigende Bedarfe können zu Kostensteigerungen bei unseren wichtigsten Rohstoffen führen. Dies kann zu Preisforderungen und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen und zusätzlich bei Verknappung auch zu Lieferengpässen führen. **MASSNAHMEN:** Bisher konnte eine Materialkostensteigerung durch den internationalen Wettbewerb weitgehend vermieden werden.

### Strategische Chancen und Marktchancen

**GLOBALISIERUNG, INNOVATION, SYSTEMGESCHÄFT UND KOSTENFÜHRERSCHAFT** Dank seiner strategischen Ausrichtung hat der LEONI-Konzern die Chance, deutlicher und schneller von positiven externen Entwicklungen zu profitieren, die Marktposition auszubauen und die Ertragskraft zu steigern. Wesentliche Ansatzpunkte dafür sind die vier Stellhebel unserer Strategie: Durch die weitere Globalisierung der Aktivitäten kann LEONI die Gelegenheiten in den Emerging Markets besser nutzen und das noch deutlich europäisch geprägte Industriegeschäft zunehmend internationalisieren. Der Ausbau der Innovationskraft eröffnet die Möglichkeit, unsere Marktposition einerseits durch neue Produkte und Lösungen sowie andererseits durch die kontinuierliche Optimierung der Prozesse zu verbessern. Der Stellhebel Systemgeschäft beinhaltet Potenziale aus der noch stärkeren Ausrichtung der Wertschöpfungstiefe auf Kundenbedürfnisse. Die Steigerung der Effizienz unserer Produktionsstrukturen und Prozesse birgt die Chance, zusätzliche Kostenvorteile zu erzielen und damit die Ertragskraft zu erhöhen.

**KONJUNKTUR** Grundsätzlich besteht für LEONI die Chance, durch eine bessere Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und eine entsprechend steigende Nachfrage in den bearbeiteten Märkten höhere Umsätze zu erzielen als erwartet. Dies gilt insbesondere für die BRIC-Staaten und Südkorea. Sollten beispielsweise die Automobilmärkte dort stärker expandieren, kann LEONI davon sowohl durch direkte Lieferungen in die Region als auch indirekt – über Automobilexporte aus Europa – profitieren.

**ROHSTOFFPREISENTWICKLUNG** Eine günstigere Entwicklung der Rohstoffpreise würde sich positiv auf die Materialkostenquote und damit auf die Margen von LEONI auswirken.

**ELEKTROMOBILITY, GREEN TECHNOLOGY UND ALTERNATIVE ENERGIEGEWINNUNG** Neue technologische und gesellschaftliche Trends bieten LEONI ebenfalls Wachstumschancen – etwa das zunehmende Interesse an Hybrid- und Elektroantrieben der Autofahrer sowie Elektrik- und Elektronik-Innovationen im Fahrzeug. Auch in nahezu allen anderen für LEONI wichtigen Branchen spielen Green Technology und Energieeinsparung eine immer größere Rolle. In China und Indien sehen wir zum Beispiel wachsende Potenziale für alternative Energiegewinnung über Solar- und Windkraftanlagen sowie für die Schienenverkehrstechnik. Generell eröffnen die für LEONI wichtigen globalen Trends – Mobilität, Urbanisierung, Umweltbewusstsein und Ressourcenknappheit, demografischer Wandel, Globalisierung sowie Industrialisierung und Automatisierung – dem Unternehmen auf vielen Gebieten zusätzliche Expansionsmöglichkeiten.

### Operative Risiken

Die operativen Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Produktion,
- Einkauf/Logistik,
- Personal,
- Projektmanagement,
- Forschung/Entwicklung,
- Vertrieb und
- Information Management.

Die sechs wesentlichen Risiken sind:

**AUSFALL DER LIEFERKETTE ZU UNSEREN KUNDEN** Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2013 insgesamt 79 Produktionsstandorte in 33 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen unserer Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt. Der ständige Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der Produktionskapazitäten in Niedriglohnländern. Dadurch müssen Abnehmer und Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. In einigen Ländern bestehen zudem politische Risiken, beispielsweise in Nordafrika und der Ukraine. Schwierige politische Situationen können immer wieder zu Unruhen und auch zu Streiks an unseren dortigen Produktionsstandorten oder zu geschlossenen See- und Flughäfen führen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen, nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung und das Single-Source-Prinzip mancher Kunden zusätzlich gesteigert. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionsmitarbeiter und -kapazitäten limitiert wird. Deshalb bieten wir unseren Kunden optional eine Belieferung aus zwei Standorten in verschiedenen Ländern an. In vielen Fällen haben sich unsere Kunden aus Wirtschaftlichkeitsgründen jedoch entschieden, das Risiko einer 100-prozentigen Belieferung aus Nordafrika weiter mitzutragen. Ein Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden, z.B. aufgrund von Unruhen, Cybercrime oder Naturkatastrophen, kann zu einem mehrwöchigen Lieferengpass führen. **MASSNAHMEN:** Aufgrund der erreichten Größe betreibt LEONI weltweit eine beachtliche Anzahl von Produktionsstätten, die über angemessene und von den Automobilherstellern akzeptierte Kapazitätsreserven verfügen. Ferner haben alle Produktionsstandorte vorbeugende Maßnahmen umgesetzt und in einem weltweiten Notfallkonzept dokumentiert. Sie reichen von einem rund um die Uhr tätigen Wachdienst bis zu aufwändigen Feuerschutzanlagen. Zudem befindet sich kein LEONI-Standort in einem Gebiet, das bekanntermaßen stark durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen gefährdet ist.

**ANLAUF- UND PROJEKTKOSTEN** Im Geschäftsjahr 2013 wurde eine Vielzahl von Neuanläufen erfolgreich umgesetzt. Der derzeitige Ausbau unserer Produktionskapazitäten für neue Baureihen unserer Kunden läuft nach Plan. Sollte es nicht gelingen, die Fertigungsanläufe termingerecht und den Anforderungen der Kunden entsprechend sicherzustellen, könnte dies gravierende Folgen für das künftige Geschäft haben und zu hohen Sonderkosten führen. **MASSNAHMEN:** Das ausgereifte Projektmanagement für derartige Großprojekte wurde im Unternehmensbereich Wiring Systems als eigenständige Organisationseinheit ausgebaut. Durch eine laufende Überwachung wird sichergestellt, dass Anlauftrisiken erkannt und Gegenmaßnahmen rechtzeitig ergriffen werden können.

**INFORMATION MANAGEMENT** Ein weltweit operierendes Unternehmen wie LEONI kann nur mit Hilfe komplexer IT-Systeme gesteuert werden. Auch die permanente Lieferbereitschaft – insbesondere gegenüber der Automobilindustrie, die in der Regel eine Just-in-time- oder Just-in-sequence-Lieferung fordert – hängt von der ständigen Verfügbarkeit der entsprechenden Systeme und Daten ab. Gravierende Störungen wie Systemausfälle, Angriffe auf unsere Netzwerke, der Verlust oder die Manipulation von Daten können die Lieferbereitschaft von LEONI gefährden, die Produktion bei den Kunden vorübergehend unterbrechen und weitreichende Schadensersatzforderungen nach sich ziehen. **MASSNAHMEN:** Deshalb arbeitet LEONI sowohl im konzeptionellen als auch im operativen Bereich permanent an der Optimierung des IT-Umfeldes – zum Teil mit Unterstützung externer Fachleute. Ein Beispiel dafür ist das Vorhalten eines zweiten, redundanten Rechenzentrums als Notfallsystem. Ein direkt dem Vorstand unterstellter Information-Security- und Datenschutz-Verantwortlicher zeigt den sehr hohen Stellenwert der Sicherheit unserer Informationssysteme und Netzwerke sowie der Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit unserer Daten.

**PRODUKTHAFTUNG/RÜCKRUF** LEONI-Produkte werden überwiegend für technisch anspruchsvolle Erzeugnisse oder Anlagen mit hohen Sicherheitsstandards verwendet. Ein Ausfall kann zu weitreichenden Konsequenzen von Stillstandskosten, Pönalen bis zu Personenschäden führen. **MASSNAHMEN:** Die damit verbundenen Produkthaftungsrisiken minimieren wir durch wirksame Maßnahmen im Rahmen der Prozesssicherheit und des Qualitätsmanagements. Alle Werke sind nach ISO 9001 zertifiziert, ein Teil der Werke in Abhängigkeit von den zu beliefernden Abnehmergruppen zusätzlich nach ISO/TS 16949 (Automobilindustrie), EN 9100 (Luft- und Raumfahrt) und ISO 13485 (Medizintechnik). Ein Teil der Werke verfügt auch über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001. Zudem bestehen Versicherungen für Betriebs-, Produkt- und Umwelthaftung sowie für Rückrufaktionen. Produkthaftungsfälle und Rückrufe werden durch einen implementierten sogenannten „Red Alert Prozess“ ohne Verzögerung an alle betroffenen Bereiche gemeldet, um sofort Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

**VERLUST EINES KUNDEN** Der Verlust eines von uns belieferten Kunden kann übergangsweise zu Gewinn-/Deckungsbeitragsausfällen und zusätzlichen Kapazitätsanpassungskosten führen. **MASSNAHMEN:** Durch eine breitere, internationale Kundenbasis haben wir die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden im Unternehmensbereich Wiring Systems verringert. Die langen Vertragslaufzeiten, meistens über die Lebensdauer einer Fahrzeugbaureihe, und der Aufbau sehr enger und stabiler Kundenbeziehungen, z.B. durch eine umfassende Entwicklungsarbeit und einen hervorragenden Lieferservice, sorgen dafür, dass sich ein Kundenverlust frühzeitig ankündigt.

**PERSONALKOSTENSCHWANKUNGEN** Der wachsende Fachkräftemangel in Deutschland, Veränderungen in der Verfügbarkeit von Mitarbeitern und der damit einhergehende Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten an beschäftigungsintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa, Nordafrika und Asien stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hervorgehoben ist diese Situation durch den hohen Umfang an Produktion in Ländern mit niedrigem Lohnniveau. **MASSNAHMEN:** Um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber Beschäftigte rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt Anstrengungen zur Personalförderung unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten. Für unsere Reisenden und Entsendeten haben wir einen bestehenden Versorgungsvertrag um weitere medizinische und sicherheitsrelevante Leistungen erhöht. So ist z.B. eine Evakuierung im Falle von Unruhen wie in Nordafrika oder bei einer Naturkatastrophe durch einen internationalen Dienstleister gesichert.

### Operative Chancen

Zu den operativen Stärken des LEONI-Konzerns zählen die in den wichtigsten Märkten europaweit führende Position, unsere globale Vertriebs-, Entwicklungs- und Produktionspräsenz sowie das breite, internationale Kundenportfolio. Diese Faktoren ermöglichen es uns, weltweit von positiven Marktentwicklungen gegebenenfalls zu profitieren. Zudem fokussiert sich LEONI klar auf Kernprodukte und -märkte, verfügt entlang der gesamten Wertschöpfungskette über eine durchgehend hohe Kompetenz und deckt ein umfangreiches Technologieportfolio ab. Schließlich entstehen aufgrund der Zusammenarbeit der zwei Unternehmensbereiche in einer aufeinander aufbauenden Wertschöpfungskette Synergien, die LEONI sowohl Kostensenkungs- als auch Expansionschancen bieten.

Gute Möglichkeiten für eine über den Erwartungen liegende Entwicklung im Unternehmensbereich Wiring Systems eröffnen zum Beispiel der Zukunftsmarkt Elektromobilität und der wachsende Bedarf an elektrischen Komponenten. Auch der Ausbau der Wertschöpfungskette im Bereich Stecker und Steckverbinder erschließt zusätzliche Ertragspotenziale. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ermöglichen beispielsweise Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen vor allem auf den Gebieten halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel Marktanteilsgewinne. Verstärktes Engagement in den Bereichen erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – sowie Mobilität, Advanced Manufacturing, Medizintechnik, Steckverbindungstechnik und Sensorik bieten die Chance, am zu erwartenden Wachstum in diesen Märkten deutlicher zu partizipieren.

### Finanzielle Risiken

Die finanziellen Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Währungs- und Zinsrisiken,
- Forderungsausfallrisiken,
- Finanzierung,
- Liquiditätsrisiken und
- M&A-/Abwertungsrisiken.

Die drei wesentlichen Risiken sind:

**FORDERUNGS AUSFALL / LIQUIDITÄT** Der Ausfall des Forderungsbestands eines großen Kunden kann den Jahresüberschuss spürbar negativ beeinflussen. **MASSNAHMEN:** Alle Kunden, die mit dem LEONI-Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestands und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Als weiteres Instrument zur Reduzierung des Ausfallrisikos dient das Factoring, welches als „True Sale Factoring“ für ausgewählte Kunden erfolgt.

LEONI setzt zur Absicherung des geplanten Wachstums neben den bestehenden langfristigen Schuldscheindarlehen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken ein. Im Wesentlichen erfolgt dies in Form von klassischen Kreditlinien. Ergänzend dazu wird ein stringentes Cash Pooling zur Sicherstellung der Liquidität genutzt. Die wichtigsten Zahlungsströme im Konzern werden zentral bei der LEONI AG gesteuert und durchgeführt. Sollte z.B. im Falle einer Krise das interne Rating unserer Kernbanken für LEONI unter Investmentgrade sinken, so würde eine ggf. notwendige Finanzierung voraussichtlich zu erhöhten Kosten führen und eventuell nicht in der gewünschten Größenordnung zur Verfügung gestellt werden.

Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine monatliche, währungsdifferenzierte, rollierende Liquiditätsplanung für jeweils zwölf Monate eingesetzt. Die Planung berücksichtigt die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte (z.B. Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit.

**WERTBERICHTIGUNGSRSIKEN** Auf Grundlage der IFRS-Bilanzierungsregeln führt LEONI Asset- und Goodwill-Impairmenttests durch. Eine Erhöhung des Abzinsungsfaktors und/oder eine Verschlechterung der Ertragsaussichten lassen das Abwertungsrisiko steigen.

**WÄHRUNGSRSIKEN** Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in lokalen Märkten in der jeweiligen Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert. **MASSNAHMEN:** In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance in Zusammenarbeit mit der Währungskommission um Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften bzw. den geplanten Transaktionen. Die Auswahl der einzusetzenden Sicherungsinstrumente erfolgt regelmäßig nach eingehenden Analysen des abzusichernden Grundgeschäfts. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir grundsätzlich ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen funktionalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

Weitere Details über diese Finanzrisiken enthält der Anhang.

Konzernanhang  
» Seite 186 ff

### Finanzielle Chancen

Für Zins- und Währungsrisiken werden beispielsweise Sicherungsgeschäfte unter der Führung der Währungskommission getätigt, mit dem Ziel, keine Abweichungen zum Plankurs zu erhalten. Für uns positive Währungskursentwicklungen bei ungesicherten Fremdwährungspositionen und für uns negative Währungskursentwicklungen bei gesicherten Fremdwährungspositionen stellen Chancen dar.

### Compliance-Risiken

Die Compliance-Risiken begegnen uns hauptsächlich in den Bereichen

- Kapitalmarktrecht,
- Steuerrecht,
- Kartellrecht,
- Produkthaftpflicht- und Rückrufrisiken,
- Umweltrisiken,
- Korruption/Fraud,
- LEONI Code of Ethics/Sozialcharta und
- Information Security/Datenschutz.

Bei Verstößen kann es zu erheblichen Bußgeldern, Reputationsverlusten, Schadensersatzansprüchen und je nach Land auch zu Haftstrafen für Manager kommen. Die zwei wesentlichen Risiken sind:

**KARTELLRECHT** Wie berichtet, war LEONI seit Ende Februar 2010 von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich betroffen und die Europäische Kommission eröffnete am 3. August 2012 unter anderem gegen die LEONI AG ein Verfahren. Die Kommission untersuchte im Rahmen dieses Verfahrens, ob Wettbewerber beim Vertrieb von Kabelbäumen in Europa gegen geltendes Kartellrecht verstoßen haben. Wie ebenfalls berichtet, hat die EU-Kommission gegen die LEONI AG und eine ihrer französischen Tochtergesellschaften, die gesamtschuldnerisch haften, ein Bußgeld in Höhe von 1.378 T€ verhängt. Damit wurde das Kartellverfahren der EU-Kommission gegen LEONI als Hersteller von Kabelbäumen im abgelaufenen Geschäftsjahr abgeschlossen. LEONI hatte mit der Behörde umfänglich kooperiert und zur Aufklärung des Sachverhalts beigetragen und erzielte im Juli 2013 eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (Settlement). Eine französische Tochtergesellschaft war zwischen Mai und Dezember 2009 in einem Einzelfall in eine Rechtsverletzung verwickelt. Obwohl nicht selbst an dem Verstoß beteiligt, übernimmt die LEONI AG als Konzernholding im Rahmen der Vorgaben des europäischen Rechts die Mithaftung für den festgestellten Verstoß. Dem betroffenen Kunden ist durch das beanstandete Verhalten kein Schaden entstanden. Es kann aber nicht ausgeschlossen werden, dass dieser oder andere Kunden oder Dritte versuchen werden, Ansprüche geltend zu machen. LEONI geht davon aus, diese erfolgreich abwehren zu können.

Seit Oktober 2011 haben Endverbraucher (Autokäufer) und Autohändler in den USA und Kanada mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen international tätige Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische und kanadische Kartellrecht überhöhte Preise für Bordnetz-Systeme bzw. damit ausgestattete Fahrzeuge bezahlt zu haben. Die gerichtliche Entscheidung, ob und inwieweit LEONI in die Verfahren eingebunden bleibt, steht noch aus. LEONI wird sich in den Zivilverfahren weiterhin verteidigen und geht davon aus, die Behauptungen widerlegen und die Verfahren sowohl in den USA als auch in Kanada erfolgreich abschließen zu können.

**EXPORTKONTROLLE** Embargoverschärfungen können die Auslieferung abgeschlossener Verträge unterbinden. Dadurch kann es zu Umsatzverlusten und Forderungsausfällen kommen. **MASSNAHMEN:** Um Compliance-Risiken zu vermeiden, hat LEONI ein wirksames Compliance Management System installiert und laufend verbessert.

### Beurteilung der Gesamtsituation durch den Vorstand

Nach Ansicht des Vorstands hat sich die Risikolage für den LEONI-Konzern 2013 nicht wesentlich verändert. Das größte Risiko besteht weiterhin in einer Störung unserer Lieferfähigkeit an die Automobilhersteller. Die folgende Darstellung gibt einen tabellarischen Überblick über die wesentlichen Einzelrisiken für LEONI, ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und mögliche finanzielle Höchstschäden. Weitere bedeutende Risiken liegen nach unserer Einschätzung nicht vor. Insgesamt sind die beschriebenen Risiken für den LEONI-Konzern aus heutiger Sicht beherrschbar und gefährden nicht den Fortbestand des Unternehmens.

#### DIE WICHTIGSTEN EINZELRISIKEN FÜR LEONI

Risiken	Eintrittswahrscheinlichkeit <sup>1</sup>	Möglicher finanzieller Höchstschaden <sup>2</sup>
Ausfall der Lieferkette zu unseren Kunden	weniger wahrscheinlich	kritisch
Forderungsausfall		
Complianceverstöße	möglich	spürbar
Wertberichtigung		
Konjunkturreinbruch		
Anlauf- und Projektkosten	weniger wahrscheinlich	spürbar
Produkthaftung und Rückruf		
Verlust eines Kunden	möglich	gering
Kupferpreisschwankungen		
Preissenkungsdruck		
Materialkostenschwankungen		
Personalkostenschwankungen	weniger wahrscheinlich	

<sup>1</sup>weniger wahrscheinlich: einmal in 10–50 Jahren  
möglich: einmal in 1–10 Jahren

<sup>2</sup>gering: Jahresgewinn kann leicht verringert werden  
spürbar: Jahresgewinn kann sichtbar verringert werden  
kritisch: Jahresgewinn kann aufgezehrt werden

## SWOT-ANALYSE

Unternehmensspezifisch	Marktspezifisch
<b>Stärken</b>	<b>Chancen</b>
Führende Position in den wichtigsten Kernmärkten in Europa	Mittelfristig nachhaltig stabiles Wachstum des Automobilmarktes weltweit
Starke internationale Präsenz mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion	Starkes Marktwachstum in den BRIC-Staaten
Durchgehende Kompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungstiefe und breites Technologie-Portfolio	Technologiewandel zum Hybrid- und E-Antrieb
Breites, internationales Kundenportfolio	Innovation bei Elektrik und Elektronik im Fahrzeugbau
Hoher Low-Cost-Anteil in den kostensensitiven Produktbereichen	Trend zu Green Technology und Energieeinsparung
Klare Fokussierung auf Kernprodukte und Kernmärkte	Ausweitung Systemgeschäft
Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien	Ausweitung Non-Automotive-Geschäft
<b>Schwächen</b>	<b>Risiken</b>
Noch geringer Marktanteil in Indien und Brasilien	Hoher Preisdruck der OEMs
Starke Abhängigkeit des Non-Automotive-Geschäfts von Europa	Anstieg der Rohstoffpreise
	Lohnkostenentwicklung in Low-Cost-Ländern
	Politische Risiken in Low-Cost-Ländern
	Intensivierung des Wettbewerbs und steigender Wettbewerbsdruck

# Prognosebericht

## Konjunkturelle Rahmenbedingungen

### Gesamtwirtschaftliches Umfeld

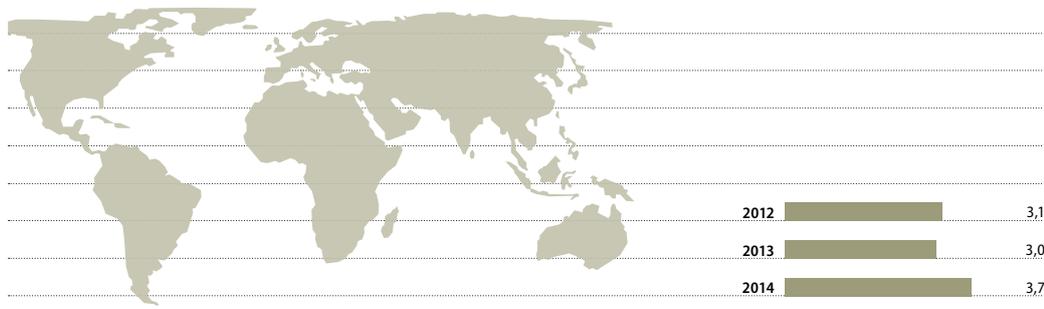
Die Weltwirtschaft wird nach Ansicht des IWF 2014 insgesamt an Fahrt gewinnen und aus heutiger Sicht ein Wachstum von 3,7 Prozent aufweisen. Rückenwind dürfte vor allem von einer weiteren Erholung in den Industriestaaten ausgehen, die ihre Wirtschaftsleistung in der Summe um rund 2,2 Prozent steigern könnten. Deutlich besser als im Vorjahr sollte sich vor allem die Eurozone darstellen: Sie wird ihren Abwärtstrend voraussichtlich stoppen und erzielt erstmals seit Jahren wieder ein moderates Plus von 1 Prozent. Auch für die USA (+ 2,8 Prozent) und Großbritannien (+ 2,4 Prozent) rechnen die Wirtschaftsforscher mit einer spürbar höheren Dynamik.

Für die Schwellen- und Entwicklungsländer prognostiziert der IWF zwar ebenfalls ein größeres Wachstum von 5,1 Prozent, was aber unter den ursprünglichen Annahmen liegt. In vielen Regionen werden positive Effekte aus steigenden Exporten in die Industriestaaten durch einen schwächer als erwarteten Verlauf der Binnennachfrage gedämpft.

Erneut weist der IWF auf immer noch zahlreiche Risiken für die insgesamt positive Entwicklung hin. Genannt werden unter anderem das gestiegene Deflationsrisiko in der Eurozone und die Unsicherheiten über den weiteren geldpolitischen Kurs in den Industriestaaten, die die weltweite Finanzstabilität gefährden könnten.

### WELTWIRTSCHAFTSWACHSTUM 2012 BIS 2014

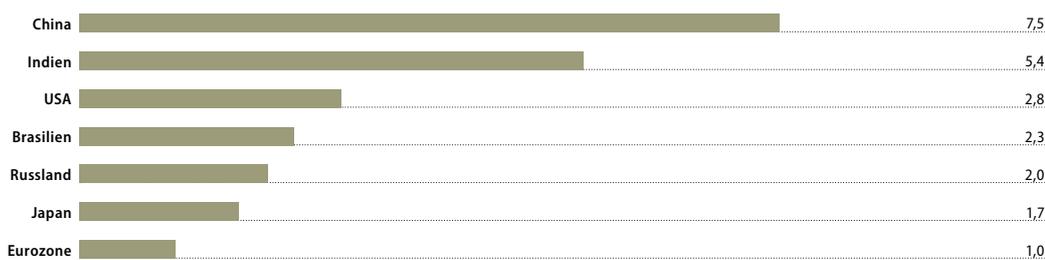
%



Quelle: IWF

### WIRTSCHAFTSWACHSTUM 2014 IN AUSGEWÄHLTEN REGIONEN

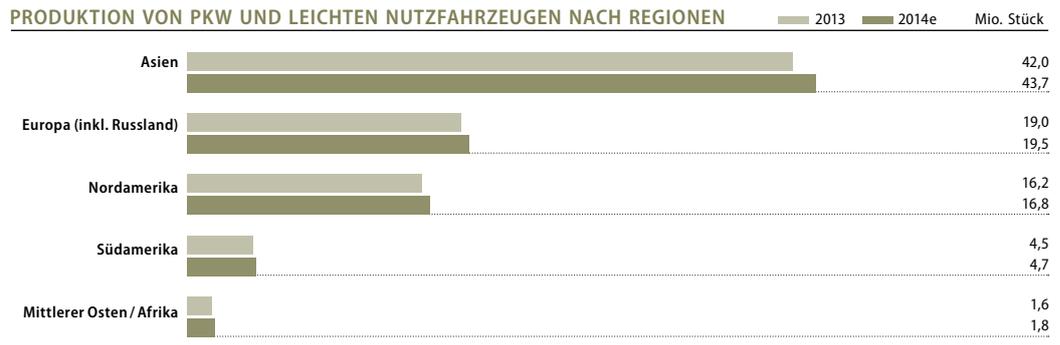
%



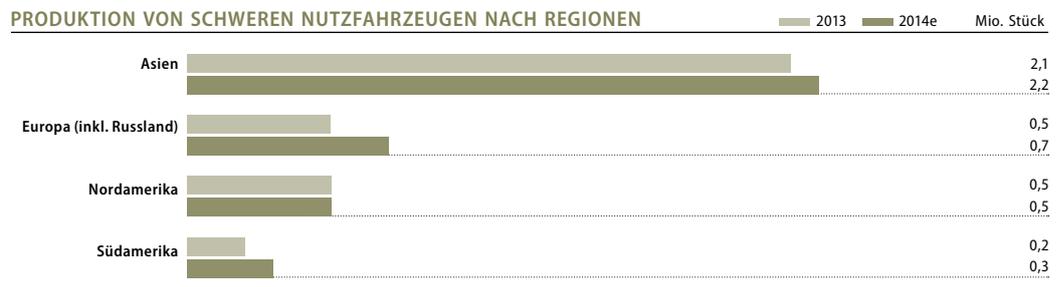
Quelle: IWF

### Branchenumfeld

Die globalen **Automobilmärkte** dürften sich 2014 etwas dynamischer entwickeln als im Vorjahr. Weltweit rechnet IHS Global Insight daher mit einem Pkw-Produktionsplus von fast 4 Prozent. Dabei ist vor allem in China und Russland von kräftigen Steigerungen auszugehen. Aber auch in den USA und Europa werden voraussichtlich mehr Fahrzeuge gefertigt als 2013. Die globale Produktion von **Nutzfahrzeugen** wird im laufenden Jahr laut IHS Global Insight sogar um fast 8 Prozent zunehmen.



Quelle: IHS Automotive



Quelle: IHS Automotive

Im **Maschinenbau** zeigt man sich ebenfalls zuversichtlich. Der weltweite Umsatz der Branche soll sich dem VDMA zufolge 2014 um 5 Prozent erhöhen. Neben China und USA dürfte Europa wieder positive Impulse aussenden. So gehen die deutschen Maschinenbauer von einem realen Produktionsplus um 3 Prozent aus. Auch die **Elektroindustrie** wird 2014 wieder wachsen: Der ZVEI prognostiziert für den Weltmarkt eine Expansion um 6 Prozent, mit Steigerungen in Asien, Amerika und – in geringerem Umfang – in Europa. Für Deutschland rechnet der ZVEI mit einem bereinigten Produktionsplus von rund 2 Prozent.

Die **ITK-Branche** dürfte ihren Umsatz im laufenden Jahr nach Angaben des Branchenverbands BITKOM in Deutschland um knapp 2 Prozent verbessern. Zuwächse gibt es voraussichtlich sowohl bei Informationstechnologie als auch bei Unterhaltungselektronik und Telekommunikation.

Für die deutsche **Medizintechnikindustrie** rechnet der Verband Spectaris 2014 mit weiteren Exportzuwächsen, aber nur mit einer Seitwärtsbewegung im Inland.

# Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

## Entwicklung des LEONI-Konzerns

In den ersten Wochen des laufenden Geschäftsjahres setzte sich die gute Entwicklung von LEONI im Automotive-Geschäft fort. Vor diesem Hintergrund und angesichts der guten Auftragslage in beiden Unternehmensbereichen geht der Vorstand davon aus, den **Konzernumsatz** 2014 auf circa 4,1 Mrd. € zu steigern. Die größten Zuwächse erwarten wir erneut in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea sowie in Amerika, sodass sich die Umsatzanteile dieser Regionen voraussichtlich auf mehr als 18 Prozent bzw. knapp 15 Prozent erhöhen werden. In Deutschland sind eine moderate Zunahme und ein Umsatzanteil von rund 36 Prozent geplant, im übrigen Europa und dem sonstigen Ausland wird das Geschäftsvolumen schrumpfen und etwa 28 Prozent bzw. 3 Prozent beitragen. Grund dafür ist vor allem die anhaltende Konjunkturschwäche in Südeuropa.

Das **Konzern-EBIT** wird sich 2014 aus heutiger Sicht deutlich überproportional zum Umsatz auf mehr als 200 Mio. € erhöhen. Positive Effekte erwarten wir aus dem zusätzlichen Geschäftsvolumen, Effizienzsteigerungen und den 2013 durchgeführten Restrukturierungs- und Rationalisierungsmaßnahmen. Den Großteil des Zuwachses wird voraussichtlich der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions leisten; das EBIT der Wiring Systems Division verbessert sich leicht.

Unserer Prognose liegen die folgenden **Prämissen** zugrunde: Marktseitig wird sich das Wachstum der weltweiten Automobilindustrie fortsetzen, die Nachfrage in den Non-Automotive-Bereichen in Europa aber eher verhalten bleiben. Der Kupferpreis wird für 2014 mit durchschnittlich 5,50 € und damit etwas über dem Vorjahresniveau erwartet. Unsere Lohnkosten werden sich in den Niedriglohn-Regionen Asien und Nordafrika weiter spürbar erhöhen, in Osteuropa erwarten wir dagegen eine moderate Entwicklung. Die Restrukturierungsaufwendungen sollten sich deutlich verringern.

Unsere **Mittelfristplanung** steht unverändert: Im Jahr 2015 wird LEONI aus heutiger Sicht beim Umsatz und vor allem beim Ergebnis weiter zulegen. Für 2016 wird ein Konzernumsatz von 5 Mrd. € und eine EBIT-Marge von 7 Prozent erwartet. Grundlage dafür sind die Neuanläufe im Unternehmensbereich Wiring Systems der Jahre 2013 und 2014, die dann erheblich zum Geschäft beitragen werden, sowie ein kontinuierliches Wachstum des Segments Wire & Cable Solutions in den BGs Automotive Cables, Industry & Healthcare und Communication & Infrastructure. Dabei wird der Umsatz in den BRIC-Staaten inklusive Südkorea und in der NAFTA weiterhin überproportional wachsen.

Die **Geschäftspolitik** von LEONI wird sich in den kommenden beiden Jahren nicht grundsätzlich ändern. Allerdings passen wir unsere strategische Ausrichtung an die aktuelle Marktentwicklung an. In beiden Unternehmensbereichen bildet das Automotive-Geschäft die Kernaktivität, in der LEONI größtmögliches Wachstum anstrebt. Daneben behalten wir ein starkes Standbein im Non-Automotive-Bereich mit Schwerpunkten in den Branchen Kommunikation, Infrastruktur, Industrie und Medizintechnik. Auch hierfür vergrößern wir sukzessive unsere Systemkompetenz. Die Dividendenpolitik von LEONI sieht weiterhin die Ausschüttung von etwa einem Drittel des Jahresüberschusses vor.

## Entwicklung der Wiring Systems Division

Der Unternehmensbereich Wiring Systems wird den Außenumsatz 2014 voraussichtlich auf circa 2,4 Mrd. € steigern und das Ergebnis moderat auf mehr als 120 Mio. € verbessern. Die aktuelle Berichtsperiode ist erneut durch zahlreiche Neuanläufe geprägt. Die neuen und Nachfolge-Projekte werden zunächst nur leicht zum Geschäftsvolumen beitragen sowie zu hohen Vorleistungen und Anlaufkosten führen, in den kommenden Jahren dann aber zunehmend umsatz- und ergebniswirksam.

Regional erwarten wir, dass sich das Geschäftsvolumen 2014 weiter in Richtung Asien und Nordamerika verschiebt. Damit kommt der Unternehmensbereich dem mittelfristigen strategischen Ziel einer Gleichverteilung des Umsatzes in den Triademärkten hinsichtlich der Endabnehmer erneut einen Schritt näher. Der Geschäftsausbau soll sowohl über zusätzliche Aufträge von bestehenden Kunden als auch über neue Abnehmer erfolgen, unter anderem im Bereich Power Sports, der Nutzfahrzeug-Industrie oder über unser Portfolio an Steckverbindern und Konnektoren.

Das globale WSD-Produktionsnetzwerk wird kontinuierlich weiter optimiert und ausgebaut. 2014 werden wir unser fünftes Werk für Bordnetz-Systeme in China in Betrieb nehmen. Über die bedarfsorientierte Erweiterung der bestehenden Kapazitäten insbesondere in Asien und Osteuropa hinaus prüfen wir zusätzliche Standorte, beispielsweise in Südamerika. Neue Technologien und Prozesse könnten künftig vor allem für die Automatisierung der Herstellung von Bordnetz-Systemen zum Einsatz kommen. Auf diesem Gebiet arbeiten wir bereits eng mit einigen an diesen innovativen Prozessen interessierten Kunden zusammen.

#### **Entwicklung der Wire & Cable Solutions Division**

Für den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions ist 2014 mit einem Umsatzplus auf circa 1,7 Mrd. € zu rechnen. Hierzu sollen alle Business Groups und Regionen beitragen, wobei die stärksten Zuwächse erneut im Automobilleitungsgeschäft bzw. in der NAFTA und den BRIC-Staaten zu erwarten sind. Wir gehen davon aus, die Umsatzanteile dort im laufenden Jahr auf gut 18 Prozent bzw. rund 17 Prozent des Segmentvolumens zu steigern. Durch das höhere Geschäftsvolumen sowie Produktmix- und Produktivitätseffekte soll sich das EBIT deutlich überproportional zum Umsatz auf mehr als 80 Mio. € erhöhen. Auch die Vereinheitlichung unserer Geschäftsprozesse im Rahmen des Projekts Business Process Harmonization und die Standardisierung der IT-Systeme werden sich sukzessive positiv auf das Ergebnis auswirken.

Auf Basis der verbesserten Ausgangsposition in China, Indien und Nordamerika rechnet die Wire & Cable Solutions Division damit, in diesen wichtigen Wachstumsregionen auch neue Abnehmer gewinnen zu können. Unser Produkt- und Dienstleistungsspektrum werden wir weiter in Richtung Systemlösung ausbauen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Aktivitäten in den Bereichen Automobilleitungen, Industrie und Medizintechnik sowie auf selektive Felder im Infrastruktur- und Kommunikationssegment.

#### **Finanz- und Vermögenslage**

Dank der abgeschlossenen langfristigen Finanzierungsmaßnahmen, der umfangreichen bestehenden Kreditlinien und der erwarteten Überschüsse ist die Liquidität des LEONI-Konzerns auch 2014 nachhaltig gesichert. Aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus wird voraussichtlich im März nochmals ein Schuldscheindarlehen im Wert von 25 Mio. € platziert. 2014 rechnen wir konzernweit mit einem Free Cashflow von circa 30 Mio. €. Die Nettofinanzverschuldung dürfte ähnlich wie 2013 bei circa 260 Mio. € liegen. Das Eigenkapital wird sich durch den erwarteten Jahresüberschuss erneut erhöhen und die Eigenkapitalquote aus heutiger Sicht leicht auf rund 36 Prozent ansteigen.

#### **Investitionen**

Der LEONI-Konzern wird 2014 zur Vorbereitung des geplanten Wachstums voraussichtlich circa 200 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investieren. Hiervon werden etwa 28,3 Prozent auf Deutschland, 26,3 Prozent auf Osteuropa, 19,4 Prozent auf Asien, 9,3 Prozent auf Nordafrika, 9,8 Prozent auf die Region Amerika und 6,9 Prozent auf das europäische Ausland entfallen.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems steigt das Volumen aufgrund der notwendigen Vorarbeiten für die Vielzahl an Neu- und Folgeaufträgen aus der Automobilindustrie aus heutiger Sicht auf circa 120 Mio. €. Regional werden sich die Investitionen in diesem Segment relativ ausgewogen auf Wachstums- und Ersatzmaß-

nahmen in Westeuropa, Osteuropa, Nord- und Mittelamerika sowie Asien verteilen. Wichtige Einzelprojekte bilden der Umbau und die Modernisierung der Zentrale in Kitzingen, die Erweiterung der Kapazitäten in Serbien sowie der Werksneubau im chinesischen Tieling.

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird 2014 voraussichtlich circa 70 Mio. € für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte verwenden und zwar neben Deutschland insbesondere in Asien sowie Nordamerika. In diesen Regionen werden auch Akquisitionen geprüft. Die Schwerpunkte liegen neben dem Ausbau der Kapazitäten für unser Kerngeschäft Automobilleitungen auf den Bereichen Medizintechnik, Industrielösungen, Infrastruktur und Kommunikation. Auf die Holdinggesellschaft sollen etwa 10 Mio. € im Wesentlichen für IT-Projekte entfallen.

### **Beschaffung**

Auch in den kommenden Jahren wird der Materialanteil am Geschäftsvolumen von LEONI hoch bleiben. 2014 rechnen wir neben dem leichten Preisanstieg für Kupfer mit einer weiteren Verteuerung von Sonderisolierwerkstoffen. Der Optimierung der Beschaffungsstrukturen und -kosten kommt deshalb unverändert eine hohe Bedeutung zu. Der Unternehmensbereich WCS wird seinen Lieferantenpool daher weiter internationalisieren und die Einkaufsvolumina verstärkt regional bündeln. Besonders wichtig ist dabei der regionale Ausbau von strategischen Entwicklungslieferanten in den BRIC-Staaten. Im Unternehmensbereich WSD werden die Beschaffungsströme ebenfalls weiter global optimiert, was auch die Umsetzung eines weltweit gültigen Vertragsmanagements mit den international agierenden Lieferanten bedingt. Im Zentrum der Aktivitäten stehen Asien und die NAFTA-Region.

### **Mitarbeiter**

2014 wird sich die Mitarbeiterzahl von LEONI voraussichtlich leicht erhöhen. Zuwächse sind sowohl in der Holdinggesellschaft LEONI AG als auch im Unternehmensbereich Wiring Systems an verschiedenen Standorten in Osteuropa, Asien und Amerika mit Neuanläufen geplant. Die in diesem Segment anstehenden Hochläufe werden durch Anlauf-, Trainings- und Einstellungspläne unterstützt. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions dürfte die Belegschaft etwa stabil bleiben. Die konzernweiten HR-Maßnahmen konzentrieren sich im laufenden Jahr unter anderem auf Best-Practice-Aktivitäten zur Optimierung und Vereinheitlichung der HR-Prozesse und -Organisation, die gezielte Talentförderung und Nachfolgeplanung sowie das Projektmanagement.

### **Forschung & Entwicklung**

Die Schwerpunkte der F & E-Arbeit von LEONI verändern sich 2014 nur unwesentlich. Im Unternehmensbereich Wiring Systems werden die Entwicklungsaktivitäten das geplante künftige Wachstum mit innovativen Lösungen zur Signal- und Leistungsübertragung unterstützen. Dazu liegt der Fokus auf der weiteren Verbreitung alternativer Leitermaterialien wie Aluminium im Kabelsatz und der konsequenten Umsetzung von Kosten- und Gewichtsoptimierungspotenzialen. Ein weiteres Handlungsfeld stellt die Vernetzung zwischen Fahrzeugen sowie innerhalb des Fahrzeugs dar. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird unter anderem sein Engagement im Bereich Green Technology fortsetzen.

### **Nachhaltigkeit**

Mitte 2014 plant LEONI, den dritten UN Global Compact-Fortschrittsbericht zu veröffentlichen, der über die neuesten Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit informiert. Am Carbon Disclosure Project werden wir voraussichtlich ebenfalls wieder teilnehmen und daran arbeiten, unseren ökologischen Fußabdruck weiter zu verbessern. Der Unternehmensbereich WCS wird unter anderem die Energieeffizienz in der Fertigung weiter

steigern. Im Unternehmensbereich WSD wird eine Energieleitlinie erarbeitet, die technische Einsparpotenziale für die Regionen und Werke darlegen soll. Basierend auf der Festlegung der internationalen Umwelt- bzw. Arbeits- und Gesundheitsschutz-Standards ISO 14001 und OSHAS 18001 für sämtliche Werke werden künftig schrittweise alle WSD-Standorte nach diesen Vorgaben auditiert. Darüber hinaus ist vorgesehen, die Arbeitssicherheits- und Umweltschutz-Prozesse weiter zu standardisieren. Bei unseren Lieferanten regen wir ebenfalls an, durch den Nachweis der Erfüllung der internationalen Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz-Standards zu belegen, dass sie ihrer sozialen Verantwortung nachkommen.

Die Qualitätsprozesse sollen im laufenden Jahr über die Organisationsgrenzen hinweg stärker vereinheitlicht und die Schnittstellen zwischen der Holdinggesellschaft LEONI AG und den Unternehmensbereichen effizienter gestaltet werden.

### Gesamtaussage zur künftigen Entwicklung

Der Vorstand der LEONI AG ist zuversichtlich für die künftige Entwicklung der LEONI AG. Die solide Auftragslage in beiden Unternehmensbereichen, insbesondere die Neu- und Folgeprojekte in der Wiring Systems Division, sowie die laufenden Internationalisierungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen bilden eine gute Grundlage für unsere mittelfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele. Auch die Restrukturierungsmaßnahmen des vergangenen Jahres werden positive Effekte haben. 2014 erwarten wir ein moderates Umsatzplus auf circa 4,1 Mrd. € und eine deutlich überproportionale Ergebnissteigerung auf mehr als 200 Mio. €. Hierzu werden beide Unternehmensbereiche beitragen. 2015 soll dann der nächste Wachstumsschritt folgen.

Die anstehenden Neuanläufe und Internationalisierungsaktivitäten führen im laufenden Jahr zu einem Rekordinvestitionsvolumen von circa 200 Mio. €. Unsere geplante Expansion steht auf einem soliden finanziellen Fundament: Wir rechnen 2014 mit einem Free Cashflow von circa 30 Mio. € und einer weitgehend unveränderten Nettofinanzverschuldung von circa 260 Mio. €. Das Eigenkapital wird sich voraussichtlich leicht erhöhen, sodass sich das Gearing erneut etwas verbessern dürfte. Damit sehen wir uns gut gerüstet für unser Ziel, 2016 einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € und eine EBIT-Marge von 7 Prozent zu erreichen.

ZIELE DES KONZERNS		Ist 2013	Prognose 2014
Konzernumsatz	Mrd. €	3,92	ca. 4,1
EBIT	Mio. €	163,1	> 200
Investitionsvolumen <sup>1</sup>	Mio. €	168,4	ca. 200
Free Cashflow <sup>2</sup>	Mio. €	36,7	ca. 30
Nettofinanzschulden	Mio. €	257,0	ca. 260
Eigenkapitalquote	%	34,5	ca. 36
Return on Capital Employed	%	13,2	ca. 16

<sup>1</sup> ohne Akquisitionen

<sup>2</sup> vor Akquisitionen und Desinvestitionen

# Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht orientiert sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Kodex) und enthält Angaben, die nach den Erfordernissen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) bzw. der International Financial Reporting Standards (IFRS) Bestandteil des Konzernanhangs bzw. des -lageberichts sind.

## Vergütung des Vorstands

Die Vergütungsstruktur für den Vorstand ist seit dem 1. Januar 2010 gültig und basiert auf dem Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG), das am 5. August 2009 in Kraft trat und sich auch in den Empfehlungen des aktuellen Kodex wiederfindet. Der Aufsichtsrat prüft das Vergütungssystem mindestens einmal im Jahr. Zuletzt erfolgte diese Prüfung in der Sitzung am 5. Dezember 2013. Dabei wurden auch die Mittelfristplanung und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen und in die Prüfung mit einbezogen.

### Grundzüge des derzeit gültigen Vergütungssystems

In Übereinstimmung mit dem Kodex erläutern wir im Folgenden die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand der LEONI AG und die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Komponenten. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung:

#### AKTUELLE STRUKTUR DER VORSTANDSVERGÜTUNG

Komponente	Bemessungsgrundlage	Korridor	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
<b>1. Fixvergütung</b> Fixbezüge Sachbezüge/ Nebenleistungen	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit, Üblichkeit	Fix vereinbart für die Dauer des Vertrags	Vertragliche Regelung	Monatlich
<b>2. Kurzfristige Vergütungskomponente</b> Jahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 150 % [ Ziel voll erreicht = 100 % ]	1-Jahresplanung, Erreichung der Ziele	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr
<b>3. Mittelfristige Vergütungskomponente</b> Mehrjahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 150 % [ Ziel voll erreicht = 100 % ]	3-Jahresplanung, Zielerreichung im Durchschnitt von 3 Jahren mind. 50 %	Im 4. Jahr
<b>4. Langfristige Vergütungskomponente</b> Bonusbank	Aufgabe, Leistung, EVA und Aktienkurssteigerung	0 bis Cap, Malusregelung	vertragliche Regelung	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr; 50 % davon Umwandlung in LEONI-Aktien mit einer Haltefrist von 50 Monaten
<b>5. Versorgung</b> Pensionsanwartschaft	Versorgungsfähige Fixbezüge, Dienstjahre im Vorstand	Festbetrag	Pensionierung, Versorgungsfall	—

### **Fixvergütung**

Das Fixum ist eine feste jährliche Grundvergütung, die in monatlich gleichen Raten ausbezahlt wird. Es ist angemessen im Vergleich zu dem anderer MDAX-Unternehmen.

### **Variable Bestandteile**

**KURZFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE – JAHRESBONUS:** In Abhängigkeit vom erreichten Jahresüberschuss wird ein Jahresbonus ausbezahlt. Dieser kann höchstens bis auf denjenigen Wert steigen, der für eine Planerfüllung von 150 Prozent erreicht wird (Cap). Der Jahresbonus kann bis auf null sinken. Damit wird den Anforderungen des VorstAG und des Kodex entsprochen.

**MITTELFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE – MEHRJAHRESBONUS:** Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf das Ergebnis eines Dreijahreszeitraums ab und entspricht damit der in VorstAG und Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus ist durch einen Korridor (0 bis 150 Prozent) begrenzt. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und nur dann, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Er kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrags im jeweiligen Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

**LANGFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE:** Zur weiteren Stärkung einer nachhaltig positiven Unternehmensentwicklung dient eine langfristige Vergütungskomponente, die die Wertentwicklung des Unternehmens (EVA, Economic Value Added) und seiner Börsenkapitalisierung angemessen berücksichtigt. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstands in LEONI-Aktien angelegt werden müssen, die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Damit wird der Haltedauer von mindestens 48 Monaten gemäß VorstAG entsprochen. Diese Vergütungskomponente kann bis auf null sinken. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann.

Die Gesamtvergütung ist angemessen im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen und anderen Unternehmen ähnlicher Größe. Sie trägt sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung. Die einzelnen Vergütungsbestandteile verleiten den Vorstand überdies nicht zum Eingehen unangemessener Risiken. Ein international anerkannter Vergütungsexperte hat die Konzeption der Vergütungsstruktur begleitet und ihre Vereinbarkeit mit der Rechtslage einschließlich des Kodex bestätigt. Der Aufsichtsrat hat dabei auch auf die Unabhängigkeit dieses Vergütungsexperten geachtet. Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Vergütung für den Vorstand der LEONI AG den Erfordernissen des VorstAG sowie des Kodex entspricht und auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.

### **Versorgung**

Bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder andere Gründe, die das Vorstandsmitglied nicht zu vertreten hat, wird die Fixvergütung für die Dauer von bis zu zwölf Monaten, längstens bis zur Beendigung des Anstellungsvertrags, weitergezahlt. Im Falle einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit erhält das Vorstandsmitglied eine Invaliditätsrente. Verstirbt ein Vorstandsmitglied, so werden Witwen- und Waisenrenten gezahlt.

Nach Vollendung des 65. (bzw. mit vereinbarten Abschlägen des 63.) Lebensjahres hat jedes Vorstandsmitglied Anspruch auf Zahlung einer Altersrente, die sich nach der Dauer der Vorstandstätigkeit und dem versorgungsfähigen Fixgehalt bemisst. Versorgungsfähig ist ein vertraglich vereinbarter Anteil der zuletzt bezahlten Fixvergütung. Im Vergleich zu anderen MDAX-Unternehmen sind die Versorgungsvergütungen des Vorstands der LEONI AG ebenfalls angemessen.

### Sonstiges

Abfindungszahlungen bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, sind begrenzt auf zwei Jahresvergütungen und betragen nicht mehr als die Jahresvergütungen für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags (Abfindungs-Cap gemäß Kodex).

Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) hat jedes Vorstandsmitglied ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund und Anspruch auf eine Abfindung. Die Abfindung ist auf maximal drei Jahresvergütungen begrenzt (150 Prozent des Abfindungs-Caps gemäß Kodex) und beträgt auch in diesem Fall nicht mehr als die Jahresvergütungen für die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags.

### Vergütungsaufwand im Jahr 2013

Die individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 und im Vergleich dazu die entsprechenden Werte aus dem Geschäftsjahr 2012 sind aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich. Tabelle 1 zeigt den in der Gewinn- und Verlustrechnung des LEONI-Konzerns wirksamen Aufwand für Vergütungen und Pensionen. Tabelle 2 gibt Auskunft über die tatsächlichen Auszahlungen.

Individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstandes für das jeweilige Geschäftsjahr:

Tabelle 1		Vergütung					Pensionen		
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungs-komponente	Mittelfristige Vergütungs-komponente	Langfristige Vergütungs-komponente	Sonstiges	Gesamt	Jahresbezug bei Eintritt des Pensionsfalles	Zuführung zur Pensions-rückstellung
Dr. K. Probst	2013	775	1.059	424	428	31	2.717	202	188
	2012	750	1.560	624	460	31	3.425	202	180
D. Bellé	2013	575	710	286	283	39	1.892	188	206
	2012	575	1.045	421	296	39	2.376	188	155
Dr. A. Brand	2013	325	222	222	0	31	801	0	0
	2012	75	135	0	0	8	218	0	0
U. H. Lamann	2012	575	1.045	421	12	26	2.079	188	250
<b>Gesamt</b>	<b>2013</b>	<b>1.675</b>	<b>1.991</b>	<b>932</b>	<b>711</b>	<b>101</b>	<b>5.410</b>	<b>390</b>	<b>394</b>
<b>Gesamt</b>	<b>2012</b>	<b>1.975</b>	<b>3.785</b>	<b>1.466</b>	<b>768</b>	<b>104</b>	<b>8.098</b>	<b>578</b>	<b>585</b>

## Individualisierte Darstellung der Auszahlung für die Vergütung des Vorstandes für das jeweilige Geschäftsjahr:

T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungs-komponente	Mittelfristige Vergütungs-komponente	Langfristige Vergütungs-komponente	Sonstiges	Gesamt
Dr. K. Probst	2013	775	1.059	212	400	31	2.477
	2012	750	1.560	831	400	31	3.572
D. Bellé	2013	575	710	143	267	39	1.734
	2012	575	1.045	561	267	39	2.487
Dr. A. Brand	2013	325	222	111	0	31	690
	2012	75	135	0	0	8	218
U. H. Lamann	2012	575	1.045	561	267	26	2.474
<b>Gesamt</b>	2013	1.675	1.991	466	667	101	4.901
<b>Gesamt</b>	2012	1.975	3.785	1.953	934	104	8.751

Der Aufwand für die Vergütung des Vorstands beträgt für das Jahr 2013 insgesamt 5.410 T€ (Vorjahr: 8.098 T€). Ausbezahlt werden dem Vorstand für das Jahr 2013 4.901 T€ (Vorjahr: 8.751 T€).

Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen. Außerdem sind die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Pensionsansprüche sowie die Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr 2013 abgebildet. Diese setzt sich grundsätzlich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwendungen (past service costs) zusammen. Pensionen werden an Vorstandsmitglieder gezahlt, wenn die Pensionsgrenze von 63 Jahren erreicht ist oder eine dauerhafte Dienstunfähigkeit eintritt. Der Pensionsanspruch der aktiven Vorstandsmitglieder bemisst sich, soweit Versorgungszusagen bestehen, nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts. An frühere Vorstandsmitglieder wurden ab dem 65. bzw. 63. Lebensjahr Pensionen gezahlt.

## Neues Vergütungssystem ab dem Jahr 2015

Die Gültigkeit der aktuellen Vergütungsstruktur für den Vorstand endet mit Ablauf des 31. Dezember 2014.

Daran anschließen soll ein neues Vergütungssystem, das für die Geschäftsjahre von 2015 bis 2019 zur Anwendung kommt. Eine Überarbeitung des bisherigen Systems wurde notwendig, da Aktualisierungen des Kodex zu berücksichtigen sind und darüber hinaus die Verlängerungen von Vorstandsverträgen ab dem 1. Januar 2015 von bis zu fünf weiteren Jahren anstehen.

In Übereinstimmung mit dem Kodex erläutern wir im Folgenden die Grundzüge des neuen Vergütungssystems für den Vorstand der LEONI AG und die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Komponenten, die sich vom bisherigen System in wenigen Punkten unterscheiden. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung ab 2015.

**STRUKTUR DER VORSTANDSVERGÜTUNG AB 2015**

Komponente	Bemessungsgrundlage	Korridor	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
<b>1. Fixvergütung</b> Fixbezüge Sachbezüge/ Nebenleistungen	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit, Üblichkeit	Fix vereinbart für die Dauer des Vertrags	Vertragliche Regelung	Monatlich
<b>2. Kurzfristige Vergütungskomponente</b> Jahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss + EBIT-Marge des Konzerns	0 bis 110 % [ Ziel voll erreicht = 100 % ]	1-Jahresplanung, Erreichung der Ziele	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr
<b>3. Mittelfristige Vergütungskomponente</b> Mehrjahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 115 % [ Ziel voll erreicht = 100 % ]	3-Jahresplanung, Zielerreichung im Durchschnitt von 3 Jahren mind. 50 %	Im 4. Jahr
<b>4. Langfristige Vergütungskomponente</b> Bonusbank	Aufgabe, Leistung, EVA und Aktienkurssteigerung	0 bis Cap, Malusregelung	vertragliche Regelung	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr; 50 % davon Umwandlung in LEONI-Aktien mit einer Haltefrist von 50 Monaten
<b>5. Versorgung</b> Pensionsanwartschaft	Versorgungsfähige Fixbezüge, Dienstjahre im Vorstand, beitragsorientierte Versorgungs- zusage	Festbetrag	Pensionierung, Versorgungsfall	—

**Fixvergütung**

Das Fixum ist eine feste jährliche Grundvergütung, die in monatlich gleichen Raten ausbezahlt wird. Da alle anderen Vergütungskomponenten variabel sind und bis auf null sinken können, ist das Fixum die Untergrenze der Vorstandsvergütung. Das Fixum ist angemessen im Vergleich zu dem anderer MDAX-Unternehmen.

**Variable Bestandteile**

Wie im bisherigen Vergütungssystem gibt es neben der Fixvergütung noch drei weitere variable Vergütungskomponenten, die jeweils absolut nach oben begrenzt sind und bis auf null sinken können. Die kurzfristige Vergütungskomponente bezieht sich auf das jeweils abgeschlossene Geschäftsjahr, während die mittelfristige Vergütungskomponente einen Dreijahreszeitraum berücksichtigt und auf Nachhaltigkeit ausgelegt ist. Die Gewichtung zwischen Kurzfrist- und Mittelfristkomponente beträgt 50 zu 50 und wird gegenüber dem bisherigen System zugunsten der Mittelfristkomponente und damit der Nachhaltigkeit verstärkt.

**KURZFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE – JAHRESBONUS:** In Abhängigkeit vom erreichten Jahresüberschuss wird ein Jahresbonus ausbezahlt, wobei Beträge, die über 110 Prozent (Cap) des geplanten Jahresüberschusses hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Die Auszahlung dieses Jahresbonus kann noch um 10 Prozent steigen, sofern im Konzern eine EBIT-Marge von mehr als 7,5 Prozent erreicht wird. Für EBIT-Margen, die kleiner als 4,5 Prozent sind und nicht unter 3,5 Prozent liegen, wird auf die Auszahlung des Jahresbonus ein Abschlag von 10 Prozent vorgenommen. Sollte eine EBIT-Marge von unter 3,5 Prozent erzielt werden, beträgt der Abschlag auf den Jahresbonus 30 Prozent. Der Jahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann auf null sinken.

**MITTELFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE – MEHRJAHRESBONUS:** Der Mehrjahresbonus stellt in Abhängigkeit des jeweiligen Jahresüberschusses auf die Ergebnisse eines Dreijahreszeitraums ab, wobei Beträge, die über 115 Prozent (Cap) der geplanten Jahresüberschüsse hinausgehen, unberücksichtigt bleiben. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und zwar dann, wenn der Zielerreichungsgrad im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraums mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Damit entspricht der Mehrjahresbonus der im VorstAG und im Kodex aufgestell-

ten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrags im jeweiligen Folgejahr als Abschlagzahlung ausgezahlt werden. Der Mehrjahresbonus ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit absolut nach oben begrenzt, wird bar ausbezahlt und kann bis auf null sinken.

**LANGFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE:** Die langfristige Vergütungskomponente bleibt gegenüber der bisherigen Systematik unverändert und ist in jedem Jahr der Vertragslaufzeit nach oben begrenzt.

**ABSOLUTE OBERGRENZE:** Die Gesamtvergütung, die sich als Summe aus Fixum, Kurzfrist-, Mittelfrist- und Langfristkomponente ergibt, ist für jedes Vorstandsmitglied in jedem Jahr der Vertragslaufzeit durch eine absolute Obergrenze nach oben begrenzt.

**VERSORGUNG:** Die bisherige rein leistungsorientierte Versorgungszusage läuft aus und wird für erstmalige Zusagen nach Möglichkeit durch eine beitragsorientierte Versorgungszusage ersetzt. Für jedes Vorstandsmitglied gibt es bei erstmaligen Zusagen eine absolute Obergrenze des zu leistenden Aufwandes für jedes Jahr der Vertragslaufzeit und darüber hinaus generell eine Obergrenze des Rentenniveaus bezüglich des Fixums. Das neue Versorgungssystem ist so ausgestaltet, dass das Pensionsregelalter 67 Jahre beträgt und frühestens mit 63 Jahren unter Inkaufnahme von Rentenabschlägen in Pension gegangen werden kann.

## Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt. Um den geänderten Anforderungen der Fassung des Kodex vom 15. Mai 2012 zu entsprechen, wurde das Vergütungssystem geändert. Diese Änderungen sehen vor, dass eine an den Aufsichtsrat bezahlte erfolgsorientierte Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet sein soll. Da die 2012 noch geltende Vergütungsregelung, die mit Unterstützung eines externen Experten einer entsprechenden Überprüfung unterzogen wurde, dieser Empfehlung möglicherweise nicht entsprach, wurde der Nominierungsausschuss mit der Ausarbeitung einer neuen Regelung beauftragt. Der neue Vorschlag, der ein fixes Vergütungssystem und den Wegfall der variablen Komponente vorsieht, wurde vom Aufsichtsrat im Dezember 2012 gebilligt, erforderte aber eine Satzungsänderung durch die Hauptversammlung. Nachdem die Hauptversammlung das neue System am 30. April 2013 beschlossen hatte, trat es rückwirkend zum 1. Januar 2013 in Kraft.

### Neues Vergütungssystem für den Aufsichtsrat

Seit dem 1. Januar 2013 gilt für den Aufsichtsrat der LEONI AG somit ein fixes Vergütungssystem. Dieses sieht einen Festbetrag von 85 T€ je einfachem Aufsichtsratsmitglied vor. Der Vorsitzende erhält das Zweifache und die stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache dieses Betrags. Die Vergütung für Ausschusstätigkeit (Personal-, Prüfungs-, Strategie- und Nominierungsausschuss) beläuft sich auf 8 T€ je einfachem Mitglied und 16 T€ je Ausschuss-Vorsitzendem. Sie erfolgt nur dann, wenn der Ausschuss mindestens einmal im Jahr getagt hat. Aufgrund des gestiegenen zeitlichen Aufwands und der höheren Verantwortung für Aufsichtsrats- und Ausschusstätigkeiten wird für die Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses ein Sitzungsgeld von 1.000 € je Sitzung und Aufsichtsratsmitglied ausbezahlt, wobei pro Geschäftsjahr maximal zehn Sitzungen Berücksichtigung finden.

Die maximal mögliche Gesamtvergütung für den Aufsichtsrat einschließlich der Ausschusstätigkeiten und Sitzungsgelder beläuft sich auf 1.534 T€.

## Vergütungsaufwand im Jahr 2013

Die folgende Tabelle zeigt, wie sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder in den Jahren 2013 und 2012 im Einzelnen zusammensetzte:

T€		Fixum (netto)	Sitzungsgeld	Vergütung für Ausschusstätigkeit	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
Dr. Werner Rupp <sup>1</sup>	2013	170	9	48	0	—	227
	2012	90	—	40	90	—	220
Franz Spieß <sup>2</sup>	2013	128	8	16	0	—	152
	2012	68	—	16	68	—	151
Ernst Thoma <sup>3</sup>	2013	0	0	0	0	—	0
	2012	25	—	9	25	—	59
Gabriele Bauer	2013	85	5	16	0	—	106
	2012	45	—	5	45	—	95
Josef Häring	2013	85	5	0	0	—	90
	2012	45	—	0	45	—	90
Ingrid Hofmann	2013	85	5	0	0	—	90
	2012	45	—	0	45	—	90
Ralf Huber <sup>4</sup>	2013	0	0	0	0	—	0
	2012	17	—	3	17	—	37
Karl-Heinz Lach	2013	85	5	0	0	—	90
	2012	45	—	0	45	—	90
Dr. Werner Lang <sup>5</sup>	2013	85	5	8	0	—	98
	2012	28	—	0	28	—	56
Richard Paglia	2013	85	9	16	0	—	110
	2012	28	—	5	28	—	61
Dr. Bernd Rödl	2013	85	9	32	0	—	126
	2012	45	—	15	45	—	105
Wilhelm Wessels	2013	85	5	0	0	—	90
	2012	45	—	0	45	—	90
Helmut Wirtz	2013	85	5	8	0	1	99
	2012	45	—	0	45	0	90
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer <sup>6</sup>	2013	128	4	32	0	—	164
	2012	59	—	13	59	—	131
Summe	2013	1.190	74	176	0	1	1.441
	2012	630	—	106	630	0	1.366

Die Aufsummierung der Einzelbezüge in T€ in obiger Tabelle kann rundungsbedingt von den ausgewiesenen Summen abweichen.

<sup>1</sup> Aufsichtsratsvorsitzender

<sup>2</sup> 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

<sup>3</sup> 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender bis 16.05.2012

<sup>4</sup> Mitglied des Aufsichtsrats bis 16.05.2012

<sup>5</sup> Mitglied des Aufsichtsrats ab 16.05.2012

<sup>6</sup> 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender ab 16.05.2012

## Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

**ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS:** Zum 31. Dezember 2013 ist das Grundkapital der LEONI AG in 32.669.000 auf den Namen lautende Stückaktien unterteilt. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Abs. 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

**BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEN:** Beschränkungen, die Stimmrechte betreffen, sind der LEONI AG nicht bekannt. Für die Stimmrechtsausübung durch Aktionärsvereinigungen sowie durch Kreditinstitute und andere geschäftsmäßig handelnde Personen gelten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere findet § 135 AktG Anwendung. Übertragungsbeschränkungen bestehen insofern, als Aktien, die der Vorstand und Führungskräfte im Rahmen eines sogenannten Long Term Incentive-Programms erwerben bzw. erworben haben, einer Haltefrist unterliegen.

**DIREKTE ODER INDIREKTE BETEILIGUNGEN AM GRUNDKAPITAL, DIE 10 PROZENT DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN,** sind der LEONI AG nicht bekannt.

**AKTIEN MIT SONDERRECHTEN, DIE KONTROLLBEFUGNISSE VERLEIHEN,** existieren nicht.

**ART DER STIMMRECHTSKONTROLLE, WENN ARBEITNEHMER AM KAPITAL BETEILIGT SIND UND IHRE KONTROLLRECHTE NICHT UNMITTELBAR AUSÜBEN:** Sofern Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind, können sie die ihnen aus diesen Aktien zustehenden Kontrollrechte unmittelbar nach den Bestimmungen der Satzung und des Gesetzes ausüben.

**GESETZLICHE VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN DER SATZUNG ÜBER DIE ERNENNUNG UND ABBERUFUNG DER MITGLIEDER DES VORSTANDS UND ÜBER DIE ÄNDERUNG DER SATZUNG:** Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 und 85 AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Mitglieder des Vorstands werden danach vom Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt. Gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen bestellt der Aufsichtsrat gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Er kann stellvertretende Vorstandsmitglieder sowie einen Vorsitzenden und einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands bestimmen.

Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für die Änderung der Satzung ist gemäß § 16 Abs. 3 der Satzung die einfache Stimmenmehrheit und, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, die einfache Kapitalmehrheit notwendig, falls das Gesetz oder die Satzung nicht zwingend etwas anderes vorsehen.

Nach § 19 der Satzung ist der Aufsichtsrat befugt, Abänderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat gemäß § 4 Abs. 5 Unterabsatz 5 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausübung des genehmigten Kapitals und nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern. Er ist ferner

gemäß § 4 Abs. 6 Unterabsatz 2 der Satzung ermächtigt, die Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des bedingten Kapitals zu ändern. Entsprechendes gilt für den Fall der Nichtausnutzung der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen nach Ablauf der Ermächtigungsfrist sowie für den Fall der Nichtausnutzung des bedingten Kapitals I nach Ablauf sämtlicher Wandlungs- bzw. Optionsfristen.

#### **BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN:**

**ERWERB EIGENER AKTIEN** Der Vorstand der LEONI AG wurde von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 gemäß § 71 Abs. 1 Ziffer 8 AktG ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 im Namen des Unternehmens bis zu 2.970.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Der Erwerb darf über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der Vorstand ist gemäß dem vorgenannten Beschluss ermächtigt, Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworben wurden, zu allen gesetzlich zugelassenen, insbesondere den in der Ermächtigung genannten Zwecken zu verwenden. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien ist insoweit ausgeschlossen, wie die Aktien zu in der Ermächtigung näher bestimmten Zwecken verwendet werden.

**GENEHMIGTES KAPITAL** Der Vorstand der LEONI AG ist gemäß § 4 Abs. 5 der Satzung ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um insgesamt bis zu 16.334.500,00 € durch die einmalige oder mehrmalige Ausgabe von insgesamt bis zu 16.334.500 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012). Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen, der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung befugt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

**BEDINGTES KAPITAL** Des Weiteren ist der Vorstand gemäß § 4 Abs. 6 der Satzung ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierfür wurde das Grundkapital um bis zu 14,85 Mio. € bedingt erhöht (bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder neue Aktien aus einer Ausnutzung eines genehmigten Kapitals zur Bedienung eingesetzt werden.

**WESENTLICHE VEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN:** Im Falle eines Kontrollwechsels im Zuge eines Übernahmeangebots können die in den Jahren 2012 und 2013 platzierten Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 275 Mio. € sowie die weiteren Kreditverträge unmittelbar fällig gestellt werden. Außerdem hat in diesem Fall auch ein Teil der wesentlichen Kunden, Lieferanten sowie weiteren Kooperationspartner das Recht, die vertraglichen Vereinbarungen mit dem Unternehmen vorzeitig zu kündigen.

**ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN DER LEONI AG FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT DEN MITGLIEDERN DES VORSTANDS ODER ARBEITNEHMERN:** Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder enthalten eine Change-of-control-Klausel. Demnach hat jeder Vorstand im Falle eines Kontrollwechsels innerhalb von drei Monaten ein Sonderkündigungsrecht sowie einen Abfindungsanspruch. Die Abfindung setzt sich aus der Summe der bis zum Ende der Dienstlaufzeit noch anstehenden Jahresvergütungen zusammen und ist in Übereinstimmung mit Ziffer 4.2.3 Abs. 4 und 5 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf maximal drei Jahresvergütungen bzw. bei einer Dienstlaufzeit von weniger als drei Jahren auf die für die Restlaufzeit noch entsprechend zu zahlende Summe begrenzt. Dabei besteht die Jahresvergütung aus dem jährlichen Fixgehalt und 80 Prozent des erreichbaren Höchstbetrags der Tantieme.

Nürnberg, 20. Februar 2014

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

# Konzernabschluss



34,5

Prozent

Eigenkapitalquote –  
eine solide finanzielle Basis

2013 verbesserte sich die Eigenkapitalquote des LEONI-Konzerns auf 34,5 Prozent und die Finanzierungsstruktur wurde zu günstigen Konditionen neu geordnet. Das Eigenkapital erhöhte sich stärker als die Nettofinanzschulden, sodass der Verschuldungsgrad auf 31 Prozent zurückging. Damit liegen beide Kennzahlen im Rahmen unserer finanziellen Ziele.

---

<i>Konzernabschluss</i>		125 <i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i>
		126 <i>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</i>
		127 <i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i>
		128 <i>Konzernbilanz</i>
		129 <i>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</i>
		130 <i>Konzernanhang</i>
		206 <i>Konsolidierungskreis</i>
		208 <i>Bestätigungsvermerk</i>
		210 <i>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</i>

# LEONI AG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[ T€ ]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2013	2012 angepasst <sup>1</sup>
Umsatzerlöse				3.917.886	3.809.007
Umsatzkosten				-3.240.126	-3.133.060
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>				<b>677.760</b>	<b>675.947</b>
Vertriebskosten				-196.405	-192.026
Allgemeine Verwaltungskosten				-190.974	-185.018
Forschungs- und Entwicklungskosten				-106.109	-92.829
Sonstige betriebliche Erträge			[ 6 ] [ 7 ]	10.449	48.890
Sonstige betriebliche Aufwendungen			[ 6 ]	-31.315	-16.955
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			[ 18 ]	-261	-117
<b>EBIT</b>				<b>163.145</b>	<b>237.892</b>
Finanzerträge			[ 8 ]	543	4.729
Finanzaufwendungen			[ 8 ]	-32.729	-43.434
Sonstiges Beteiligungsergebnis				261	139
<b>Ergebnis vor Steuern</b>				<b>131.220</b>	<b>199.326</b>
Ertragsteuern			[ 9 ]	-25.324	-42.277
Konzernüberschuss				105.896	157.049
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens				105.518	156.689
Anteile ohne beherrschenden Einfluss				378	360
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro			[ 30 ]	3,23	4,80
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)			[ 30 ]	32.669.000	32.669.000

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen aufgrund der Änderung des IAS 19; siehe Textziffer 3

# LEONI AG Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€] nach IFRS 01.01. bis 31.12.	Anhang	2013	2012 angepasst <sup>1</sup>
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>105.896</b>	<b>157.049</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>			
Nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		2.405	– 25.485
Ertragssteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die nicht umgegliedert werden		– 1.399	4.855
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederbare Posten:			
Differenzen aus der Währungsumrechnung			
In der laufenden Periode entstandene Verluste / Gewinne		– 15.247	6.343
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		– 542	– 9.787
Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung		– 15.789	– 3.444
Marktbewertung von Wertpapieren			
In der laufenden Periode entstandene Verluste / Gewinne		– 4	137
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		– 133	0
Summe Marktbewertung von Wertpapieren		– 137	137
Cashflow Hedges			
In der laufenden Periode entstandene Gewinne		2.970	8.550
Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		541	1.380
Summe Cashflow Hedges		3.511	9.930
Anteil des sonstigen Ergebnisses, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt davon: in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchte Währungseffekte 0 T€ (Vorjahr: – 2.232 T€)		0	– 2.279
Ertragssteuern, die auf Posten des sonstigen Ergebnisses entfallen, die umgegliedert werden	[ 10 ]	– 1.215	– 3.716
<b>Sonstiges Ergebnis (nach Steuern)</b>	[ 10 ]	<b>– 12.624</b>	<b>– 20.002</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>93.272</b>	<b>137.047</b>
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens		92.985	136.635
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		287	412

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen aufgrund der Änderung des IAS 19; siehe Textziffer 3

# LEONI AG Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2013	2012 angepasst <sup>1</sup>
Konzernüberschuss			105.896	157.049
Überleitung zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit:				
	Ertragsteuern		25.324	42.277
	Zinsergebnis		30.470	42.162
	Dividendenerträge		- 307	- 139
	Abschreibungen		120.992	116.202
	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		307	- 14.779
	Ergebnis aus Anlagenabgängen und Bewertung von zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten, (Gewinn)/Verlust		1.283	- 3.165
	Gewinn aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		0	- 18.373
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen				
	Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte		- 49.088	- 7.729
	Veränderung der Vorräte		- 21.163	7.086
	Veränderung der sonstigen Vermögenswerte		- 8.733	- 6.487
	Veränderung der Rückstellungen		- 3.864	4.017
	Veränderung der Verbindlichkeiten		40.570	- 30.621
	Gezahlte Ertragsteuern		- 23.881	- 42.828
	Gezahlte Zinsen		- 31.037	- 34.263
	Erhaltene Zinsen		366	1.162
	Erhaltene Dividendenzahlungen		307	139
	<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>		<b>187.442</b>	<b>211.710</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen			- 153.606	- 160.623
	Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel		0	- 24.500
	davon: Kaufpreis 0 T€ (Vorjahr: - 26.574 T€)			
	Übernommene Finanzmittel 0 T€ (Vorjahr: 2.074 T€)			
	Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte		- 35	- 513
	Einzahlungen aus Anlagenabgängen und Abgang von zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten (inkl. Schulden)		2.867	9.051
	Erlöse aus dem Verkauf von assoziierten Unternehmen		0	98
	Erlöse aus dem Verkauf eines Geschäftsbetriebs/ von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel		120	50.988
	davon: Verkaufserlöse 120 T€ (Vorjahr: 51.031 T€)			
	Abgegebene Finanzmittel 0 T€ (Vorjahr: - 43 T€)			
	<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>- 150.654</b>	<b>- 125.499</b>
	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden		165.619	255.030
	Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden		- 251.701	- 359.582
	Gezahlte Dividenden der LEONI AG		- 49.004	- 49.004
	Gezahlte Dividenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss		- 643	0
	<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>- 135.729</b>	<b>- 153.556</b>
	Abnahme des Finanzmittelbestandes		- 98.941	- 67.345
	Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes		- 1.409	- 326
	Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		298.324	365.995
	Finanzmittelbestand am Ende der Periode		197.974	298.324

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit aufgrund der Änderung des IAS 19; siehe Textziffer 3

# LEONI AG Konzern-Bilanz

<b>Aktiva</b> [T€] nach IFRS	<b>Anhang</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2012</b> angepasst <sup>1</sup>	<b>01.01.2012</b> angepasst <sup>1</sup>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		197.974	298.324	365.995
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	[ 11 ]	522.194	478.148	456.841
Sonstige Vermögenswerte	[ 12 ]	82.230	80.588	71.581
Ertragsteuerforderungen		12.299	11.370	10.731
Vorräte	[ 13 ]	509.698	488.535	458.973
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	[ 14 ]	7.965	0	0
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.332.360</b>	<b>1.356.965</b>	<b>1.364.121</b>
Sachanlagevermögen	[ 15 ]	709.782	677.246	625.948
Immaterielle Vermögenswerte	[ 16 ]	82.256	91.092	59.084
Geschäfts- oder Firmenwerte	[ 17 ]	148.417	149.353	152.661
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	[ 18 ]	458	719	22.416
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen	[ 11 ]	46.931	41.826	39.492
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[ 19 ]	4.860	6.491	4.570
Latente Steuern	[ 9 ]	56.999	52.158	43.858
Sonstige Vermögenswerte		17.653	10.562	7.069
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.067.356</b>	<b>1.029.447</b>	<b>955.098</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>2.399.716</b>	<b>2.386.412</b>	<b>2.319.219</b>
<b>Passiva</b> [T€] nach IFRS	<b>Anhang</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2012</b> angepasst <sup>1</sup>	<b>01.01.2012</b> angepasst <sup>1</sup>
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten	[ 20 ]	41.279	270.845	106.348
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	[ 21 ]	698.739	639.376	608.171
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		39.481	32.568	39.288
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten	[ 22 ]	146.986	144.124	142.899
Rückstellungen	[ 23 ]	37.100	35.945	47.193
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>963.585</b>	<b>1.122.858</b>	<b>943.899</b>
Langfristige Finanzschulden	[ 20 ]	413.685	276.648	493.569
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		6.850	6.662	12.175
Langfristige andere Verbindlichkeiten		9.333	11.472	16.656
Pensionsrückstellungen	[ 24 ]	113.261	113.888	88.581
Sonstige Rückstellungen	[ 23 ]	22.578	22.469	25.255
Latente Steuern	[ 9 ]	42.827	48.443	43.155
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>608.534</b>	<b>479.582</b>	<b>679.391</b>
Gezeichnetes Kapital	[ 25 ]	32.669	32.669	32.669
Kapitalrücklage	[ 25 ]	290.887	290.887	290.887
Gewinnrücklagen	[ 25 ]	537.247	480.733	373.048
Kumuliertes sonstiges Ergebnis		-34.541	-22.008	-1.954
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		826.262	782.281	694.650
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		1.335	1.691	1.279
<b>Summe Eigenkapital</b>	[ 25 ]	<b>827.597</b>	<b>783.972</b>	<b>695.929</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>2.399.716</b>	<b>2.386.412</b>	<b>2.319.219</b>

<sup>1</sup>Umgliederung von den kurzfristigen sonstigen Vermögenswerten in die langfristigen sonstigen Vermögenswerte; siehe Textziffer 2  
Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen aufgrund der Änderung des IAS 19; siehe Textziffer 3

## LEONI AG Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

[T€]	Kumuliertes sonstiges Ergebnis									
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung von Wert-papieren	Cashflow Hedges	Versicherungs-mathematische Gewinne und Verluste	Auf die Anteilseigner-des Mutter-unternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherr-schenden Einfluss	Summe
<b>31. Dezember 2011</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>372.662</b>	<b>51.100</b>	<b>47</b>	<b>-11.163</b>	<b>0</b>	<b>736.202</b>	<b>1.279</b>	<b>737.481</b>
Anpassung IAS 19			386				-41.938	-41.552	0	-41.552
<b>1. Januar 2012</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>373.048</b>	<b>51.100</b>	<b>47</b>	<b>-11.163</b>	<b>-41.938</b>	<b>694.650</b>	<b>1.279</b>	<b>695.929</b>
Konzernüberschuss <sup>1</sup>			156.689					156.689	360	157.049
Sonstiges Ergebnis <sup>1</sup>				-5.730	60	6.246	-20.630	-20.054	52	-20.002
<i>Gesamtergebnis</i>								136.635	412	137.047
Dividendenzahlung			-49.004					-49.004	0	-49.004
<b>31. Dezember 2012</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>480.733</b>	<b>45.370</b>	<b>107</b>	<b>-4.917</b>	<b>-62.568</b>	<b>782.281</b>	<b>1.691</b>	<b>783.972</b>
<b>1. Januar 2013</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>480.733</b>	<b>45.370</b>	<b>107</b>	<b>-4.917</b>	<b>-62.568</b>	<b>782.281</b>	<b>1.691</b>	<b>783.972</b>
Konzernüberschuss			105.518					105.518	378	105.896
Sonstiges Ergebnis				-15.696	-107	2.264	1.006	-12.533	-91	-12.624
<i>Gesamtergebnis</i>								92.985	287	93.272
Dividendenzahlung			-49.004					-49.004	-643	-49.647
<b>31. Dezember 2013</b>	<b>32.669</b>	<b>290.887</b>	<b>537.247</b>	<b>29.674</b>	<b>0</b>	<b>-2.653</b>	<b>-61.562</b>	<b>826.262</b>	<b>1.335</b>	<b>827.597</b>

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit aufgrund der Änderung des IAS 19; siehe Textziffer 3

# LEONI AG Konzernanhang

## 1 | Allgemeine Grundlagen

Die LEONI AG („LEONI“, der „Konzern“ oder die „Gesellschaft“) wurde unter dem Namen Leonische Werke Roth-Nürnberg, Aktiengesellschaft, mit Vertrag vom 23. April 1917 in Deutschland gegründet und am 2. Februar 1918 in das Handelsregister eingetragen. Die LEONI AG wird beim Amtsgericht Nürnberg unter der Nummer HRB 202 geführt. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Nürnberg, Marienstraße 7. Die Hauptaktivitäten des Konzerns sind in der Textziffer 29 beschrieben.

Der vorliegende Konzernabschluss der LEONI AG wurde unter Anwendung von § 315a HGB („Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards“) im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den damit verbundenen Auslegungen (SIC/IFRIC-Interpretationen) erstellt, wie sie gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des europäischen Parlaments und des Rates über die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS).

Der Konzernabschluss der LEONI AG zum 31. Dezember 2013 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt ist, sind alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben. Die Bilanz ist nach Fristigkeit gegliedert, die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt worden. Die Gesamtergebnisrechnung wird in zwei miteinander verbundenen Darstellungen vorgenommen. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2013 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 3 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 wurde vom Vorstand am 20. Februar 2014 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger unter der Nummer HRB 202 veröffentlicht.

## 2 | Konsolidierungsgrundsätze und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind.

### Konsolidierungsgrundsätze

Zum Konzernabschluss gehören die Abschlüsse der LEONI AG und aller Tochterunternehmen, die von der LEONI AG mittelbar oder unmittelbar beherrscht werden. Beherrschung liegt vor, wenn die LEONI AG entweder unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte besitzt oder auf andere Weise die Möglichkeit besteht, die Finanz- und Geschäftspolitik der Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen.

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, das ist der Zeitpunkt, ab dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, vollkonsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch LEONI nicht mehr besteht. Eine Veränderung der Beteili-

gungsquote an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Verluste werden den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auch dann zugeordnet, wenn dies zu einem negativen Saldo führt.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag wie der Abschluss des Mutterunternehmens erstellt. Alle konzerninternen Salden, Erträge, Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste und Dividenden aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse bzw. die Kapitalkonsolidierung von Tochterunternehmen werden unter Anwendung der Vorschriften des IFRS 3 nach der Akquisitionsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt und ggf. der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss werden die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.

Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Ein Geschäfts- oder Firmenwert entsteht und wird bei der Erstkonsolidierung zu Anschaffungskosten angesetzt, wenn die übertragene Gegenleistung und der Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden übersteigen. Liegt die übertragene Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach der Erstbilanzierung mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 unterzogen, der zu einer Abwertung führen kann („Impairment-Only Approach“).

### **Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen**

Ein assoziiertes Unternehmen liegt vor, wenn LEONI einen maßgeblichen Einfluss auf dessen Geschäfts- und Finanzpolitik ausüben kann. Dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent der Fall.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist ein Joint Venture, das die Gründung eines eigenständigen Unternehmens beinhaltet, an dem jedes Partnerunternehmen beteiligt ist. Ein Joint Venture ist eine vertragliche Vereinbarung von zwei oder mehreren Parteien zur Durchführung einer wirtschaftlichen Tätigkeit, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Die Anteile werden zum Zeitpunkt ihres Erwerbs mit ihren Anschaffungskosten bewertet, die in den Folgeperioden um die nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Reinvermögens des Unternehmens, wie z.B. die anteiligen Jahresergebnisse und Gewinnausschüttungen, erhöht bzw. vermindert werden. Dabei wird das anteilige Ergebnis nach den in dieser Textziffer beschriebenen Bewertungs- und Bilanzierungsme-

thoden ermittelt. Entsprechend der Behandlung von vollkonsolidierten Tochtergesellschaften werden keine planmäßigen Abschreibungen auf im Buchwert enthaltene Firmenwerte der at equity bewerteten Beteiligungen vorgenommen. Statt eines Werthaltigkeitstests des im Buchwert enthaltenen Firmenwertes wird der gesamte Wertansatz der at equity bewerteten Beteiligungen gemäß IAS 36 auf seine Werthaltigkeit geprüft, sofern Anhaltspunkte für einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand vorliegen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils und dem Buchwert als Wertminderungsaufwand ergebniswirksam erfasst.

Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen und der Gemeinschaftsunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag wie der Abschluss des Mutterunternehmens erstellt.

### **Währungsumrechnung**

Der Konzernabschluss wird in der Darstellungswährung Euro aufgestellt, welche die funktionale Währung der Konzernmuttergesellschaft, der LEONI AG, ist. Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden gemäß IAS 21 nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die funktionale Währung der einzelnen Tochtergesellschaften ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Umrechnung der in der jeweiligen funktionalen Währung der Tochterunternehmen erstellten Abschlüsse erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Vermögens- und Schuldposten werden von der funktionalen Währung in die Darstellungswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Jahresdurchschnittskursen (arithmetisches Mittel der Monatsdurchschnittskurse) umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung der Vermögenswerte und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz werden im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden beim Abgang des betreffenden ausländischen Tochterunternehmens bzw. Geschäftsbetriebs zum gleichen Zeitpunkt wie auch der Gewinn oder der Verlust aus dem Abgang erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdwährungstransaktionen, das heißt Geschäftsvorfälle, die von einer in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaft in einer anderen Währung als ihrer funktionalen Währung getätigt werden, werden mit dem am jeweiligen Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung bei der Konzerngesellschaft in die funktionale Währung umgerechnet. In den Folgeperioden werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zu jedem Berichtsstichtag unter Verwendung des Stichtagskurses neu bewertet. Die daraus resultierenden Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nicht monetäre Posten werden weiterhin mit dem Transaktionskurs bewertet bzw., sofern sie mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden, mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts. Währungsgewinne und Währungsverluste, die aus der Bewertung von monetären, im Wesentlichen konzerninternen Posten entstehen, werden insoweit dem operativen Ergebnis (EBIT) zugeordnet, als es sich um Währungseffekte handelt, die in einem direkten Zusammenhang mit einem operativen Geschäft stehen.

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Gesellschaften haben sich wie folgt verändert:

Mittelkurs zum Bilanzstichtag			[ 1 Euro in Fremdwährungseinheiten ]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2013	31.12.2012
Brasilien	Real	BRL	3,25190	2,69530
China	Renminbi Yuan	CNY	8,33140	8,21170
Großbritannien	Pfund	GBP	0,83310	0,81540
Korea	Won	KRW	1.452,96920	1.411,37200
Mexiko	Peso	MXN	18,02820	17,19860
Polen	Zloty	PLN	4,15080	4,09290
Rumänien	Leu	RON	4,47390	4,43920
Russische Föderation	Rubel	RUB	45,25820	40,19820
Schweiz	Franc	CHF	1,22670	1,20720
USA	Dollar	USD	1,37670	1,31830

Jahresdurchschnittskurs			[ 1 Euro in Fremdwährungseinheiten ]	
Land	Währung	ISO Code	2013	2012
Brasilien	Real	BRL	2,88204	2,52011
China	Renminbi Yuan	CNY	8,17188	8,14034
Großbritannien	Pfund	GBP	0,84710	0,81327
Korea	Won	KRW	1.452,37442	1.450,79172
Mexiko	Peso	MXN	17,12432	17,06050
Polen	Zloty	PLN	4,20644	4,19326
Rumänien	Leu	RON	4,41813	4,45132
Russische Föderation	Rubel	RUB	42,40715	40,17664
Schweiz	Franc	CHF	1,22713	1,20482
USA	Dollar	USD	1,32922	1,29192

### Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Konzern bewertet verschiedene Vermögenswerte an jedem Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert („fair value“). Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall entweder auf dem Hauptmarkt oder, wenn kein Hauptmarkt vorhanden ist, auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert oder die Schuld erfolgt. Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nicht-finanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei wird die Verwendung maßgeblicher, beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering gehalten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebenen Hierarchiestufen („Fair-Value-Hierarchie“) eingeordnet, basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- **Stufe 1:**  
In aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- **Stufe 2:**  
Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- **Stufe 3:**  
Bewertungsverfahren, bei denen der Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten und Schulden, die auf wiederkehrender Basis im Abschluss erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung – basierend auf dem Inputparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist – überprüft.

Externe Wertgutachter werden einzelfallabhängig für die Bewertung wesentlicher Vermögenswerte sowie wesentlicher Schulden, wie bedingter Gegenleistungen hinzugezogen. Der Konzern analysiert zu jedem Abschlussstichtag die Wertentwicklungen von Vermögenswerten und Schulden, die gemäß den Rechnungslegungsmethoden des Konzerns neu bewertet oder neu beurteilt werden müssen. Bei dieser Analyse werden die wesentlichen Inputfaktoren, die bei der letzten Bewertung angewandt wurden, überprüft.

### **Umsatzrealisierung**

Umsätze werden im Wesentlichen aus Produktverkäufen realisiert. Die Realisierung der Umsatzerlöse abzüglich Umsatzsteuer erfolgt nach IAS 18 im Allgemeinen mit der Lieferung an den Kunden bzw. mit Erfüllung der Werkverträge. Die Lieferung gilt als abgeschlossen, wenn die mit dem Eigentum verbundenen Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Rückstellungen für Kundennachlässe und -rabatte sowie Retouren und sonstige Berichtigungen werden im gleichen Zeitraum wie die Erfassung der Umsätze berücksichtigt. Werkverträge gelten als erfüllt, wenn alle Leistungsverpflichtungen im Wesentlichen erbracht sind. Bei langfristiger Auftragsentwicklung erfolgt die Umsatzrealisierung entsprechend des Fertigstellungsgrades, sofern die Verträge die Voraussetzungen für die Anwendung der „percentage-of-completion-Methode“ gemäß IAS 11 erfüllen. Dies betrifft die im Folgenden beschriebenen Entwicklungsaufträge.

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind. Unter Verwendung der Effektivzinsmethode bedeutet dies, dass der Zinsertrag erfasst wird, der sich unter Verwendung des Effektivzinssatzes ergibt. Dieser ist der Kalkulationszinssatz, mit dem geschätzte zukünftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

Dividenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

### **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung**

Aufwendungen für Forschung werden in der Periode erfolgswirksam erfasst, in der sie angefallen sind.

Aufwendungen für Entwicklung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens ergebniswirksam erfasst, soweit es sich nicht um auftragsspezifische Entwicklungskosten handelt, die nach IAS 11 zu bilanzieren sind, oder um Entwicklungskosten, die bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzung gemäß IAS 38 als immaterieller Vermögenswert aktiviert werden müssen. Kundenspezifische Entwicklungsaufträge werden bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen gemäß IAS 11 nach der „percentage-of-completion-Methode“, d.h. nach dem Fortschritt der erbrachten Entwicklungsleistung bilanziert. Der aktivierungspflichtige Betrag, dessen Zahlungseingang nach mehr als einem Jahr zu erwarten ist, ist unter den Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen ausgewiesen. Der kurzfristige Anteil ist in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten. Der Fertigstellungsgrad wird entsprechend dem Verhältnis der Gesamtkosten zu den angefallenen Kosten ermittelt (Cost-to-Cost-Methode). Die Erlöse aus den Entwicklungsaufträgen werden unter den Umsatzerlösen ausgewiesen.

### **Zuwendungen der öffentlichen Hand**

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes gekürzt.

### **Vorräte**

Vorräte umfassen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, bezogene Waren sowie unfertige und fertige Erzeugnisse. Sie werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert bewertet. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogene Waren werden zu Anschaffungskosten nach der Durchschnittspreismethode oder zum niedrigeren Nettoveräußerungswert am Bilanzstichtag bewertet. Der erzielbare Nettoveräußerungswert wird aus dem geschätzten Verkaufspreis im gewöhnlichen Geschäftsverkehr abzüglich eventuell noch anfallender Fertigstellungskosten und den notwendigen Vertriebskosten ermittelt. In die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse sind neben den Kosten für Fertigungsmaterial und Fertigungslöhne auch anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten unter Annahme einer Normalauslastung eingerechnet.

### **Zum Verkauf bestimmte langfristige Vermögenswerte**

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe wird als zum Verkauf bestimmt klassifiziert („assets held for sale“), wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird, und die dafür notwendigen Kriterien des IFRS 5 vorliegen. Sind langfristige Vermögenswerte oder eine Veräußerungsgruppe als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert worden, werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen und deren Zeitwert ermittelt. Liegt der Zeitwert der zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe abzüglich der Kosten der Veräußerung unter dem Nettobuchwert der Vermögenswerte bzw. der Veräußerungsgruppe, wird eine Wertberichtigung auf den Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten vorgenommen. Ändert sich der Veräußerungsplan und werden die Kriterien nach IFRS 5 für einen Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe, der bzw. die als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurden, nicht mehr erfüllt, werden diese nicht mehr gesondert ausgewiesen, sondern in die Bilanzposition zurückgegliedert, in der sie ursprünglich

ausgewiesen waren. Sie werden mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert, bevor der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe als zum Verkauf bestimmt klassifiziert wurde, bereinigt um alle planmäßigen Abschreibungen oder Neubewertungen, die ohne eine Klassifizierung als zum Verkauf bestimmt erfasst worden wären, und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Entscheidung, nicht zu verkaufen, bewertet.

### Sachanlagen

Sachanlagen werden bei ihrer erstmaligen Erfassung mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Zuordenbare Fremdkapitalkosten werden bei Sachanlagen, deren Beschaffung und/oder Versetzung in den betriebsbereiten Zustand einen längeren Zeitraum in Anspruch nimmt („qualifying asset“), als Bestandteil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten gemäß IAS 23 aktiviert. Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten derjenigen Vermögenswerte, für die die Zuwendung gewährt wurde. In den Folgeperioden werden Sachanlagen mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um kumulierte planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen angesetzt. Sie werden über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Unbewegliches Sachanlagevermögen wird überwiegend linear und bewegliches Sachanlagevermögen je nach Einsatzart linear oder, sofern es aufgrund der tatsächlichen Nutzung geboten ist, degressiv abgeschrieben. Bei Durchführung von größeren Wartungen werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude und Grundstückseinrichtungen	max. 50 Jahre
Maschinen und Anlagen	3 – 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 10 Jahre
Computer-Hardware	3 – 5 Jahre

Mieteinbauten werden linear über den jeweils kürzeren Zeitraum der Laufzeit des Mietvertrages oder der geschätzten gewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswertes kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchtung resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Geschäftsjahresende überprüft und gegebenenfalls angepasst.

### Leasingverhältnisse

Leasing-Transaktionen sind entweder als „finance lease“ oder als „operating lease“ zu klassifizieren. Transaktionen, bei denen LEONI als Leasingnehmer alle wesentlichen eigentümergehörigen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und folglich das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, werden als „finance lease“ behandelt. Danach wird der Leasinggegenstand zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses mit seinem beizulegenden Zeitwert oder dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, beim Leasingnehmer aktiviert und eine korrespondierende Verbindlichkeit bilanziert. Der Leasinggegenstand wird über seine wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Ist zu Beginn des Leasingverhältnisses der Eigentumsübergang auf den Konzern nicht hinreichend sicher, wird der Leasinggegenstand über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des

Leasingverhältnisses vollständig abgeschrieben. Die Leasingzahlungen werden in Finanzaufwendungen und Tilgungsanteil der Restschuld so aufgeteilt, dass über die Periode ein konstanter Zinssatz auf die verbleibende Leasingschuld entsteht. Finanzaufwendungen werden erfolgswirksam erfasst. Alle übrigen Leasingvereinbarungen, bei denen LEONI Leasingnehmer ist, werden als „operating lease“ bilanziert. Die Leasingzahlungen werden linear über die Laufzeit des „operating-lease“-Verhältnisses als Aufwand gebucht.

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

### **Immaterielle Vermögenswerte**

Immaterielle Vermögenswerte sind Patente, Software, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen, Marken, Technologien und Fertigungs-Know-how. Ein immaterieller Vermögenswert, der aus Entwicklungsausgaben resultiert, wird aktiviert, wenn ein neu entwickeltes Produkt oder Verfahren eindeutig abgegrenzt werden kann, technisch realisierbar ist und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Weiterhin setzt eine Aktivierung voraus, dass die Entwicklungsausgaben mit hinreichender Wahrscheinlichkeit durch künftige Finanzmittelzuflüsse gedeckt werden und dass die weiteren Kriterien des IAS 38.57 erfüllt sind.

Einzel erworbene immaterielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. In den Folgeperioden werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Bei der Bewertung in den Folgeperioden ist zwischen immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer und mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer zu differenzieren.

Gemäß IAS 38 sind immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Das Unternehmen schreibt daher in Übereinstimmung mit diesen Regelungen als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den anderen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von drei Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von sechs bis 23 Jahren und erworbene Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von fünf bis 15 Jahren. Die Abschreibungsmethode und die Abschreibungsdauer werden für einen immateriellen Vermögenswert mit begrenzter Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswertes erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sind gemäß IAS 38 nicht planmäßig abzuschreiben, sondern werden nach IAS 36 mindestens einmal jährlich hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit überprüft und sind ggf. auf ihren niedrigeren erzielbaren Betrag („recoverable amount“) abzuschreiben. Die Überprüfung wird zum 31. Oktober jeden Jahres nach den gleichen Grundsätzen vorgenommen wie bei den Geschäfts- oder Firmenwerten. Die unten stehenden Ausführungen gelten daher analog.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen. LEONI weist im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer aus.

Immaterielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn sie abgehen oder wenn kein weiterer wirtschaftlicher Nutzen von ihrer Nutzung oder ihrem Abgang zu erwarten ist.

### **Geschäfts- oder Firmenwerte**

Geschäfts- oder Firmenwerte („Goodwill“) aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistung über die identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz werden Geschäfts- oder Firmenwerte zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich entsprechend den Regelungen des IAS 36 auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Der Konzern nimmt die jährliche Überprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Werthaltigkeit zum 31. Oktober vor. Eine Überprüfung findet auch dann statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Zum Zwecke des Werthaltigkeitstests wird ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash-generating units“) des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen sie zugeordnet wurden, getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. Einheiten mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost to sell“) und Nutzungswert („value in use“). Der Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist definiert als der Barwert der erwarteten Cashflows, die dem Unternehmen aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zufließen werden. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle, Börsenkurse oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Eine spätere Zuschreibung infolge des Wegfalls der Gründe für einen in vergangenen Geschäftsjahren oder Zwischenberichtsperioden erfassten Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts ist nicht zulässig.

### **Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer und von Sachanlagen**

An jedem Bilanzstichtag wird eine Einschätzung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass langfristige Vermögenswerte wertgemindert sein könnten. Liegen entsprechende Anhaltspunkte vor, wird der

erzielbare Betrag („recoverable amount“) des Vermögenswertes bestimmt und seinem Buchwert gegenübergestellt. Unterschreitet der erzielbare Betrag den Buchwert, wird eine Abwertung auf den niedrigeren erzielbaren Betrag vorgenommen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Letzterer ist der Barwert der künftigen Cashflows, der voraussichtlich aus dem Vermögenswert abgeleitet werden kann. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten zukünftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle, Börsenkurse bzw. Marktwerte oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren wie z.B. Schätzungen von Sachverständigen und Erfahrungswerten für den beizulegenden Zeitwert.

Können den einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten oder anderen Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig generierten Cashflows zugeordnet werden, wird deren Werthaltigkeit auf Basis der kleinsten übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit von Vermögenswerten getestet.

Wenn die Gründe für eine früher vorgenommene Abwertung weggefallen sind, werden die Vermögenswerte wieder zugeschrieben. Die Zuschreibung ist auf den Wert beschränkt, der sich bei Berücksichtigung der planmäßigen Abschreibungen ergeben hätte.

Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird für noch nicht nutzungsreife immaterielle Vermögenswerte wie auch für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer einmal jährlich eine entsprechende Wertminderungsprüfung durchgeführt.

### **Finanzinstrumente**

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Als finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten erfasste Finanzinstrumente werden grundsätzlich getrennt ausgewiesen. Sie werden nur dann saldiert ausgewiesen, wenn bezüglich der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Finanzinstrumente werden erfasst, sobald LEONI Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Bei marktüblichen Käufen oder Verkäufen im Rahmen eines Vertrags, dessen Bedingungen die Lieferung des Vermögenswerts innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der üblicherweise durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird, ist für die erstmalige bilanzielle Erfassung sowie den bilanziellen Abgang der Erfüllungstag relevant, d.h. der Tag, an dem der Vermögenswert an oder durch LEONI geliefert wird.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen insbesondere Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte.

Finanzielle Verbindlichkeiten begründen regelmäßig einen Rückgabeanspruch in Zahlungsmitteln oder einem anderen finanziellen Vermögenswert. Darunter fallen insbesondere Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen, Schuldscheindarlehen und derivative Finanzverbindlichkeiten.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

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

Zahlungseingänge auf verkaufte Forderungen, die am Bilanzstichtag noch nicht an den Forderungskäufer weitergeleitet waren, werden in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die der Verbindlichkeit zugrundeliegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbare Transaktionskosten werden bei der Ermittlung des Buchwerts berücksichtigt, wenn die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Für die Folgebewertung werden die Finanzinstrumente einer der in IAS 39 aufgeführten Bewertungskategorien zugeordnet, in die sie zum Zeitpunkt ihres erstmaligen Ansatzes designiert werden.

### Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

#### ■ **Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte**

Diese Kategorie enthält zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte („Financial Assets Held for Trading“ – FAHFT) und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) designiert wurden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind.

Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden erfolgswirksam erfasst.

Weder im Geschäftsjahr 2013 noch im Vorjahr wurden originäre finanzielle Vermögenswerte als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, noch wurde von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte („Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss“) zu designieren, Gebrauch gemacht.

#### ■ **Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte**

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen („Held-to-Maturity Investments“ – HtM) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, für die das Unternehmen die Absicht hat und in der Lage ist, sie bis zur Endfälligkeit zu halten. Sie werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und

Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen.

Finanzielle Vermögenswerte dieser Kategorie waren weder im Geschäftsjahr 2013 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

#### ■ **Kredite und Forderungen**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen und bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet.

Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen uneinbringlich sind oder die Uneinbringlichkeit wahrscheinlich ist, wobei der Betrag der Wertberichtigung hinreichend genau ermittelbar sein muss. Ein Wertberichtigungsbedarf besteht bei Vorliegen objektiver Hinweise wie länger anhaltender Zahlungsverzug, Einleitung von Zwangsmaßnahmen, drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung sowie Beantragung oder Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit marktüblichen Zahlungszielen, die in der Regel zwölf Monate nicht überschreiten, werden daher zum Nominalwert, vermindert um angemessene Wertberichtigungen, angesetzt. Unverzinsliche und niedrig verzinsliche Forderungen mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von über einem Jahr werden abgezinst, wobei der Abgrenzungsbetrag ratierlich bis zur Fälligkeit der Forderung im Zinsertrag vereinnahmt wird.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aus langfristigen Entwicklungsaufträgen werden die Wertberichtigungen auf separaten Wertberichtigungskonten erfasst. Bei allen sonstigen finanziellen Vermögenswerten erfolgt eine direkte Minderung der Konten.

Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen der Amortisation.

#### ■ **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („Available-for-Sale Financial Assets“ – AfS) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar klassifiziert und nicht in eine der vorstehenden Kategorien eingestuft sind. Sie sind grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die aus der Zeitwertbewertung resultierenden Gewinne oder Verluste werden innerhalb des Eigenkapitals als erfolgsneutrale Eigenkapitaländerung separat erfasst. Sofern signifikante Verlustereignisse oder bei Eigenkapitalinstrumenten länger anhaltende Wertverluste bestehen, führt dies zu einer ergebniswirksamen Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der Konzern geht davon aus, dass ein signifikantes Verlustereignis bei einer Wertminderung von mehr als 20 Prozent vorliegt und dass bei Eigenkapitalinstrumenten von länger anhaltenden Wertverlusten auszugehen ist, wenn über einen Zeitraum von zwölf Monaten ein kontinuierlicher Wertverfall zu verzeichnen war. Bei den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden spätere Wertaufholungen grundsätzlich erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Lediglich bei Schuldinstrumenten werden Zuschreibungen bis zur Höhe der ursprünglichen Wertminderung erfolgswirksam erfasst und darüber hinausgehende Beträge erfolgsneutral berücksichtigt. Sofern bei Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und ihr beizulegender Wert nicht verlässlich ermittelbar ist, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungskosten und im Falle einer dauerhaften Wertminderung wird eine Abwertung auf den Barwert der zukünftigen Cashflows vorgenommen.

### Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten, die unter die Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ fallen, werden auch in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und die daraus resultierenden Gewinne und Verluste ergebniswirksam erfasst.

Diese Kategorie umfasst zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten („Financial Liabilities Held for Trading“ – FLHfT) sowie Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ - FVtPL) designiert wurden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme solcher Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind.

Im Geschäftsjahr 2013 und im Vorjahr waren keine originären finanziellen Verbindlichkeiten als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert und es wurde nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, finanzielle Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Verbindlichkeiten („Financial Liabilities at Fair Value Through Profit or Loss“ – FVtPL) zu designieren.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht in diese Kategorie fallen und keine derivativen Finanzinstrumente sind, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet (Financial Liabilities at Amortised Cost – FLAC“). Bei kurzfristigen Verbindlichkeiten entspricht den fortgeführten Anschaffungskosten der Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

### Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Sie werden entsprechend ihrem Nennwert bewertet.

### Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Im LEONI-Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag bilanziert. Abhängig von der Fälligkeit werden Derivate mit positivem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte und Derivate mit negativem Marktwert als kurz- oder langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aus der Marktwertänderung resultierende Gewinne oder Verluste werden grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwährungsderivate, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen werden („Cashflow Hedges“), den Anforderungen des Rechnungslegungsstandards hinsichtlich des Hedge-Accountings genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital gesondert verbucht. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit der Ergebnisauswirkung der gesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die hinsichtlich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam verbucht. Die Marktwertänderungen von Zinsderivaten, die der Absicherung von variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten dienen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital erfasst, soweit die Anforderungen eines Cashflow Hedge-Accountings erfüllt sind. Die im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus dem zugehörigen Grundgeschäft.

Werden Zinsderivate zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Grundgeschäfts abgeschlossen, wird das Sicherungsinstrument mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet und Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Finanzaufwendungen bzw. Finanzerträgen erfasst.

Waretermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung des Derivats wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst.

Verträge, die für Zwecke des Empfangs oder der Lieferung nicht finanzieller Posten gemäß dem erwarteten Einkaufs-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarf des Konzerns abgeschlossen und in diesem Sinne gehalten werden (Eigenverbrauchverträge), werden nicht als derivatives Finanzinstrument, sondern als schwebende Geschäfte bilanziert.

Enthalten Verträge eingebettete Derivate, werden die Derivate getrennt vom Basisvertrag bilanziert, wenn die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrags verbunden sind. Die Überprüfung, ob ein Vertrag ein eingebettetes Derivat enthält, das getrennt vom Basisvertrag zu bilanzieren ist, wird zu dem Zeitpunkt vorgenommen, zu dem das Unternehmen Vertragspartei geworden ist. Eine Neubeurteilung wird nur dann vorgenommen, wenn es zu erheblichen Änderungen der Vertragsbedingungen kommt, aus denen eine signifikante Änderung der Zahlungsströme resultiert.

#### **Abgegrenzte Schulden („accruals“)**

Unter den Verbindlichkeiten werden auch abgegrenzte Schulden („accruals“) ausgewiesen. Abgegrenzte Schulden („accruals“) sind Schulden zur Zahlung von erhaltenen Gütern oder Dienstleistungen, die weder bezahlt wurden, noch vom Lieferanten in Rechnung gestellt wurden.

#### **Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Pensionspläne werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren („Projected-Unit-Credit-Method“) gemäß IAS 19 ermittelt. Änderungen aus den versicherungsmathematischen Annahmen oder Unterschiede zwischen der tatsächlichen Entwicklung und den ursprünglichen Annahmen sowie Vermögensgewinne oder -verluste, die sich als Differenz zwischen dem im Nettozinsaufwand berücksichtigten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird zum Zeitpunkt der Planänderung ergebniswirksam erfasst.

Die als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Nettoverpflichtung umfasst den Barwert der leistungsorientierten Zusagen abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf den Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung der Nettoverpflichtung werden unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

#### **Sonstige Rückstellungen**

Sonstige Rückstellungen werden angesetzt, wenn am Bilanzstichtag eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aus vergangenen Ereignissen gegenüber einem Dritten entstanden ist, deren Eintritt als wahrscheinlich anzusehen ist und deren Höhe verlässlich bestimmt werden kann. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung beispielsweise aus einem Versicherungsver-

trag erwartet, wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt gemäß IAS 37 mit der bestmöglichen Schätzung des Verpflichtungsumfangs. Soweit Rückstellungen erst nach einem Jahr fällig werden und eine verlässliche Abschätzung der Auszahlungsbeträge bzw. -zeitpunkte möglich ist, wird für den langfristigen Teil der Barwert durch Abzinsung ermittelt. Die Aufzinsungsbeträge werden im Zinsaufwand erfasst.

Verpflichtungen zur Entsorgung einer Sachanlage und Rekultivierungsverpflichtungen ihres Standortes oder ähnliche Verpflichtungen sind als Bestandteil der Anschaffungs- und Herstellungskosten der Sachanlage zu aktivieren und gleichzeitig als Rückstellung zu passivieren. In den Folgeperioden ist dieser hinzuaktivierte Betrag über die Restnutzungsdauer der Sachanlage planmäßig abzuschreiben. Die bestmögliche Schätzung der Zahlungsverpflichtung bzw. Rückstellung wird am Ende jedes Berichtszeitraums auf ihren aktuellen Barwert angepasst.

Restrukturierungsrückstellungen werden angesetzt, wenn die faktische Verpflichtung zur Restrukturierung entsprechend den Kriterien gemäß IAS 37.72 entstanden ist.

Abgegrenzte Schulden („accruals“) werden nicht unter den Rückstellungen, sondern unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

### **Restrukturierungsaufwand**

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen anfallen, werden im sonstigen betrieblichen Aufwand gezeigt, da solche Aufwendungen nicht zu den generellen operativen Aktivitäten der Funktionsbereiche gehören und ein transparentes Bild über die Restrukturierungsaktivitäten des Konzerns gegeben wird. Eine Aufteilung dieser Aufwendungen nach den in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigten Funktionsbereichen findet sich in der Textziffer 6.

### **Ertragsteuern**

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („balance sheet liability method“) gebildet. Danach werden aktive und passive latente Steuern für sämtliche temporäre Differenzen, abgesehen von den Ausnahmen des IAS 12.15, IAS 12.24, IAS 12.39 und IAS 12.44, zwischen dem Wertansatz in der Konzernbilanz und dem steuerlichen Wertansatz sowie für steuerliche Verlustvorträge erfasst („temporary-Konzept“). Dabei sind die Steuersätze anzuwenden, die nach der derzeitigen gültigen oder verabschiedeten Rechtslage künftig gelten werden, wenn sich die Differenzen wahrscheinlich wieder ausgleichen werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern werden in der Periode, in der das Gesetz verabschiedet wird, ergebniswirksam berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit zusammenhängenden Steuervorteile realisiert werden können. Die bilanzierten und die nicht angesetzten aktiven latenten Steuern werden zu jedem Bilanzstichtag diesbezüglich überprüft.

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

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die im sonstigen Ergebnis erfasst werden, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### **Ergebnis je Aktie**

Das Ergebnis je Aktie wird in Übereinstimmung mit IAS 33 „Earnings per Share“ ermittelt. Das Basis-Ergebnis je Aktie ergibt sich durch Division des den LEONI-Aktionären zuzurechnenden Konzernüberschusses durch den gewogenen Durchschnitt der Zahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des den LEONI-Aktionären zuzurechnenden Konzernüberschusses durch die Summe der gewogenen Durchschnittszahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien und der gewogenen Durchschnittszahl der in Stammaktien umwandelbaren Wertpapiere. In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

### **Kapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 in die Bereiche betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Dabei werden die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt, indem das Periodenergebnis um Auswirkungen von nicht zahlungswirksamen Geschäftsvorfällen, Rückstellungen und Abgrenzungen von vergangenen oder künftigen betrieblichen Ein- und Auszahlungen sowie um Ertrags- und Aufwandsposten, die dem Investitions- oder Finanzierungsbereich zuzurechnen sind, berichtigt wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen und aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliederte Währungsergebnisse ausgewiesen. Gezahlte Zinsen und erhaltene Zinsen und Dividenden sind als Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit klassifiziert. Gezahlte Dividenden sind dem Finanzierungsbereich zugeordnet. Der Finanzmittelbestand setzt sich aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zusammen. Diese beinhalten Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Der Einfluss von wechselkursbedingten Wertänderungen auf den Finanzmittelbestand wird gesondert ausgewiesen, sodass der Finanzmittelbestand zu Beginn und Ende der Berichtsperiode abgestimmt werden kann.

### **Segmentberichterstattung**

Die Segmentberichterstattung erfolgt unter Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 8 „Geschäftssegmente“ entsprechend des dort verankerten Management-Ansatzes („management approach“), der eine an der internen Organisations- und Berichtsstruktur sowie an den internen Steuerungsgrößen anknüpfende Segmentierung und Berichterstattung vorsieht. Die Abgrenzung und Bestimmung der Segmente wurde daher entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Der Konzern verfügt daher über zwei berichtspflichtige Segmente: Wire & Cable Solutions und Wiring Systems. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Segmente zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

### **Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen**

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Vermögenswerte, Schulden und die Angabe von Eventualverpflichtungen sowie auf die Aufwendungen und Erträge auswirken.

Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ereignisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres wesentliche Anpassungen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein werden, werden nachstehend erläutert.

Die Überprüfungen der Werthaltigkeit von Geschäfts- und Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer basieren auf Berechnungen des Nutzungswertes. Die Werthaltigkeitstests von langfristigen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer wurden ebenfalls anhand ihres Nutzungswertes vorgenommen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die langfristigen Vermögenswerte oder Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind, schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Zinssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln (Discounted-Cashflow-Methode). Die Cashflows werden aus der Unternehmensplanung der nächsten fünf Geschäftsjahre abgeleitet, wobei Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und wesentliche künftige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erhöhen werden, nicht enthalten sind. Die Unternehmensplanung wird bottom-up erstellt, d.h. die Planzahlen werden für jede Business Unit oder Business Group bzw. Tochtergesellschaft detailliert erstellt und zu den Segmenten und zum Gesamtkonzern verdichtet. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der erzielbare Betrag bzw. der Nutzungswert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Des Weiteren ist der erzielbare Betrag stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. Die Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich am 31. Dezember 2013 auf 148.417 T€ (Vorjahr: 149.353 T€). Bei der Überprüfung ihrer Werthaltigkeit waren bei zwei Geschäfts- oder Firmenwerten im Segment Wiring Systems in Höhe von 3.101 T€ und 6.157 T€ die Testergebnisse zwar positiv, aber die Nutzungswerte der zugrundeliegenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten würden bei einer Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um 0,57 bzw. um 1,73 Prozentpunkte ceteris paribus ihrem Buchwert entsprechen. Bei einer weiteren Erhöhung des Zinssatzes könnte es daher zu einem Abwertungsbedarf kommen. Die Höhe der Wertberichtigung hängt vom konkreten Testergebnis ab und könnte möglicherweise neben der Abwertung des Geschäfts- oder Firmenwertes auch Abwertungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen nach sich ziehen. Weitere Einzelheiten zu den Werthaltigkeitstests der Geschäfts- oder Firmenwerte sind in der Textziffer 17 zu finden. Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer handelt es sich ausschließlich um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken. Ihr Buchwert am 31. Dezember 2013 betrug wie im Vorjahr 2.128 T€. Bei der Werthaltigkeitsüberprüfung dieser Vermögenswerte ergab sich bei einer Marke ein Ergebnis, das ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um nur 0,28 Prozentpunkte ceteris paribus zu einem Abwertungsbedarf führen könnte, der ebenfalls in Abhängigkeit des konkreten Testergebnisses neben der Marke auch andere langfristige Vermögenswerte betreffen könnte. Weitere Einzelheiten zu den Werthaltigkeitstests der immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sind in der Textziffer 16 zu finden. Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2013 einen Buchwert in Höhe von 80.128 T€ (Vorjahr: 88.964 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2013 mit 709.782 T€ (Vorjahr: 677.246 T€) zu Buche.

Bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Segment Wiring Systems wurde aufgrund des rückläufigen Geschäftsvolumens eine Werthaltigkeitsüberprüfung der immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, die im Wesentlichen die erworbene Kundenbeziehungen beinhaltet, und der Sachanlagen vorgenommen. Der Test wurde anhand des Nutzungswertes durchgeführt, wobei die erwarteten zukünftigen Cashflows aus der aktuellen Fünf-Jahresplanung abgeleitet wurden. Der zugrunde gelegte Abzinsungssatz vor Steuern betrug 14,78 Prozent. Das Testergebnis führte zu keinem Abwertungsbedarf. Ab einer Erhöhung des Zinssatzes vor Steuern von mehr als 35,58 Prozentpunkte würde der Nutzungswert ceteris paribus unter den Buchwert fallen und es könnte zu Wertberichtigungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen kommen.

Für die Bilanzierung aktiver latenter Steuern, im Wesentlichen auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge, sind Einschätzungen und Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung hinsichtlich der zukünftigen Steuerplanungsstrategien, der erwarteten Eintrittszeitpunkte und Höhe der zukünftig zur Nutzung der Verlustvorträge zur Verfügung stehenden zu versteuernden Einkommen zu treffen. Aktive latente Steuern werden insoweit angesetzt als aufrechenbare latente Steuerverbindlichkeiten in gleicher Höhe und gleicher Fristigkeit erwartet werden. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern nur dann angesetzt, wenn zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit ausreichend zu versteuerndes Einkommen erwartet wird, um die latenten Steueransprüche aus Verlustvorträgen und temporären Differenzen nutzen zu können. Für diese Beurteilung wird das erwartete zu versteuernde Einkommen aus der Unternehmensplanung abgeleitet, welche nach den oben beschriebenen Grundsätzen erstellt wird. Der Betrachtungszeitraum beträgt aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten in der weiteren Zukunft in der Regel drei Jahre. Bei Gesellschaften in Verlustsituationen werden aktive latente Steuern erst dann angesetzt, wenn sich der Turnaround abzeichnet bzw. mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die zukünftigen positiven Ergebnisse erzielt werden können. Zum 31. Dezember 2013 belief sich der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf 56.999 T€ (Vorjahr: 52.158 T€). Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 9 dargestellt.

Der Altersversorgungsaufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf Annahmen und Ermessensentscheidungen in Bezug auf Abzinsungssätze der Nettoverpflichtung, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Einzelheiten zu diesen Unsicherheiten bzw. Sensitivitäten sind in der Textziffer 24 dargestellt. Die Pensionsrückstellungen betragen am 31. Dezember 2013 113.261 T€ (Vorjahr: 113.888 T€).

### **Umgliederung Vorjahresbeträge**

In der Konzernbilanz wurde zur verbesserten Darstellung der Vermögenslage eine Ausweisänderung der am Bilanzstichtag abgegrenzten Erlösschmälerungen vorgenommen. Der Anteil der Abgrenzungen, der erst nach mehr als einem Jahr realisiert wird, wurde in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013 unter den langfristigen Vermögenswerten gezeigt und nicht wie bisher innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte ausgewiesen. Die entsprechenden Vorjahresvergleichszahlen zum 31. Dezember 2012 und zum 1. Januar 2012 wurden entsprechend angepasst. Zum 31. Dezember 2012 sind infolge der Umgliederung die kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte um 9.073 T€ niedriger als beim bisherigen Ausweis und betragen jetzt 80.588 T€, gegenläufig betragen die langfristigen sonstigen Vermögenswerte nach der Umgliederung 22.519 T€. Zum 1. Januar 2012 sind die kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte nach Umgliederung um 5.274 T€ niedriger als beim bisherigen Ausweis und betragen 71.581 T€, gegenläufig betragen die langfristigen sonstigen Vermögenswerte nach der Umgliederung 19.036 T€.

Neben dieser Umgliederung wurden Vorjahresvergleichszahlen aufgrund der Erstanwendung der geänderten Vorschriften zu IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ (IAS 19 R) vorgenommen. Hiervon war auch die Position langfristige sonstige Vermögenswerte betroffen. Einzelheiten zu den Auswirkungen des IAS 19 R auf die dargestellten Vorperioden sind der Textziffer 3 zu entnehmen, in der die oben beschriebenen Umgliederungen bereits berücksichtigt wurden.

### 3 | Neue Rechnungslegungsvorschriften

#### Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Im Juni 2011 veröffentlichte der IASB eine Änderung zu IAS 1 „Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses“, die erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden ist, das am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnt. Die neuen Regelungen verlangen eine geänderte Gruppierung von Posten, die im sonstigen Ergebnis dargestellt werden. Bestandteile, für die künftig eine erfolgswirksame Umgliederung vorgesehen ist (sog. Recycling), sind gesondert von Bestandteilen, die im Eigenkapital verbleiben, zu zeigen. Die neuen Vorschriften führten daher im LEONI-Konzernabschluss zu einer entsprechenden Änderung im Ausweis der Bestandteile im sonstigen Ergebnis.
- Der IASB hat ebenfalls im Juni 2011 mehrere Änderungen zu IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ (IAS 19 R) veröffentlicht. Der überarbeitete Standard ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Die vorgenommenen Anpassungen reichen von grundlegenden Änderungen, welche die Ermittlung von erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen und die Aufhebung der Korridormethode betreffen, die der Verteilung bzw. der Glättung der aus den Pensionsverpflichtungen resultierenden Volatilität im Zeitablauf diente, bis zu bloßen Klarstellungen und Umformulierungen. Die Abschaffung der Korridormethode und die damit verbundene Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten im sonstigen Ergebnis sowie die Anwendung einer einheitlichen Nettozinskomponente für die zu erwartenden Erträge aus dem Planvermögen und den Zinsaufwand für die Pensionsverpflichtung haben die größten Auswirkungen auf den Konzernabschluss von LEONI. Die Änderungen des IAS 19 R betreffen jedoch auch Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses („termination benefits“) und wirken sich auf die Bilanzierung von Altersteilzeitverpflichtungen aus. Die diesbezüglichen wichtigsten Änderungen betreffen die Ansammlung der Schuld zur Leistung von Aufstockungsbeträgen. Anders als bisher wird die Auffassung vertreten, dass es sich bei den Aufstockungsbeträgen regelmäßig nicht um Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses („termination benefits“), sondern um andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer handelt. Die Aufstockungsbeträge müssen unter Berücksichtigung von nachzuerrechnendem Dienstzeitaufwand („past service cost“) angesammelt werden. Die Änderungen zu den Alterszeitverpflichtungen hatten keine nennenswerte Auswirkung auf den Konzernabschluss.

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen aus den geänderten Rechnungslegungsgrundsätzen dar. Die Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012 und auf den dargestellten Vorjahreszeitraum sind:

## Bilanz

[ T€ ]	31.12.2012			01.01.2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
<b>Summe Aktiva</b>	<b>2.384.074</b>	<b>2.338</b>	<b>2.386.412</b>	<b>2.320.580</b>	<b>- 1.361</b>	<b>2.319.219</b>
davon Anteile an assoziierten Unternehmen	715	4	719	22.416	0	22.416
davon latente Steuern	37.867	14.291	52.158	33.252	10.606	43.858
davon sonstige Vermögenswerte	22.519	- 11.957	10.562	19.036	- 11.967	7.069
<b>Summe Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>1.538.946</b>	<b>63.494</b>	<b>1.602.440</b>	<b>1.583.099</b>	<b>40.191</b>	<b>1.623.290</b>
davon latente Steuern	52.132	- 3.689	48.443	46.083	- 2.928	43.155
davon Pensionsrückstellungen	46.162	67.726	113.888	44.919	43.662	88.581
davon sonstige Rückstellungen	23.012	- 543	22.469	25.798	- 543	25.255
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>845.128</b>	<b>- 61.156</b>	<b>783.972</b>	<b>737.481</b>	<b>- 41.552</b>	<b>695.929</b>
davon Gewinnrücklagen	479.319	1.414	480.733	372.662	386	373.048
davon kumuliertes sonstiges Ergebnis	40.562	- 62.570	- 22.008	39.984	- 41.938	- 1.954

## Gewinn- und Verlustrechnung

[ T€ ]	01.01.2012 bis 31.12.2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Umsatzerlöse	3.809.007	0	3.809.007
Umsatzkosten	- 3.133.966	906	- 3.133.060
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>675.041</b>	<b>906</b>	<b>675.947</b>
Vertriebskosten	- 192.186	160	- 192.026
Allgemeine Verwaltungskosten	- 185.262	244	- 185.018
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 93.596	767	- 92.829
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	31.935	0	31.935
Erträge und Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	- 121	4	- 117
<b>EBIT</b>	<b>235.811</b>	<b>2.081</b>	<b>237.892</b>
Finanzerträge	4.729	0	4.729
Finanzaufwendungen	- 42.791	- 643	- 43.434
Sonstiges Beteiligungsergebnis	139	0	139
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>197.888</b>	<b>1.438</b>	<b>199.326</b>
Ertragsteuern	- 41.867	- 410	- 42.277
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>156.021</b>	<b>1.028</b>	<b>157.049</b>
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens	155.661	1.028	156.689
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	360	0	360
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	4,76	0,03	4,80
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	4,76	0,03	4,80

Die Beibehaltung der alten Regelungen des IAS 19 im Geschäftsjahr 2013 hätte sich auf die betroffenen Posten der Bilanz und auf das Periodenergebnis prinzipiell ähnlich ausgewirkt wie in der oben dargestellten Vorperiode. Insbesondere die Amortisation der versicherungsmathematischen Verluste bei fortgesetzter Korridormethode hätte dabei wiederum den größten Einfluss auf das Ergebnis vor Zinsen und Steuern gehabt.

- Im Dezember 2010 hat der IASB eine Änderung zu IAS 12 „Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender Vermögenswerte“ veröffentlicht. Die Änderung beinhaltet eine Klarstellung über die Bemessung der latenten Steuern für nach IAS 40 zum beizulegenden Zeitwert bewertete Immobilien und führt dabei die widerlegbare Vermutung ein, dass die Realisierung des Buchwerts grundsätzlich durch Veräußerung erfolgt. Bei der Bemessung der latenten Steuern für nicht abnutzbare Vermögenswerte, die nach IAS 16 nach dem Neubewertungsmodell bewertet werden, soll stets von einer Veräußerung ausgegangen werden. Die Änderung ist in der EU erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder ab dem 1. Januar 2013 beginnen. Diese Änderung des IAS 12 hatte keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des LEONI Konzerns.
- Im Mai 2011 veröffentlichte der IASB IFRS 13 „Fair Value Measurement“, der erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden ist, das am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnt. Der Standard legt Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts fest und definiert umfassende quantitative und qualitative Angaben über die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Nicht zum Regelungsbereich des Standards gehört dagegen die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen oder können. IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als den Preis, den eine Partei in einer regulären Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts erhalten oder für die Übertragung einer Verbindlichkeit zahlen würde. Die neuen Vorschriften führten zu zusätzlichen Angabepflichten (siehe Textziffer 28) und hatten keine weiteren wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im Dezember 2011 veröffentlichte das IASB eine Änderung zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Aufgrund der geänderten Vorschriften waren Angaben zur Saldierung von Finanzinstrumenten erforderlich (siehe Textziffer 27). Die neuen Vorschriften führten im LEONI Konzernabschluss zu zusätzlichen Angabevorschriften und hatten keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im Mai 2012 veröffentlichte der IASB „Improvements to IFRSs 2009-2011“. Die Regelung beinhaltet Klarstellungen zu mehreren bestehenden Standards und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Sie hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des LEONI Konzerns.
- Im Mai 2013 veröffentlichte das IASB Änderungen zu IAS 36 „Wertminderungen von Vermögenswerten“. Die Änderungen schränken die Angabepflichten zum erzielbaren Betrag für alle zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen ein wesentlicher Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, ein. Eine Angabe ist nur für Vermögenswerte und zahlungsmittelgenerierende Einheiten erforderlich, wenn in der laufenden Periode eine Wertminderung erfasst oder rückgängig gemacht wurde. Die Regelungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. LEONI hat die Regelungen vorzeitig auf das Geschäftsjahr 2013 angewendet.

## Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

### A) Folgende von der Europäischen Union (EU) anerkannte Rechnungslegungsvorschriften wurden nicht angewendet, da sie erst zukünftig verpflichtend anzuwenden sind:

- Der IASB veröffentlichte im Mai 2011 mit IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“, IFRS 11 „Joint Arrangements“, IFRS 12 „Disclosure of Interest in Other Entities“ sowie den Folgeänderungen zu IAS 27 „Einzelabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ Neuerungen und Verbesserungen der Rechnungslegungsvorschriften und Angabevorschriften zu den Themen Konsolidierung, gemeinschaftliche Vereinbarungen bzw. Gemeinschaftsunternehmen und zu außerbilanziellen Aktivitäten. Diese genannten Vorschriften sind in der EU jeweils erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnt, wobei die EU eine vorzeitige Anwendung entsprechend des Erstanwendungszeitpunktes des IASB ab dem 1. Januar 2013 zulässt.
  - IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ zur Konzernrechnungslegung und die Interpretation SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“. IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschließlich der Zweckgesellschaften Anwendung findet.
  - IFRS 11 „Joint Arrangements“ ersetzt den IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und die Interpretation SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein At-Equity in den Konzernabschluss einbezogen.
  - IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, die bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen, welche sich bislang in IAS 31 bzw. IAS 28 befanden, sowie für strukturierte Unternehmen.
  - Der Anwendungsbereich von IAS 27 „Separate Financial Statements“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 10 und IFRS 12 allein auf die Bilanzierung von Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen in separaten Einzelabschlüssen eines Unternehmens beschränkt.
  - Der Regelungsbereich des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ (überarbeitet 2011) wurde mit der Verabschiedung von IFRS 11 und IFRS 12 neben den assoziierten Unternehmen auch auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet.
- Im Juni 2012 veröffentlichte der IASB eine „Transition Guidance“ als Ergänzung zu den IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12, die in der EU ebenfalls erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden ist, das am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnt, wobei die EU eine vorzeitige Anwendung entsprechend des Erstanwendungszeitpunktes des IASB ab dem 1. Januar 2013 zulässt.
- Am 31. Oktober 2012 wurde eine zusätzliche Ergänzung bzw. Änderung zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 hinsichtlich der Bilanzierung von Investmentgesellschaften („Investment Entities“) veröffentlicht, die ab dem 1. Januar 2014 anzuwenden ist. Unternehmen, die sich entsprechend der in dieser Ergänzung bzw.

geänderten Fassung des IFRS 10 niedergelegte Definitionen als Investmentgesellschaft qualifizieren, sind von bestimmten Konsolidierungspflichten ausgenommen. Sie müssen vielmehr ihre Tochtergesellschaften erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 9 Finanzinstrumente bilanzieren.

- Im Dezember 2011 veröffentlichte das IASB Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Die Änderungen beinhalten eine Klarstellung in den Aufrechnungsregeln. Darüber hinaus wurden zusätzliche Anwendungsleitlinien zur Aufrechnung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten in den Standard mit aufgenommen. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- Im Juni 2013 veröffentlichte das IASB Änderungen zu IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. Gemäß den Änderungen resultiert aus der Übertragung eines Sicherungsinstruments auf eine zentrale Gegenpartei und der daraus folgenden Novation unter bestimmten Voraussetzungen keine Auflösung einer bestehenden bilanziellen Sicherungsbeziehung. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Die Anwendung von IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 sowie der zwei überarbeiteten Standards IAS 27 und IAS 28 zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen wird keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise die Cashflows des Konzerns haben.

Hinsichtlich der übrigen beschriebenen Änderungen bzw. Neuerungen erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Allerdings können zusätzliche Anhangsangaben notwendig werden.

**B) Von der Europäischen Union (EU) sind folgende vom IASB oder IFRIC veröffentlichte Rechnungslegungsvorschriften noch nicht anerkannt worden:**

- Im Rahmen des IASB Projektes zur umfassenden Neuregelung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten hat der IASB im November 2009 als ersten Teil der Neuregelungen den IFRS 9 „Finanzinstrumente“ veröffentlicht, der zunächst nur die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten regelt. Hiernach sind finanzielle Vermögenswerte abhängig von ihren Charakteristika und unter Berücksichtigung der Geschäftsmodelle für die Verwaltung der finanziellen Vermögenswerte entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Eigenkapitalinstrumente sind immer zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, Wertschwankungen von Eigenkapitalinstrumenten dürfen aber im sonstigen Ergebnis erfasst werden, soweit diese Option bei ihrem Zugang festgelegt wurde.

Im Oktober 2010 veröffentlichte der IASB den zweiten Teil von IFRS 9 mit den neuen Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten. Die neuen Regelungen ändern insbesondere die Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anwendung der sogenannten „Fair-Value-Option“ erfolgswirksam bewertet werden. Alle sonstigen Regelungen in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten wurden unverändert aus IAS 39 in den neuen IFRS 9 übernommen.

Im November 2013 gab das IASB Ergänzungen zu IFRS 9 heraus, die neue Regelungen zum Hedge-Accounting enthalten und die entsprechenden Regelungen in IAS 39 ersetzen. Mit diesen Ergänzungen wurde ein neues allgemeines Modell für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen in den Standard eingefügt, das den Umfang der infrage kommenden Grundgeschäfte und Sicherungsinstrumente erweitert. Ein wesentlicher Unterschied zum bisherigen Modell der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nach IAS 39 besteht in der Abschaffung des 80 – 125 Prozent-Intervalls effektiver Sicherungsbeziehungen und der zwingenden Überprüfung der Effektivität von Sicherungsbeziehungen. Das neue Modell des IFRS 9 erfordert den Nachweis eines wirtschaftlichen Zusammenhangs zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument, ohne die Vorgabe quantitativer Schwellenwerte. Allerdings enthalten die Ergänzungen zu IFRS 9 ein Methodenwahlrecht, sämtliche Sicherungsbeziehungen nach den bestehenden Regelungen des IAS 39 oder nach den neuen Vorschriften des IFRS 9 abzubilden. Des Weiteren hat das IASB den bisher in IFRS 9 enthaltenen Zeitpunkt für seine verpflichtende Erstanwendung ab dem 1. Januar 2015 aufgehoben. Ein neuer Erstanwendungszeitpunkt wird erst festgelegt, wenn der Standard vollständig vorliegt. Beschlossen hat das IASB aber bereits, dass IFRS 9 frühestens für Berichtsperioden in Kraft tritt, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen.

- Im November 2013 hat das IASB Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ herausgegeben. Geändert wurden die Vorschriften in IAS 19 in Bezug auf Beiträge von Arbeitnehmern oder dritten Parteien, die mit der Dienstzeit verknüpft sind. Sofern der Betrag der Beiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre ist, können die Beiträge als Reduzierung des Dienstzeitaufwands in der Periode erfasst werden, in der die entsprechende Dienstzeit erbracht wird. Bei einer Abhängigkeit der Beiträge von der Anzahl der Dienstjahre müssen gemäß IAS 19.70 die Beiträge den Dienstzeitperioden zugerechnet werden. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen.
- Im Dezember 2013 veröffentlichte der IASB „Improvements to IFRSs 2010 – 2012“. Die Regelung beinhaltet sieben Klarstellungen zu sieben bestehenden Standards und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen.
- Ebenfalls im Dezember 2013 veröffentlichte der IASB „Improvements to IFRSs 2011-2013“. Die Regelung beinhaltet vier Klarstellungen zu vier bestehenden Standards und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2014 beginnen.
- Im Mai 2013 veröffentlichte das IASB den IFRIC 21 „Abgaben“. Die Interpretation stellt für Abgaben, die durch eine Regierungsinstanz erhoben werden und die nicht in den Anwendungsbereich eines anderen IFRS fallen, klar, wie und insbesondere wann solche Verpflichtungen nach IAS 37 „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ zu passivieren sind. Die Regelungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Die vorstehenden Regelungen sind zukünftig verpflichtend anzuwenden, soweit sie von der EU anerkannt werden. Die Auswirkungen dieser geänderten bzw. neuen Regelungen werden vom Konzern analysiert. Der derzeitige Analysestand lässt noch keine Aussage der voraussichtlichen Auswirkung der geänderten Vorschriften auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu.

## 4 | Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 20 inländische und 63 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen der LEONI AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Im Konsolidierungskreis sind keine Zweckgesellschaften im Sinne des SIC 12 enthalten, da LEONI keine Unternehmen beherrscht, die zu einem bestimmten Zweck ohne oder nur mit geringer Kapitalbeteiligung gegründet wurden.

Anzahl der vollkonsolidierten Gesellschaften		
	31.12.2013	31.12.2012
Inland	21	21
Ausland	63	66
<b>Gesamt</b>	<b>84</b>	<b>87</b>

Durch eine segmentübergreifende Verschmelzung der drei slowakischen Tochtergesellschaften zu einer Rechtseinheit, der LEONI Autokabel Slovakia spol. s.r.o. (LAS), welche in LEONI Slovakia spol. s.r.o. umbenannt wurde, sind zwei Rechtseinheiten – die LEONI Slovakia spol. s.r.o. in Nová Dubnica und die LEONI Cable Slovakia spol. s.r.o. in Stará Turá – untergegangen. Alle Standorte existieren aber innerhalb der einen Rechtseinheit weiterhin, sodass sich materiell keine Änderung ergab. Ebenfalls durch segmentübergreifende Verschmelzung der italienischen Tochtergesellschaft LEONI Silitherm S.r.l. des Segments Wire & Cable Solutions mit Sitz in Monticelli d'Ongina auf die LEONI Wiring Systems Italy S.r.l. des Segments Wiring Systems Division mit Sitz in Felizzano ist erstere ausgeschieden. Letztere wurde nach der Verschmelzung in LEONI Italy S.r.l. mit Sitz in Felizzano umbenannt. Beide operativen Standorte sind weiterhin für ihr jeweiliges Segment tätig. Die bereits seit längerem operativ nicht mehr tätigen chinesischen Tochtergesellschaften LEONI Wiring Systems (Liuzhou) Co. Ltd., Weihai DK Electronic Co. Ltd. und Weihai Deakeyung Electronic Device Assemble Co. Ltd. sind durch Löschung ausgeschieden. Neu in den Konsolidierungskreis wurden zwei im Geschäftsjahr gegründete chinesische Bordnetz-Werke, Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd. und LEONI Wiring Systems (Tieling) Co. Ltd., sowie die im Jahr 2013 gegründete serbische Gesellschaft LEONI WCS Southeast Europe d.o.o. im Segment Wire & Cable Solutions aufgenommen.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2013 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

## 5 | Akquisitionen und Veräußerungen von Tochterunternehmen

### Geschäftsjahr 2013:

In der aktuellen Berichtsperiode wurden weder Unternehmen erworben noch Tochtergesellschaften veräußert. Im Juli 2013 wurden im Rahmen eines „asset-deals“ die Leonische Waren Aktivitäten des Segments Wire & Cable Solutions in Italien zu 120 T€ veräußert. Diese Gegenleistung ist dem Konzern im dritten Quartal zugeflossen. Es sind keine liquiden Mittel abgegangen. Die Aktiva der Konzernbilanz verminderten sich durch diesen Verkauf um 1.376 T€. Es handelte sich im Wesentlichen um Maschinen und Vorräte. Des Weiteren gingen Verbindlichkeiten in Höhe von 374 T€ ab. Aus der Transaktion entstand ein Veräußerungsverlust von 882 T€.

### Geschäftsjahr 2012:

Am 4. Januar 2012 übernahm LEONI die restlichen 50 Prozent der Anteile an dem südkoreanischen Gemeinschaftsunternehmen Daekyeung T&G Co. Ltd. mit Sitz in Busan zu einem Preis von 39.000 Mio. koreanische Won (KRW), wobei 20.000 Mio. KRW bzw. 13.532 T€ am Übernahmetag und 19.000 Mio. KRW bzw. 13.562 T€ im Dezember 2012 gezahlt wurden. Die Gegenleistung für die restlichen Anteile betrug 24.301 T€. Unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel in Höhe von 2.074 T€ sowie der erhaltenen Zahlungen aus der Absicherung des Währungskurses in Höhe von 1.543 T€ betrug die zahlungswirksame Gegenleistung 23.477 T€. Transaktionskosten in Höhe von 248 T€ wurden als Aufwand verbucht und in den Verwaltungskosten erfasst. Das südkoreanische Unternehmen inklusive seiner vier chinesischen Tochterunternehmen ist dem Segment Wiring Systems zugeordnet und fertigt insbesondere für die Kunden General Motors, SsangYong und Volvo Bordnetz-Systeme. Zweck der Komplettübernahme war es, den südkoreanischen Automobilmarkt schneller zu erschließen und die Einbindung der Fertigungsstandorte in das globale Produktionsnetzwerk von LEONI voranzutreiben.

Die Erstkonsolidierung wurde mit dem Erhalt der Beherrschung über das Unternehmen zum Erwerbszeitpunkt, dem 4. Januar 2012 vorgenommen. Bei der Erstkonsolidierung überstieg die Summe aus Gegenleistung und beizulegendem Zeitwert der bestehenden Anteile in Höhe von 48.602 T€ den Betrag der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden, die ebenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Daraus resultierte ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.359 T€, der für Synergien, den Mitarbeiterstamm und Neukundenpotentiale anfiel. Der Geschäfts- und Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Die nachfolgende Übersicht zeigt den beizulegenden Zeitwert der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt:

[ T€ ]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	43.117
Sachanlagen	31.408
Vorräte	36.669
Latente Steuern	1.266
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.805
Liquide Mittel	2.074
Sonstige Vermögenswerte	6.647
	<b>139.986</b>
Latente Steuern	9.974
Finanzschulden	50.594
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.697
Pensionsrückstellungen	2.349
Rückstellungen	701
Sonstige Verbindlichkeiten	3.428
	<b>97.743</b>
<b>Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens</b>	<b>42.243</b>
Gegenleistungen	24.301
Beizulegender Zeitwert der bestehenden Anteile	24.301
Beizulegender Zeitwert der Nettovermögens	42.243
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>6.359</b>

Der Bruttobetrag der übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug 18.916 T€. Die zugehörige Wertberichtigung betrug 131 T€. Der Beitrag der erworbenen Gesellschaften im Jahr 2012 zum Konzernumsatz war 120.531 T€ und zum Konzernüberschuss -17.480 T€. Aus der Bewertung der bereits bestehenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert entstand ein Ertrag in Höhe von 2.721 T€. Zudem wurde ein bis zum Übernahmestichtag im sonstigen Ergebnis erfasster Währungsgewinn aus den Altanteilen in Höhe von 2.232 T€ in der Gewinn- und Verlustrechnung 2012 realisiert. Beide vorgenannten Effekte wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

Am 10. Januar 2012 wurden Daekyeung T&G Co. Ltd. und die bereits bestehende südkoreanische Tochtergesellschaft LEONI Wiring Systems Korea Inc. mit Sitz in Seoul verschmolzen. Die Gesellschaft firmiert unter dem Namen LEONI Wiring Systems Korea Inc. und hat ihren Sitz in Busan.

Am 1. Mai 2012 erwarb LEONI im Rahmen eines asset-deals den Entwicklungsbetrieb für Steckersysteme von der Firma FCT electronic GmbH in München. Mit dem Erwerb erreichte LEONI einen wichtigen strategischen Schritt zum systematischen Kompetenzaufbau für Steck- und Steckverbindingssysteme. Neben dem spezifischen Entwicklungs-Know-how wurde ein elfköpfiges Team aus Spezialisten und Fachkräften zum Aufbau der Business Unit Connectivity gewonnen, die dem Segment Wiring Systems zugeordnet ist. Der erstmalige Einbezug des erworbenen Geschäftsbetriebs erfolgte mit Erhalt der Beherrschung zum 1. Mai 2012. Die nachfolgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt. Der Kaufpreis bzw. die zahlungswirksam übertragene Gegenleistung in Höhe von 1.023 T€ überstieg diese um 330 T€, sodass ein Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen wurde, der auf den erworbenen Mitarbeiterstamm und Synergien entfiel.

[ T€ ]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	513
Sachanlagen	194
	<b>707</b>
Sonstige Verbindlichkeiten	14
<b>Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens</b>	<b>693</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	330
<b>Übertragene Gegenleistung</b>	<b>1.023</b>

Die Aktivitäten trugen im Geschäftsjahr 2012 nicht zum Konzernumsatz, jedoch 95 T€ zum Konzernergebnis bei.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2012 angefallenen Gegenleistungen für die Akquisitionen und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[ T€ ]	Übertragene Gegenleistung	Davon zahlungswirksam	Differenz
LEONI Con-Tech GmbH (Asset Deal mit FCT electronic GmbH, München)	1.023	1.023	0
Daekyeung T&G Co. Ltd.	24.301	23.477	824
<b>Gesamt</b>	<b>25.324</b>	<b>24.500</b>	<b>824</b>

LEONI verkaufte am 19. März 2012 alle Anteile an ihrem Schweizer Tochterunternehmen LEONI Studer Hard AG, das dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet war. Anfang des Jahres 2012 wurde die Gesellschaft auf das Sterilisationsgeschäft, das die Bestrahlung von Medizinprodukten, Arzneimitteln und Verpackungen beinhaltet, fokussiert. Das Sterilisationsgeschäft erwirtschaftete im Jahr 2011 rund 8,4 Mio. €. Das Tochterunternehmen schied am Tage des Verkaufs aus dem Konsolidierungskreis aus, da zu diesem Zeitpunkt auch die Beherrschung über das Unternehmen auf den Erwerber überging. Die vom Erwerber zu erbringende Gegenleistung betrug 51.031 T€, wobei eine Kaufpreisanpassung im zweiten und dritten Quartal in Höhe von 1.346 T€ berücksichtigt wurde. Aus dem Verkauf realisierte der Konzern einen in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfassten Endkonsolidierungsgewinn in Höhe von 28.316 T€. Dieser beinhaltet einen Währungsgewinn in Höhe von 9.943 T€, der aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wurde. Folgende Übersicht zeigt die abgegangenen Vermögenswerte und Schulden.

[ T€ ]	Bei Verkauf abgegangen
Immaterielle Vermögenswerte	434
Geschäfts- oder Firmenwert	10.320
Sachanlagen	27.243
Vorräte	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	812
Liquide Mittel	43
Sonstige Vermögenswerte	634
	<b>39.507</b>
Sonstige Verbindlichkeiten	631
Pensionsrückstellungen	316
Sonstige Rückstellungen	748
Latente Steuern	3.621
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.533
	<b>6.849</b>
<b>Buchwert des Nettovermögens</b>	<b>32.658</b>
Erhaltene Gegenleistung	51.031
<b>Veräußerungsgewinn</b>	<b>18.373</b>

Der Konzern vereinnahmte aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG eine Zahlung von 51.031 T€, sodass unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel in Höhe von 43 T€ dem Konzern 50.988 T€ im Geschäftsjahr 2012 zugeflossen sind.

## 6 | Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Staatliche Zuwendungen	5.951	7.670
Sonstige Steuern	1.503	2.323
Gewinne aus Veräußerungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.192	4.957
Auflösung von Rückstellungen	703	2.291
Miet- und Leasingverträge	166	138
Gewinn aus dem Verkauf der LEONI Studer Hard AG, Schweiz	0	18.373
Währungsgewinne	0	8.168
Neubewertung von bereits gehaltenen Geschäftsanteilen	0	2.721
Leistungen an assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	12	12
Sonstige	922	2.237
	<b>10.449</b>	<b>48.890</b>

Die erfolgsbezogenen Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 5.951 T€ entfallen wie im Vorjahr (7.670 T€) nahezu ausschließlich auf das Segment Wiring Systems. Detaillierte Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7. Die Buchgewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten entfallen mit 974 T€ (Vorjahr: 3.075 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 218 T€ (Vorjahr: 1.921 T€) auf das Segment Wiring Systems. Bei der Auflösung von Rückstellungen handelte es sich wie im Vorjahr fast ausschließlich um Restrukturierungsrückstellungen. Sie entfielen mit 445 T€ (Vorjahr: 1.905 T€) auf das Segment Wiring Systems und mit 9 T€ (Vorjahr: 249 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions.

Der Ertrag aus der Neubewertung von bereits gehaltenen Geschäftseinheiten in Höhe von 2.721 T€ im Vorjahr resultierte aus der Zeitwertbewertung der bereits vor der Übernahme an Daekyeong T&G Co. Ltd. gehaltenen Anteile (siehe Textziffer 5). Das positive Währungsergebnis im Vorjahr in Höhe von 8.168 T€ entfiel im Wesentlichen auf die aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebuchten Währungsgewinne aus dieser Transaktion und aus dem Verkauf der gesamten Anteile an der LEONI Studer Hard AG in der Schweiz.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 31.315 T€ (Vorjahr: 16.955 T€) beinhalteten Folgendes:

[ T€ ]	2013	2012
Restrukturierungsaufwand	21.542	9.543
Factoring-Aufwand	2.884	2.979
Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	2.475	1.791
Bußgeld aus Kartellverfahren	1.378	0
Währungsverluste	606	0
Sonstige Steuern	436	242
Zuwendungen an Mitarbeiter und Spenden	131	784
Fair-Value Bewertung von Derivaten aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	205
Sonstige	1.863	1.411
	<b>31.315</b>	<b>16.955</b>

Die Restrukturierungsaufwendungen betrafen mit 8.894 T€ (Vorjahr: 907 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und mit 12.648 T€ (Vorjahr: 8.636 T€) das Segment Wiring Systems. Es handelte sich im Wesentlichen um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in der Textziffer 23) beinhalten. Im Segment Wire & Cable Solutions handelte es sich fast ausschließlich um Maßnahmen an deutschen Standorten, im Wesentlichen an unserem Standort in Stolberg. Im Segment Wiring Systems entfielen die Aufwendungen nahezu gänzlich auf Produktionsstandorte in Nordafrika und betrafen dort insbesondere die Schließung des marokkanischen Werkes in Bouznika. Die Restrukturierungsaufwendungen entfielen mit 17.401 T€ (Vorjahr: 8.801 T€) auf die Umsatzkosten, mit 1.713 T€ (Vorjahr: 80 T€) auf die Vertriebskosten, mit 2.045 T€ (Vorjahr: 424 T€) auf die allgemeinen Verwaltungskosten und mit 383 T€ (Vorjahr: 238 T€) auf die Forschungs- und Entwicklungskosten.

Die Verluste aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 2.475 T€ (Vorjahr: 1.791 T€) beinhalteten in Höhe von 882 T€ den Verlust aus dem Verkauf der Leonische Waren Aktivitäten in Italien (siehe Textziffer 5).

Details zu dem im Geschäftsjahr angefallenen Bußgeld aus Kartellverfahren sind in Textziffer 26 zu finden.

Die Währungsverluste betragen 606 T€ (Vorjahr: Währungsgewinne: 8.168 T€). Zusammen mit den Währungsverlusten aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 1.716 T€ (Vorjahr Währungsgewinn: 3.457 T€), die in den Finanzerträgen enthalten waren, ergab sich insgesamt ein Währungsverlust von 2.322 T€ (Vorjahr: Währungsgewinn 11.625 T€).

## 7 | Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2013 erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt 12.970 T€ (Vorjahr: 10.114 T€). In Höhe von 1.768 T€ (Vorjahr: 2.444 T€) handelte es sich im Wesentlichen um Zuschüsse zur Altersteilzeit und um Zuwendungen für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Diese Erträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit den angefallenen Aufwendungen verrechnet. In Höhe von 5.951 T€ (Vorjahr: 7.670 T€) handelte es sich um erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand im Wesentlichen zur Förderung der Exportwirtschaft in Ägypten und China. Darin enthalten sind 800 T€ aus der staatlichen Zuwendung im Jahr 2010 zum Werksaufbau in Serbien, die mit der Schaffung und dreijährigen Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen verbunden war. Die genannten Erträge von 5.951 T€ wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 6) und entfallen wie im Vorjahr fast ausschließlich auf das Segment Wiring Systems. Im Geschäftsjahr 2013 erhielt der Konzern weitere erfolgsbezogene Zuschüsse in Höhe von 5.251 T€ in Serbien für den Aufbau eines zweiten Werks zur Bordnetzfertigung. Diese Zuwendungen wurden unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen und werden, sobald die korrespondierenden Aufwendungen für den Werksaufbau anfallen, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Auch diese Zuwendungen sind an die Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen geknüpft.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 74 T€ (Vorjahr: 485 T€) erfasst. Sie wurden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

## 8 | Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Bei den Finanzerträgen in Höhe von 543 T€ (Vorjahr: 4.729 T€) handelte es sich ausschließlich um Zinserträge. Im Vorjahr waren in dieser Position neben den Zinserträgen in Höhe von 1.272 T€ Währungsgewinne von 3.457 T€ enthalten. Sämtliche Zinserträge wurden wie im Vorjahr unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt.

Die Finanzaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Zinsaufwendungen	26.512	38.164
Nettozinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen	4.015	4.118
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	486	1.152
Währungsverluste	1.716	0
<b>Finanzaufwendungen</b>	<b>32.729</b>	<b>43.434</b>

Die Zinsaufwendungen enthielten in Höhe von 22.971 T€ (Vorjahr: 29.261 T€) Zinsen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden.

## 9 | Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Laufende Ertragsteuern		
Deutschland	2.172	4.633
Andere Länder	36.454	45.131
	<b>38.626</b>	<b>49.764</b>
Latente Steuern		
Deutschland	- 6.418	929
Latente Steuern	- 6.884	- 8.416
	<b>- 13.302</b>	<b>- 7.487</b>
<b>Ertragsteuern</b>	<b>25.324</b>	<b>42.277</b>

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 25.324 T€ (Vorjahr: 42.777 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 2.614 T€ (Vorjahr: 1.139 T€ Steuerertrag) wurde ein Steueraufwand im sonstigen Ergebnis erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der der Vermögenswert oder die Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Bei den deutschen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2013 für die Berechnung der latenten Steuern unverändert zum Vorjahr ein Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent für alle temporären Differenzen angewandt. Weiterhin berücksichtigt wurde ein Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) auf die Körperschaftsteuer

sowie ein durchschnittlicher Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,8 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent). Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergab sich für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften somit ein kombinierter Steuersatz von 29,6 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent). Bei ausländischen Gesellschaften wurden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen des durchschnittlichen Gewerbesteuersatzes in Deutschland als auch Änderungen ausländischer Steuersätze ertragswirksam in Höhe von 1.572 T€ (Vorjahr: 2.209 T€) erfasst. Die geänderten Steuersätze im Ausland betrafen hauptsächlich Mexiko und England. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt hauptsächlich eine Tochtergesellschaft in China. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils ausgewiesenen Steueraufwand bzw. der erwarteten zur jeweils ausgewiesenen Steuerquote. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde der im Geschäftsjahr in Deutschland gültige kombinierte Steuersatz auf das Einkommen in Höhe von 29,6 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

	2013		2012	
	[ T€ ]	[ % ]	[ T€ ]	[ % ]
Erwarteter Steueraufwand (2013: 29,6 %; 2011: 28,9 %)	38.841	29,6	57.605	28,9
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	-15.893	-12,1	-17.886	-0,9
Änderung des Steuersatzes / Steuerrechts	-1.572	-1,2	-2.209	-1,1
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	-1.064	-0,8	-2.697	-1,3
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	4.233	3,2	1.808	0,9
Ausländische Quellensteuer	1.946	1,5	1.225	0,6
Periodenfremder Steueraufwand / -ertrag	-3.317	-2,5	4.212	2,1
Sonstiges	2.150	1,6	219	0,1
<b>Tatsächlicher Steueraufwand / Steuersatz</b>	<b>25.324</b>	<b>19,3</b>	<b>42.277</b>	<b>21,2</b>

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von -1.064 T€ (Vorjahr: -2.697 T€) handelte es sich in Höhe von 7.400 T€ (Vorjahr: 1.604 T€) um im Geschäftsjahr nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betrafen wie im Vorjahr im Wesentlichen latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen, wenn hinsichtlich der Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge aufgrund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestanden. In Höhe von 1.137 T€ (Vorjahr: 1.236 T€) wurden aktive latente Steuern abgeschrieben, die in Vorperioden im Wesentlichen auf Verlustvorträge angesetzt worden waren. In Höhe von -6.963 T€ (Vorjahr: -5.482 T€) waren in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Diese Zuschreibungen wurden im Wesentlichen auf latente Steuern für Verlustvorträge vorgenommen, deren zukünftige Nutzung infolge der Verschmelzung von zwei italienischen Tochtergesellschaften und einer Umstrukturierung in China erwartet wird. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, enthielt die Position -2.638 T€ (Vorjahr: -55 T€).

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergaben sich aus Buchungsunterschieden (temporären Differenzen) in den folgenden Bilanzposten sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen:

[ T€ ]	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2013	2012	2013	2012
Vorräte	9.671	9.216	627	1.996
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.931	4.064	-997	-1.266
Sachanlagen	3.715	3.899	-136	553
Immaterielle Vermögenswerte	1.149	1.219	-62	-384
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	453	488	-32	-190
Steuerliche Verlustvorträge	65.273	51.670	14.633	5.206
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	15.013	18.441	-2.213	-5.695
Pensionsrückstellungen	23.203	23.620	486	-140
Summe	121.408	112.617		
Wertberichtigung	-34.074	-30.993	-3.805	670
<b>Aktive latente Steuern (vor Saldierung)</b>	<b>87.334</b>	<b>81.624</b>		
Vorräte	8.434	9.283	1.098	922
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.701	4.842	260	-475
Sachanlagen	27.512	27.433	255	233
Immaterielle Vermögenswerte	20.710	23.440	2.466	3.775
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	6.381	6.252	-135	-240
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	4.573	5.894	741	2.764
Pensionsrückstellungen	851	765	116	-242
<b>Passive latente Steuern (vor Saldierung)</b>	<b>73.162</b>	<b>77.909</b>		
<b>Latenter Steuerertrag / -aufwand</b>			<b>13.302</b>	<b>7.487</b>
<b>Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern</b>	<b>14.172</b>	<b>3.715</b>		

In Höhe von 34.074 T€ (Vorjahr: 30.993 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt.

Der Nettobetrag der aktiven und passiven latenten Steuern ergab sich wie folgt:

[ T€ ]	2013	2012
Aktive latente Steuern	91.073	83.151
Wertberichtigung	-34.074	-30.993
<b>Nettobetrag der aktiven latenten Steuern</b>	<b>56.999</b>	<b>52.158</b>
<b>Passive latente Steuern</b>	<b>42.827</b>	<b>48.443</b>
<b>Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern</b>	<b>14.172</b>	<b>3.715</b>

Latente Steuern auf sogenannte „Outside Basis Differences“ (Differenzen zwischen den Nettovermögen inklusive Geschäfts- und Firmenwerten der Tochterunternehmen und dem jeweiligen steuerlichen Wert der Anteile an den Tochterunternehmen) wurden nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen beispielsweise durch Ausschüttungen gesteuert werden kann und für die absehbare Zukunft keine wesentlichen Steuereffekte zu erwarten sind. Die „Outside Basis Differences“ betragen zum 31. Dezember 2013 203.229 T€ (Vorjahr: 180.817 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von insgesamt 222.225 T€ (Vorjahr: 185.959 T€), davon sind 121.677 T€ (Vorjahr: 70.358 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 und in Frankreich seit dem Veranlagungszeitraum 2011 vorgetragene Verluste nur bis zu einem Betrag von 1.000 T€ uneingeschränkt von den positiven Einkünften abgezogen werden. Ein verbleibender Betrag an positiven Einkünften kann bis zu 60 Prozent um vorgetragene Verluste gemindert werden. Die nicht unbegrenzt vortragsfähigen steuerlichen Verlustvorträge betrafen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2033 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge:

[ T€ ]		2013
Nutzbar bis	2014	1.625
Nutzbar bis	2015	1.653
Nutzbar bis	2016	3.611
Nutzbar bis	2017	1.812
Nutzbar bis	2018	6.815
Nutzbar bis	2019	983
Nutzbar bis	2020	2.278
Nutzbar bis	2021	8.127
Nutzbar bis	2022	28.319
Nutzbar bis	2023	18.857
Nutzbar bis	2024	19.382
Nutzbar bis	2025	81
Nutzbar bis	2026	212
Nutzbar bis	2027	1.267
Nutzbar bis	2028	2.084
Nutzbar bis	2033	3.442

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 30.013 T€ (Vorjahr: 7.643 T€), die alle nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig sind. Die Verrechnungsmöglichkeiten mit zukünftigen positiven Einkünften entsprechen denen der körperschaftsteuerlichen Verlustvorträge.

Im Geschäftsjahr wurden inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 573 T€ (Vorjahr: 4.666 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 573 T€ (Vorjahr: 1.683 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge wurden in Höhe von 12.485 T€ (Vorjahr: 9.289 T€) genutzt. Verlustvorträge auf ausländische anrechenbare Ertragsteuern wurden im Geschäftsjahr nicht in Anspruch genommen (Vorjahr: 5.551 T€).

## 10 | Sonstiges Ergebnis

Die folgende Übersicht zeigt die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses und die zugehörigen Steuereffekte:

[ T€ ]	01.01. – 31.12.2013			01.01. – 31.12.2012		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste	2.405	- 1.399	1.006	- 25.485	4.855	- 20.630
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	- 15.789	2	- 15.787	- 3.444	- 2	- 3.446
Veränderung der Marktbewertung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	- 137	30	- 107	137	- 30	107
Veränderung unrealisierter Gewinne/Verluste aus Cash Flow Hedges	3.511	- 1.247	2.264	9.930	- 3.684	6.246
Veränderung des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	0	0	0	- 2.279	0	- 2.279
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>- 10.010</b>	<b>- 2.614</b>	<b>- 12.624</b>	<b>- 21.141</b>	<b>1.139</b>	<b>- 20.002</b>

## 11 | Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen

[ T€ ]	2013	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	502.663	460.422
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19.531	17.726
	<b>522.194</b>	<b>478.148</b>
<b>Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen</b>	<b>46.931</b>	<b>41.826</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 122.485 T€ (Vorjahr: 91.325 T€) gemindert. Die für das Factoring angefallenen Zinsen betragen 1.639 T€ (Vorjahr: 2.079 T€) und die Gebühren 1.245 T€ (Vorjahr: 900 T€).

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelte es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 21.504 T€ (Vorjahr: 15.193 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprachen den Erlösen.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

[ T€ ]	2013	2012
<b>Stand Wertberichtigungen zum 01.01.</b>	<b>7.155</b>	<b>10.252</b>
Konsolidierungskreisänderung	0	139
Kursdifferenzen	4	22
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.624	2.587
Verbrauch	- 1.241	- 3.404
Auflösung	- 1.999	- 2.441
<b>Stand Wertberichtigungen zum 31.12.</b>	<b>5.543</b>	<b>7.155</b>

Wertberichtigungen auf langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen bestanden weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr.

Folgende Tabelle zeigt lang- und kurzfristige finanzielle Forderungen, die am Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig sind, sowie die überfälligen Forderungen, die nicht wertgemindert waren:

[ T€ ]	Buchwert	davon: Zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig		davon: Zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
		Weniger als 30 Tage	Zwischen 30 und 60 Tagen	Zwischen 61 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 180 Tagen	Zwischen 181 und 360 Tagen	Mehr als 360 Tage	
<b>31.12.2013</b>								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	502.663	451.272	27.685	9.519	1.261	3.706	3.176	6.598
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	46.931	46.931	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	18.658	17.557	204	144	76	104	153	420
<b>31.12.2012</b>								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	460.422	401.342	35.529	11.821	3.393	7.167	1.885	375
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	41.826	41.826	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	19.277	18.135	584	102	81	4	98	273

Das maximale Kreditausfallrisiko belief sich auf den Buchwert des Forderungsbestandes. Hinsichtlich der weder wertgeminderten Forderungen noch des in Zahlungsverzug befindlichen Bestands an Forderungen ergaben sich am Abschlussstichtag keine Anzeichen dafür, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

In Höhe von 152.906 T€ (Vorjahr: 115.969 T€) waren Forderungen kreditversichert. Wie im Vorjahr waren keine Forderungen besichert.

## 12 | Sonstige Vermögenswerte

[ T€ ]	2013	2012
Umsatzsteuerforderungen	48.425	51.698
Geleistete Anzahlungen	10.784	10.426
Abgegrenzte Aufwendungen	9.943	7.378
Forderungen gegenüber Versicherungen	4.428	3.785
Forderungen aus sonstigen Steuern	3.765	2.826
Übrige Vermögenswerte	4.885	4.475
	<b>82.230</b>	<b>80.588</b>

## 13 | Vorräte

[ T€ ]	2013	2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	227.563	210.576
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	88.537	88.011
Fertige Erzeugnisse und Waren	193.598	189.948
	<b>509.698</b>	<b>488.535</b>

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 18.931 T€ (Vorjahr: 15.347 T€). Die Bestandsabwertungen waren im Geschäftsjahr 2013 wie im Vorjahr in voller Höhe in den Umsatzkosten enthalten.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 2.354.687 T€ (Vorjahr: 2.294.370 T€).

Im Buchwert waren Vorräte in Höhe von 26.466 T€ (Vorjahr: 30.027 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

## 14 | Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte

Bei den zum Verkauf bestimmten Vermögenswerten in Höhe von 7.965 T€ handelt es sich um ein Gebäude an unserem marokkanischen Standort Bouznika des Segments Wiring Systems, der im Geschäftsjahr 2013 restrukturiert wurde. Zur Restrukturierung siehe Textziffer 6. Seit November 2013 knüpft LEONI Kontakte zu Interessenten. Erste Verhandlungen auch zum Kaufpreis wurden bereits mit potentiellen Käufern geführt. Der Verkauf ist im ersten Halbjahr 2014 vorgesehen.

## 15 | Sachanlagen

[ T€ ]	Grundstücke, grund- stücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
<b>Nettobuchwert 1. Januar 2012</b>	<b>227.780</b>	<b>293.802</b>	<b>55.830</b>	<b>48.536</b>	<b>625.948</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2012	340.048	758.863	192.425	48.592	1.339.928
Währungsunterschiede	2.243	1.792	225	- 14	4.246
Zugang	20.270	53.362	17.725	55.359	146.716
Zugang Konsolidierungskreis	12.202	13.062	4.771	1.568	31.603
Abgang	3.683	30.229	10.000	156	44.068
Abgang Konsolidierungskreis	13.569	19.241	1.007	833	34.650
Umgliederung	3.832	43.707	7.675	- 55.214	0
31. Dezember 2012	361.343	821.316	211.814	49.302	1.443.775
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2012	112.268	465.061	136.595	56	713.980
Währungsunterschiede	313	1.181	165	- 5	1.654
Zugang Abschreibungen	12.648	63.562	19.834	0	96.044
Abgang	1.645	27.227	8.870	0	37.742
Abgang Konsolidierungskreis	1.467	5.824	116	0	7.407
31. Dezember 2012	122.117	496.753	147.608	51	766.529
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2012</b>	<b>239.226</b>	<b>324.563</b>	<b>64.206</b>	<b>49.251</b>	<b>677.246</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2013	361.343	821.316	211.814	49.302	1.443.775
Währungsunterschiede	- 4.377	- 9.547	- 1.609	- 829	- 16.362
Zugang	13.374	51.539	20.651	70.620	156.184
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	12.589	0	0	0	12.589
Abgang	26.923	19.369	13.065	188	59.545
Umgliederung	2.669	38.951	11.561	- 53.181	0
31. Dezember 2013	358.675	882.890	229.352	65.724	1.536.641
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2013	122.117	496.753	147.608	51	766.529
Währungsunterschiede	- 752	- 4.355	- 790	- 7	- 5.904
Zugang Abschreibungen	12.504	67.815	21.032	0	101.351
Umgliederung zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	4.624	0	0	0	4.624
Abgang	184	18.508	11.801	0	30.493
31. Dezember 2013	129.061	541.705	156.049	44	826.859
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2013</b>	<b>229.614</b>	<b>341.185</b>	<b>73.303</b>	<b>65.680</b>	<b>709.782</b>

Im Geschäftsjahr wurden wie im Vorjahr keine Zinsen aktiviert.

Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen wurden in Höhe von 74 T€ (Vorjahr: 485 T€) von den Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezogen.

Im Geschäftsjahr sind wie im Vorjahr keine Wertminderungsaufwendungen im Sachanlagevermögen entstanden.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

Für untergegangene und außer Betrieb genommene Sachanlagen erhielt der Konzern im Vorjahr Entschädigungen in Höhe von 33 T€.

## 16 | Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
<b>Nettobuchwert 1. Januar 2012</b>	<b>25.441</b>	<b>29.514</b>	<b>1.901</b>	<b>2.228</b>	<b>59.084</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2012	82.951	89.408	9.906	2.355	184.620
Währungsunterschiede	195	2.037	196	16	2.444
Zugang	4.453	0	0	3.046	7.499
Zugang Konsolidierungskreis	931	42.700	0	0	43.631
Abgang	1.126	0	115	0	1.241
Abgang Konsolidierungskreis	955	1.921	0	0	2.876
Umgliederung	1.691	0	312	-2.003	0
31. Dezember 2012	88.140	132.224	10.299	3.414	234.077
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2012	57.510	59.894	8.005	127	125.536
Währungsunterschiede	189	200	183	0	572
Zugang Abschreibungen	7.191	12.498	469	0	20.158
Abgang	773	0	66	0	839
Abgang Konsolidierungskreis	521	1.921	0	0	2.442
31. Dezember 2012	63.596	70.671	8.591	127	142.985
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2012</b>	<b>24.544</b>	<b>61.553</b>	<b>1.708</b>	<b>3.287</b>	<b>91.092</b>
Anschaffungskosten 1. Januar 2013	88.140	132.224	10.299	3.414	234.077
Währungsunterschiede	-426	-1.403	-189	1	-2.017
Zugang	7.867	0	205	4.122	12.194
Abgang	852	0	0	32	884
Umgliederung	972	0	22	-994	0
31. Dezember 2013	95.701	130.821	10.337	6.511	243.370
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2013	63.596	70.671	8.591	127	142.985
Währungsunterschiede	-275	-247	-164	0	-686
Zugang Abschreibungen	7.029	12.131	481	0	19.641
Abgang	826	0	0	0	826
31. Dezember 2013	69.524	82.555	8.908	127	161.114
<b>Nettobuchwert 31. Dezember 2013</b>	<b>26.177</b>	<b>48.266</b>	<b>1.429</b>	<b>6.384</b>	<b>82.256</b>

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges waren im Wesentlichen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows betrug 7.779 T€ (Vorjahr: 9.217 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 9,1 Jahre. Weiterhin waren in Höhe von 2.128 T€ (Vorjahr: 2.128 T€) im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert wurden, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existierte. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand hatten einen Restbuchwert von 48.266 T€ (Vorjahr: 61.553 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer betrug 6,9 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer waren in Höhe von 14.167 T€ (Vorjahr: 14.510 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 677 T€ (Vorjahr: 668 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 4.283 T€ (Vorjahr: 4.298 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 514 T€ (Vorjahr: 681 T€) in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurden wie die Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober hinsichtlich der Werthaltigkeit überprüft. Es handelte sich dabei um zwei Marken im Segment Wire & Cable Solutions, und zwar jeweils in einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Business Group Communication & Infrastructure und der Business Group Industry & Healthcare. Bei den Werthaltigkeitstests wurde der erzielbare Betrag der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basierten jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wurde grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Sie berücksichtigte auf Erfahrungswerten beruhende Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden bei der Marke in der Business Group Communication & Infrastructure wie im Vorjahr unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 13,48 Prozent (Vorjahr: 13,29 Prozent). Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare wurde ein Abzinsungssatz vor Steuern von 12,17 Prozent (Vorjahr: 12,07 Prozent) für den fünfjährigen Detailplanungszeitraum und danach von 10,67 Prozent (Vorjahr: 11,07 Prozent) verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahresplanungszeitraum von 1,5 Prozent entspricht. Beide Werthaltigkeitstests führten zu keinem Abwertungsbedarf. Bei der Marke in der Business Group Industry & Healthcare überstieg der Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren Buchwert von 13,2 Mio. € um nur 0,3 Mio. €. Eine Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern von mehr als 0,28 Prozentpunkte würde ceteris paribus dazu führen, dass der Nutzungswert unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit liegt.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden wie im Vorjahr keine Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte erfasst.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

## 17 | Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill) haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

[ T€ ]	2013	2012
Anschaffungskosten 1. Januar	157.522	160.818
Kumulierte Wertberichtigungen	8.169	8.157
Buchwert 1. Januar	149.353	152.661
Zugang	0	6.689
Abgang	0	10.573
Währungsdifferenzen	- 936	576
Buchwert 31. Dezember	148.417	149.353
Anschaffungskosten 31. Dezember	156.586	157.522
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.169	8.169
<b>Buchwert 31. Dezember</b>	<b>148.417</b>	<b>149.353</b>

Die zum 31. Dezember 2013 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfielen mit 69.586 T€ (Vorjahr: 69.970 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 78.831 T€ (Vorjahr: 79.383 T€) auf das Segment Wiring Systems. Die im Segment Wire & Cable Solutions zum 31. Dezember 2013 bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte stammen aus den folgenden wesentlichen Akquisitionen: 17.960 T€ LEONI Schweiz AG (vormals Studer AG), 12.841 T€ LEONI Special Cables GmbH, 8.992 T€ LEONI Silitherm S.r.l., 7.530 T€ LEONI Kabelsysteme GmbH (vormals Klink + Oechsle GmbH und pneumatic Elektronik + Kabeltechnik GmbH & Co. KG) und 6.899 T€ LEONI elocab GmbH. Im Segment Wiring Systems stammen die größten Geschäfts- oder Firmenwerte mit 67.394 T€ aus der Akquisition von Valeo Connective Systems und mit 6.157 T€ aus dem Erwerb von Daekyeung T&G Co. Ltd.

Die Zugänge im Vorjahr in Höhe von 6.689 T€ betrafen die südkoreanische Gesellschaft Daekyeung T&G Co. Ltd. sowie den von der Firma FCT electronic GmbH erworbenen Entwicklungsbetrieb. Die Abgänge entfielen im Vorjahr mit 10.320 T€ auf die veräußerte Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard AG und mit 253 T€ auf die Schließung des Werks am chinesischen Standort Weihai (vgl. zu den Zu- und Abgängen auch Textziffer 5).

Neben den mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstests für alle Geschäfts- oder Firmenwerte werden während des Geschäftsjahres bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, zusätzliche Werthaltigkeitstests durchgeführt.

Der mindestens einmal jährlich verpflichtend vorzunehmende Werthaltigkeitstest wurde für alle Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Oktober durchgeführt.

Für Zwecke der Werthaltigkeitsüberprüfung wurden alle Geschäfts- oder Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die aus den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses Nutzen ziehen. Die wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden wie folgt zugeordnet:

Im Segment Wiring Systems wurde der größte Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 67,4 Mio. € (Vorjahr: 67,4 Mio. €) auf Segmentebene zugeordnet.

Im Segment Wire & Cable Solutions wurden der Business Group Industry & Healthcare Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 36,9 Mio. € (Vorjahr: 37,0 Mio. €) zugeordnet. Der Business Group Communication & Infrastructure wurden Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 28,5 Mio. € (Vorjahr: 28,8 Mio. €) und der Business Group Automotive Cables wie im Vorjahr in Höhe von 4,2 Mio. € zugeordnet.

Bei den Werthaltigkeitstests aller Geschäfts- oder Firmenwerte wurde der erzielbare Betrag auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Die dabei zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planung der Cashflows wird grundsätzlich „bottom-up“ aus den Einzelplanungen der operativen Bereiche abgeleitet. Die Planung basiert unter anderem auf den von den Automobilherstellern bekanntgegebenen Stückzahlen. Sie berücksichtigt weiterhin die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwarteten Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die Cashflows nach dem Zeitraum von fünf Jahren wurden wie im Vorjahr jeweils unter Verwendung einer Wachstumsrate von Null extrapoliert. Die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern betragen für das Segment Wiring Systems 13,38 Prozent (Vorjahr: 13,71 Prozent), für die Business Group Automotive Cables 14,72 Prozent (Vorjahr: 14,97 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 12,60 Prozent (Vorjahr: 12,81 Prozent) und für die Business Group Communication & Infrastructure 12,08 Prozent (Vorjahr: 12,46 Prozent).

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass kein Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigen Ermessens grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Im Segment Wiring Systems bestehen Ausnahmen bei zwei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen verhältnismäßig geringe Geschäfts- oder Firmenwerte von 3,1 Mio. € und 6,2 Mio. € zugeordnet wurden. Die Abzinsungssätze betragen 14,18 Prozent und 12,48 Prozent. Beim Test des Geschäfts- oder Firmenwertes von 3,1 Mio. € wurde nach dem fünfjährigen Detailplanungszeitraum ein Abzinsungssatz von 12,68 Prozent verwendet, was einer Wachstumsrate nach dem Fünfjahreszeitraum von 1,5 Prozent entsprach. Infolge einer Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragsersparungen kann es bei diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet. Auf Basis der getroffenen Annahmen überstieg bei diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten der Nutzungswert den Buchwert von 65,6 Mio. € bzw. 113,7 Mio. € um 2,8 Mio. € bzw. 20,1 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 0,57 Prozentpunkte bzw. 1,73 Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen.

## 18 | Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen betrug 458 T€ (Vorjahr: 719 T€) und betrifft die Intedis GmbH & Co. KG, die Intedis Verwaltungs-GmbH sowie die LEONI Furukawa Wiring Systems SAS.

Die Erträge und Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1	1
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	- 262	- 118
	- 261	- 117

Folgende Übersicht zeigt die 100-Prozentwerte der Vermögenswerte und Schulden sowie die Erträge, Aufwendungen und das Jahresergebnis der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen:

[ T€ ]	2013	2012
Kurzfristige Vermögenswerte	2.669	3.259
Langfristige Vermögenswerte	287	605
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.276	1.620
Langfristige Verbindlichkeiten	562	569
Eigenkapital	1.118	1.675
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.956</b>	<b>3.864</b>
Umsatz	5.757	6.752
Sonstige Erträge	409	111
Aufwendungen	6.728	7.058
<b>Jahresfehlbetrag / -überschuss</b>	<b>- 562</b>	<b>- 195</b>

Die Gemeinschaftsunternehmen hatten zum 31. Dezember 2013 Leasingverpflichtungen in Höhe von 335 T€ (Vorjahr: 536 T€). Aufgrund von Bestellobligos bestanden finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 38 T€ (Vorjahr: 20 T€). Entsprechend der Anteile an den Gemeinschaftsunternehmen entfielen davon auf LEONI 168 T€ und 19 T€ (Vorjahr: 268 T€ und 10 T€).

## 19 | Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten waren in Höhe von 1.065 T€ (Vorjahr: 1.313 T€) Anteilspapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Sie wurden zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorlag und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln waren.

Des Weiteren beinhaltete die Position im Wesentlichen in Höhe von 1.355 T€ (Vorjahr: 2.535 T€) Darlehen an Dritte und Mitarbeiter und in Höhe von 2.375 T€ (Vorjahr: 2.643 T€) Sicherheiten, die wie im Vorjahr im Wesentlichen auf Mietkautionen für Büro- und Lagergebäude sowie Mitarbeiterwohnungen in Korea zurückzuführen waren.

## 20 | Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen zum 31. Dezember 2013 insgesamt 454.964 T€ (Vorjahr: 547.493 T€). Die kurzfristigen Finanzschulden und der kurzfristige Anteil an den langfristigen Krediten beliefen sich am Bilanzstichtag auf 41.279 T€, während die Position am 31. Dezember 2012 einen Wert von 270.845 T€ aufwies. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die planmäßige Rückzahlung der von der LEONI AG im Juli 2006 begebenen Anleihe in Höhe von nominell 200 Mio. € und eines Schuldscheindarlehens in Höhe von nominell 24 Mio. € zurückzuführen. Die Tilgung erfolgte aus verfügbaren liquiden Mitteln.

Die langfristigen Finanzschulden sind von 276.648 T€ am 31. Dezember 2012 auf 413.685 T€ im Berichtszeitraum gestiegen. Dies ist auf den Abruf des mit der European Investment Bank abgeschlossenen Darlehens in Höhe von nominell 100 Mio. €, auf die Begebung eines neuen Schuldscheindarlehens in Höhe von nominell 25 Mio. € sowie auf die Aufnahme von Fremdwährungsdarlehen in Höhe von annähernd 12 Mio. € zurückzuführen.

Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [ T€ ]	Buchwert 31.12.2013 [ T€ ]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Zinnsicherungs- instrument
26.500	27.527	2008	endfällig 2015	festverzinslich	keine
63.000	63.270	2012	endfällig 2017	festverzinslich	keine
73.000	73.199	2012	endfällig 2017	variabel verzinslich	keine
25.000	25.128	2012	endfällig 2018	festverzinslich	keine
12.000	12.036	2012	endfällig 2018	variabel verzinslich	keine
48.500	48.793	2012	endfällig 2019	festverzinslich	keine
19.500	19.566	2012	endfällig 2019	variabel verzinslich	keine
9.000	9.072	2012	endfällig 2022	festverzinslich	keine
25.000	25.087	2013	endfällig 2020	festverzinslich	Fair Value Hedge

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 27 zu finden.

## 21 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

[ T€ ]	2013	2012
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	675.099	594.680
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	844	321
Sonstige Verbindlichkeiten	22.796	44.375
	<b>698.739</b>	<b>639.376</b>

In den sonstigen Verbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten in Höhe von 18.025 T€ (Vorjahr: 32.283 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

## 22 | Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[ T€ ]	2013	2012
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	76.160	73.190
Verbindlichkeiten aus Steuern	29.667	31.676
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	15.470	13.937
Erhaltene Anzahlungen	15.243	19.407
Erhaltene staatliche Zuwendungen	5.251	800
Sonstige Verbindlichkeiten	4.988	4.810
Sonstige abgegrenzte Erträge	207	304
	<b>146.986</b>	<b>144.124</b>

Bei den erhaltenen staatlichen Zuschüssen handelt es sich um Ertragszuschüsse für den Bau eines zweiten Werkes in Serbien im Segment Wiring Systems. Details sind in der Textziffer 7 zu finden.

## 23 | Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01.2013	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12.2013	kurz- fristige Rück- stellungen 2013	lang- fristige Rück- stellungen 2013	kurz- fristige Rück- stellungen 2012	lang- fristige Rück- stellungen 2012
Rückstellungen des Personal- bereichs	22.564	4.583	1.067	4.207	413	-47	21.487	3.224	18.263	4.229	18.335
Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen	17.281	2.656	1.843	4.809	0	-87	17.504	17.504	0	17.281	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	4.041	1.482	630	2.450	0	-89	4.290	3.909	381	3.774	267
Restrukturierungsrückstellungen	9.654	4.379	454	7.242	72	-11	12.124	9.830	2.294	5.927	3.727
Sonstige Rückstellungen	4.874	1.135	1.445	2.039	0	-60	4.273	2.633	1.640	4.734	140
<b>Summe</b>	<b>58.414</b>	<b>14.235</b>	<b>5.439</b>	<b>20.747</b>	<b>485</b>	<b>-294</b>	<b>59.678</b>	<b>37.100</b>	<b>22.578</b>	<b>35.945</b>	<b>22.469</b>

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelte es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 7.037 T€ (Vorjahr: 7.091 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 9.243 T€ (Vorjahr: 9.067 T€). Die Jubiläumsrückstellungen kommen entsprechend der Altersstruktur der Belegschaft zu den jeweiligen Dienstjubiläen der Mitarbeiter zur Auszahlung. Bezogen auf den aktuellen Mitarbeiterbestand wird die Auszahlung schwerpunktmäßig in den nächsten 20 Jahren anfallen. Die Auszahlungen für die Altersteilzeitrückstellungen verteilen sich voraussichtlich auf die nächsten 6,5 Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen wurden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzustände berücksichtigt wurden. Im Geschäftsjahr 2013 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 4.809 T€ (Vorjahr: 6.480 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen standen Forderungen an den Versicherer in Höhe von 4.428 T€ (Vorjahr: 3.785 T€) gegenüber.

Zudem bestanden im Einkaufs- und Vertriebsbereich Rückstellungen für belastende Verträge.

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 12.124 T€ (Vorjahr: 9.654 T€) betrafen in Höhe von 6.576 T€ (Vorjahr: 1.283 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und in Höhe von 5.548 T€ (Vorjahr: 8.371 T€) das Segment Wiring Systems. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfiel größtenteils auf Abfindungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2016 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betrafen in Vorjahren zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wiring Systems in Italien, in der Slowakei und in Marokko und im Segment Wire & Cable Solutions in Deutschland. Die Zuführungen in Höhe von 7.242 T€ betrafen mit 5.831 T€ (Vorjahr: 289 T€) das Segment Wire & Cable Solutions für Abfindungen, im Wesentlichen für unseren deutschen Standort in Stolberg.

In den sonstigen Rückstellungen in Höhe von 4.273 T€ (Vorjahr: 4.874 T€) war eine Zuführung in Höhe von 1.500 T€ für Bodensanierungen am Standort Roth des Segments Wire & Cable Solutions enthalten.

## 24 | Pensionsrückstellungen

Bei LEONI existieren in verschiedenen Ländern Versorgungszusagen, die Leistungen im Falle von Invalidität, Pensionierung oder Tod vorsehen. Diese wesentlichen Zusagen beschränken sich auf die Gesellschaften in England, Deutschland und in der Schweiz und sind als leistungsorientierte Versorgungszusagen konzipiert. Die Verpflichtungen und das Planvermögen der Versorgungspläne in diesen drei Ländern machten 97,0 Prozent bzw. 99,5 Prozent des Konzernwertes aus. Die Vorsorgepläne in England und der Schweiz werden über rechtlich eigenständige Einrichtungen, den „LEONI UK Pension Scheme“ und die „Vorsorgestiftung LEONI Schweiz“, verwaltet. Zusagen für Kostenübernahmen oder Beitragszahlungen im Zusammenhang mit Krankheitskosten nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestanden im Konzern nicht.

### Deutschland

In Deutschland bietet LEONI den meisten Mitarbeitern die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlung Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit rund 6 Prozent und führen bei Eintritt des Versorgungsfalls zu einem festgelegten Kapitalleistungsanspruch. Diese Ansprüche sind durch Kapitallebensversicherungen rückgedeckt. Diese Rückdeckungsversicherungen sind qualifizierte Versicherungspolice und werden daher als Planvermögen berücksichtigt. Die Laufzeiten der Versicherungsverträge sind auf die Fälligkeiten der Leistungen abgestimmt.

Das Versorgungswerk der Leonische Drahtwerke AG, das in der Vergangenheit für alle Mitarbeiter zum Tragen kam und für Neueintritte nach dem 31. Dezember 1981 geschlossen war, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr durch das Versorgungswerk der LEONI AG ersetzt. Ferner wurde das Vermögen der Unterstützungskasse, aus der die zum Zeitpunkt der Schließung bereits laufenden Rentenzahlungen bestritten wurden, auf die LEONI AG übertragen. Durch die Übertragung des Versorgungswerkes hat sich an den Leistungen sowohl für die laufenden Renten als auch für die noch aktiven Anwärter keine Änderung ergeben. Die Höhe der Rentenzahlungen bemisst sich nach der Betriebszugehörigkeit und dem Einkommen zum Zeitpunkt des Austritts.

Pensionszusagen bei akquirierten deutschen Unternehmen berechnen sich im Allgemeinen nach dem Lohn- und Gehaltsniveau der Anspruchsberechtigten und/oder ihrer Position in der Unternehmenshierarchie und Betriebszugehörigkeit bzw. nach einem Festbetrag pro Jahr der Betriebszugehörigkeit. Alle Versorgungswerke der akquirierten Unternehmen sind für Neueintritte geschlossen.

Aus den Plänen in Deutschland resultiert im Wesentlichen ein Zinsrisiko, ein Langlebigerisikio und zum Teil ein Risiko aus Gehaltssteigerungen.

### Vereinigtes Königreich

In England besteht ein leistungsorientierter Versorgungsplan, der im Jahr 2000 eingerichtet wurde und das bis dahin gültige Versorgungswerk abgelöst hat. An diesem Plan konnten bis zu seiner Schließung für Neueintritte im Jahr 2008 alle Mitarbeiter teilnehmen. Das Versorgungswerk wird von einer Treuhandgesellschaft verwaltet, deren Verwaltungsorgan sich aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite rekrutiert. Ferner sind externe Experten für Vermögensverwaltung und Versicherungsmathematik in beratender Funktion vertreten. Die Treuhandgesellschaft legt die durch LEONI einzuzahlenden Beiträge fest und beschließt über die Höhe der von LEONI zu entrichtenden Zusatzbeiträge im Falle einer Unterdeckung. Die aktuelle Unterdeckung zum Ende des Geschäftsjahres betrug 45.473 T€ und entspricht 29,3 Prozent des Anwartschaftswertes. Die Einzahlungen zum Ausgleich der aktuellen Unterdeckung wurden zwischen LEONI und der Treuhandgesellschaft über eine Periode von 15 Jahren vereinbart.

Die Höhe der zugesagten Leistungen richtet sich nach dem Einkommen bei Eintritt des Versorgungsfalls, nach Betriebszugehörigkeit und Zuzahlungen der Teilnehmer in den Fonds. Die Rentenanpassungen sind an einen Inflationsindex gekoppelt, der die steigenden Lebenshaltungskosten widerspiegelt.

LEONI unterliegt aus den Plänen in England im Wesentlichen einem Zins-, Anlage-, Inflations- und Langlebkeitsrisiko sowie einem Risiko aus Gehaltssteigerungen.

### **Schweiz**

In der Schweiz besteht neben der staatlichen Rentenversicherung die gesetzliche Pflicht der Unternehmen zur beruflichen Vorsorge für alle Mitarbeiter (BVG) mit der Gewährung von Leistungen im Falle von Pensionierung, Invalidität und Tod. Es handelt sich dabei um einen leistungsorientierten Versorgungsplan, der bei LEONI durch die rechtlich selbständige „Vorsorgestiftung LEONI Schweiz“ durchgeführt wird. Das Management der Stiftung obliegt dem Stiftungsrat, der sich zu gleichen Teilen aus Vertretern der Arbeitgeber- und der Arbeitnehmerseite zusammensetzt. Die Risiken aus Langlebigkeit, Zinssatz und Anlagerisiko werden ausschließlich durch die Stiftung getragen. Die Sparbeiträge in die Stiftung werden zu gleichen Teilen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer geleistet. Im Falle einer Unterdeckung können verschiedene Maßnahmen ergriffen werden. Neben der Möglichkeit einer Verringerung der Rentenzahlungen oder einer Erhöhung der Sparbeiträge besteht für die Unternehmen eine gesetzliche Pflicht zur Leistung von Sanierungsbeiträgen.

Die Höhe der Versorgungsleistungen richtet sich im Falle von Invalidität oder Tod nach der Höhe des versicherten Lohnes bzw. ist im Falle von Pensionierung abhängig vom Guthaben nomineller Sparkonten (Altersguthaben) im Zeitpunkt der Pensionierung.

### **Sonstige Länder**

In Frankreich bestehen leistungsorientierte Pensionspläne entsprechend der landesrechtlichen Bestimmungen und zusätzlicher Vereinbarungen. Die Leistungshöhe wird vom Tarifabkommen der französischen Metallindustrie vorgeschrieben. Sie orientiert sich an den Monatsgehältern in Abhängigkeit von der Betriebszugehörigkeit.

Bei den italienischen Tochtergesellschaften bestehen Pensionspläne entsprechend den lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Diese sind als leistungsorientierte Pläne nach IAS 19 zu qualifizieren und wurden dementsprechend abgebildet.

Des Weiteren bestehen vereinzelt bei ausländischen Tochterunternehmen pensionsähnliche Leistungszusagen, vor allem für Übergangszahlungen nach Eintritt in den Ruhestand, die als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 abgebildet wurden und für den Konzern nur von untergeordneter Bedeutung waren.

Die Entwicklung der Nettopensionsverpflichtung, die sich aus der Veränderung des Anwartschaftsbarwertes, der Veränderung des Marktwertes des Planvermögens und der Begrenzung des anzusetzenden Planvermögens auf die Vermögensobergrenze („asset ceiling“) ergibt, stellt sich wie folgt dar:

<b>Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2013</b>	[ T€ ]	<b>UK</b>	<b>Deutschland</b>	<b>Schweiz</b>	<b>Rest</b>	<b>Gesamt</b>
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		143.080	77.212	70.625	10.292	301.209
Dienstzeitaufwand		898	2.700	1.328	979	5.905
Zinsaufwand		6.124	2.725	1.216	310	10.375
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		11.341	-2.203	-1.958	-557	6.623
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	0	-1.164	0	-1.164
Beiträge der Arbeitnehmer		408	1.992	1.931	0	4.331
Währungsdifferenzen		-2.784	0	-1.122	-36	-3.942
Verkauf von Unternehmensteilen oder Tochterunternehmen		0	0	0	-127	-127
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.994	0	3.994
Rentenzahlungen		-3.624	-2.304	-4.647	-1.430	-12.005
<b>Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>155.443</b>	<b>80.122</b>	<b>70.203</b>	<b>9.431</b>	<b>315.199</b>
<b>Veränderung des Planvermögens 2013</b>	[ T€ ]	<b>UK</b>	<b>Deutschland</b>	<b>Schweiz</b>	<b>Rest</b>	<b>Gesamt</b>
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		102.056	26.586	58.165	570	187.377
Zinsertrag		4.382	950	1.001	27	6.360
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		6.880	6	1.023	78	7.987
Währungsdifferenzen		-2.001	0	-923	-17	-2.941
Beiträge des Arbeitgebers		2.486	326	1.872	1.444	6.128
Beiträge der Arbeitnehmer		408	1.992	1.931	0	4.331
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-617	0	0	0	-617
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	3.994	-2	3.992
Rentenzahlungen		-3.624	-1.079	-4.647	-1.090	-10.440
<b>Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>109.970</b>	<b>28.781</b>	<b>62.416</b>	<b>1.010</b>	<b>202.177</b>
<b>Auswirkung der Vermögensobergrenze</b>		<b>0</b>	<b>-239</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-239</b>
<b>Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen</b>		<b>45.473</b>	<b>51.580</b>	<b>7.787</b>	<b>8.421</b>	<b>113.261</b>

<b>Veränderung des Anwartschaftsbarwertes 2012</b>	[T€]	<b>UK</b>	<b>Deutschland</b>	<b>Schweiz</b>	<b>Rest</b>	<b>Gesamt</b>
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		125.579	59.518	67.900	8.573	261.570
Dienstzeitaufwand		828	1.702	1.955	946	5.431
Zinsaufwand		6.261	2.971	1.463	432	11.127
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		10.537	13.367	4.823	1.487	30.214
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand		0	57	0	20	77
Beiträge der Arbeitnehmer		448	1.623	1.887	0	3.958
Währungsdifferenzen		3.089	0	417	7	3.513
Unternehmenszusammenschlüsse		0	0	0	2.979	2.979
Verkauf von Unternehmensteilen oder Tochterunternehmen		0	0	-4.005	0	-4.005
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	2.056	0	2.056
Rentenzahlungen		-3.662	-2.026	-5.871	-4.152	-15.711
<b>Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>143.080</b>	<b>77.212</b>	<b>70.625</b>	<b>10.292</b>	<b>301.209</b>
<b>Veränderung des Planvermögens 2012</b>						
	[T€]	<b>UK</b>	<b>Deutschland</b>	<b>Schweiz</b>	<b>Rest</b>	<b>Gesamt</b>
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		91.224	24.373	58.198	0	173.795
Zinsertrag		4.557	1.172	1.256	25	7.010
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)		3.133	-321	1.928	-9	4.731
Währungsdifferenzen		2.447	0	361	15	2.823
Beiträge des Arbeitgebers		4.427	289	1.830	1.468	8.014
Beiträge der Arbeitnehmer		448	1.623	1.887	0	3.958
Verwaltungskosten, Gebühren und Steuern		-518	0	0	0	-518
Unternehmenszusammenschlüsse		0	0	0	587	587
Verkauf von Tochterunternehmen		0	0	-3.480	0	-3.480
Transfers nach Schweizer Recht		0	0	2.056	0	2.056
Rentenzahlungen		-3.662	-550	-5.871	-1.516	-11.599
<b>Planvermögen am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>102.056</b>	<b>26.586</b>	<b>58.165</b>	<b>570</b>	<b>187.377</b>
<b>Auswirkung der Vermögensobergrenze</b>		<b>0</b>	<b>-56</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-56</b>
<b>Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen</b>		<b>41.024</b>	<b>50.682</b>	<b>12.460</b>	<b>9.722</b>	<b>113.888</b>

Die Pensionsverpflichtungen sind in der Bilanz als Nettoverbindlichkeit in Höhe von 113.261 T€ (Vorjahr: 113.888 T€) ausgewiesen.

Die Transfers nach Schweizer Recht betreffen die Übertragung der Verpflichtung und des entsprechenden Anteils am Planvermögen, dem sog. Freizügigkeitsguthaben, auf den neuen Arbeitgeber oder ein gemäß den landesrechtlichen Vorgaben dafür geeignetes Finanzinstitut.

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfiel in Höhe von 272.350 T€ (Vorjahr: 255.974 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 42.849 T€ (Vorjahr: 45.235 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

Die Aufteilung der Verpflichtungen auf die Kategorien aktive und ausgeschiedene Mitarbeiter sowie unverfallbarer und verfallbarer Anspruch ist der folgenden Übersicht zu entnehmen:

2013	[ T€ ]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		42.195	43.714	51.660	3.001	140.570
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	0	0	6.332	6.332
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		53.960	11.517	0	0	65.477
Rentner		59.288	24.891	18.543	98	102.820
<b>Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>155.443</b>	<b>80.122</b>	<b>70.203</b>	<b>9.431</b>	<b>315.199</b>

2012	[ T€ ]	UK	Deutschland	Schweiz	Rest	Gesamt
Aktive Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		38.842	41.882	52.029	3.433	136.186
Aktive Mitarbeiter mit noch verfallbarem Anspruch		0	0	0	5.678	5.678
Ausgeschiedene Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch		49.667	11.857	0	1.181	62.705
Rentner		54.571	23.473	18.596	0	96.640
<b>Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>143.080</b>	<b>77.212</b>	<b>70.625</b>	<b>10.292</b>	<b>301.209</b>

Die aus dem Planvermögen erzielten Erträge setzen sich aus dem im Konzernergebnis enthaltenen Zinsertrag von 6.360 T€ (Vorjahr: 7.010 T€) und dem im sonstigen Ergebnis enthaltenen Ertrag aus Planvermögen von 7.987 T€ (Vorjahr: 4.731 T€) zusammen.

Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Neubewertung wurden im kumulierten sonstigen Ergebnis erfasst. Sie haben sich wie folgt entwickelt:

[ T€ ]	2013	2012
Versicherungsmathematische Verluste am Anfang des Geschäftsjahres	81.114	55.629
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste		
– aus der Veränderung von demografischen Annahmen	2.980	0
– aus der Veränderung von finanziellen Annahmen	4.388	30.435
– aus erfahrungsbedingten Anpassungen	–745	–221
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	–7.987	–4.731
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	182	–1.368
Verkauf von Tochterunternehmen	0	–222
Währungsdifferenzen	–1.223	1.592
<b>Versicherungsmathematische Verluste am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>78.709</b>	<b>81.114</b>

Die zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes gesetzten Prämissen für die Abzinsung, für die Gehaltssteigerungen sowie für den Rententrend variieren entsprechend der wirtschaftlichen Situation des Landes, in dem der Pensionsplan aufgestellt wurde. Der Abzinsungssatz wurde dabei auf Basis erstrangiger, festverzinslicher Unternehmensanleihen ermittelt. Dabei wurde Bezug genommen auf Anleihen, die am Bilanzstichtag eine den Pensionsverpflichtungen gleichlautende Laufzeit haben und in der entsprechenden Währung notiert sind. Als Datenbasis für die Ermittlung der Abzinsungssätze wurden Anleihen in der Ratingklasse AA verwendet.

Folgende Übersicht zeigt die versicherungsmathematischen Annahmen zur Berechnung des Anwartschaftsbarwertes:

	2013				2012			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	4,50 %	3,70 %	2,00 %	3,70 %	4,50 %	3,60 %	1,75 %	3,58 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	3,40 %	2,50 %	1,00 %	2,56 %	3,00 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %
Rententrend	3,30 %	2,00 %	0,00 %	2,14 %	2,90 %	2,00 %	0,00 %	1,89 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämissen zugrunde gelegt.

	2013				2012			
	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt	UK	Deutschland	Schweiz	Gesamt
Diskontierungssatz	4,50 %	3,60 %	1,75 %	3,58 %	4,90 %	5,10 %	2,25 %	4,24 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	3,00 %	2,50 %	1,00 %	2,39 %	3,10 %	2,50 %	1,20 %	2,43 %
Rententrend	2,90 %	2,00 %	0,00 %	1,89 %	3,00 %	2,00 %	0,00 %	1,89 %

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in den jeweiligen Ländern. Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in England wurde die „S1NA Sterblichkeitstafel“ zugrunde gelegt. Im Jahr 2013 wurde diese Sterbetafel um den „CMI 2011 core model index“ angepasst. Damit wurde der aktuellen Entwicklung zur Lebenserwartung Rechnung getragen. Der Effekt ist in der Neubewertung der Nettoschuld in der Position „Veränderung von demographischen Annahmen“ enthalten. In Deutschland kamen die Heubeck-Richttafeln 2005 G und in der Schweiz die „BVG 2010 Generationentafel“ zur Anwendung.

Der wesentliche Einflussfaktor auf die Höhe der Nettopensionsverpflichtung ist der Diskontierungssatz.

Eine Erhöhung oder Verminderung um 1 %-Punkt hat folgende Auswirkung auf den Anwartschaftsbarwert:

	[ T€ ]	2013				Gesamt
		UK	Deutschland	Schweiz	Rest	
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		155.443	80.122	70.203	9.431	315.199
<b>Diskontierungssatz + 1 %-Punkt</b>	Veränderung:	- 24.967	- 9.656	- 5.932	- 938	- 41.493
	Anwartschaftsbarwert:	130.476	70.466	64.271	8.493	273.706
<b>Diskontierungssatz - 1 %-Punkt</b>	Veränderung:	32.649	11.994	7.329	1.100	53.072
	Anwartschaftsbarwert:	188.092	92.116	77.532	10.531	368.271

Die Annahmen zum Gehaltstrend, Rententrend und zur Sterbewahrscheinlichkeit haben auf die Pensionspläne im Konzern folgende Auswirkungen auf den Anwartschaftsbarwert. Dabei ist zu beachten, dass in der Schweiz ein Absinken des Rentenniveaus gesetzlich ausgeschlossen ist.

		2013		
[ T€ ]		UK	Deutschland	Schweiz
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		155.443	80.122	70.203
<b>Gehaltstrend + 0,5%-Punkte</b>	Veränderung (absolut):	2.401	115	211
	Veränderung (relativ):	1,54 %	0,14 %	0,30 %
<b>Gehaltstrend – 0,5%-Punkte</b>	Veränderung (absolut):	– 2.401	– 112	– 211
	Veränderung (relativ):	– 1,54 %	– 0,14 %	– 0,30 %
<b>Rententrend + 0,5%-Punkte</b>	Veränderung (absolut):	7.202	2.766	2.738
	Veränderung (relativ):	4,63 %	3,45 %	3,90 %
<b>Rententrend – 0,5%-Punkte</b>	Veränderung (absolut):	– 7.202	– 2.527	n/a
	Veränderung (relativ):	– 4,63 %	– 3,15 %	n/a
<b>Lebenserwartung + 1 Jahr</b>	Veränderung (absolut):	3.601	2.035	842
	Veränderung (relativ):	2,32 %	2,54 %	1,20 %

Die Entwicklung der Sterblichkeit ist durch die Verwendung von sog. Generationentafeln in den drei wesentlichen Versorgungsplänen berücksichtigt. Die Berechnung des Anwartschaftsbarwertes mit einer um ein Jahr höheren Lebenserwartung ergibt für den Plan in England einen Anstieg des Anwartschaftsbarwertes um 2,32 Prozent, in Deutschland um 2,54 Prozent und in der Schweiz um 1,20 Prozent.

Die Berechnung der Sensitivitäten beruhte im Rahmen einer ceteris paribus Betrachtung auf der Änderung jeweils einer Annahme, während alle übrigen Annahmen unverändert bleiben, sodass Abhängigkeiten zwischen den Annahmen ausgeschlossen sind. Die Methode zur Berechnung der Sensitivitäten ist identisch mit der Berechnungsmethode der Nettopensionsverpflichtung.

Der im Gesamtergebnis erfasste Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne setzt sich aus den im Konzernergebnis und den im sonstigen Ergebnis enthaltenen Beträgen zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Laufender Dienstzeitaufwand	5.905	5.431
Nettozinsaufwand	4.015	4.117
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	– 1.164	77
Verwaltungskosten und Steuern im Zusammenhang mit der Planverwaltung	617	518
<b>Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne</b>	<b>9.373</b>	<b>10.143</b>
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	6.623	30.214
Erträge aus Planvermögen (exkl. Zinsertrag basierend auf Diskontierungssatz)	– 7.987	– 4.731
Veränderung bei der Begrenzung des Planvermögens auf die Vermögensobergrenze	182	– 1.368
Verkauf von Tochterunternehmen	0	– 222
Währungsdifferenzen (Konzern)	– 1.223	1.592
<b>Im sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag / Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne</b>	<b>– 2.405</b>	<b>25.485</b>
<b>Im Gesamtergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne</b>	<b>6.968</b>	<b>35.628</b>

Der Nettozinsaufwand, der sich aus der Anwendung des Diskontierungssatzes auf den Saldo aus Anwartschaftsbarwert abzüglich Planvermögen (Nettopensionsverpflichtung) ergab, wurde unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand resultierte aus einer Planänderung der Versorgungszusagen in der Schweiz. Dort wurde der Umwandlungssatz leicht verringert, der als Grundlage für die spätere Höhe der auszahlenden Renten verwendet wird.

Der im Konzernergebnis erfasste Aufwand war in folgenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten:

[ T€ ]	2013	2012
Umsatzkosten	1.824	2.431
Allgemeine Verwaltungskosten	1.997	1.379
Vertriebskosten	437	1.143
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.100	1.072
Finanzaufwendungen	4.015	4.118
<b>Im Konzernergebnis erfasster Aufwand für leistungsorientierte Versorgungspläne</b>	<b>9.373</b>	<b>10.143</b>

### Asset-Liability-Matching-Strategien

Bei LEONI sind die wesentlichen Versorgungszusagen satzungsgemäß mit einem Deckungskapital ausgestattet, das in seiner Art dazu geeignet ist, die fälligen Versorgungsleistungen zeitlich und in der Höhe gegenfinanzieren zu können. Bei dem deutschen Versorgungswerk wird dies ausschließlich mittels qualifizierter Lebensversicherungsverträge bewerkstelligt, die in Laufzeit und Höhe auf die erwarteten Versorgungsleistungen synchronisiert sind. Bei den Versorgungswerken in England und in der Schweiz sorgen die Organe der unabhängigen Stiftungen für die Einhaltung der Anlagestrategien. Diese Strategien zielen darauf ab, mögliche Anlagerisiken zu minimieren, kurzfristig ausreichend Liquidität zur Bedienung der fälligen Versorgungszahlungen bereitzuhalten und langfristig eine marktgerechte Rendite zu erwirtschaften. Zur Überprüfung der Erreichung der Strategieziele werden unter Einbeziehung von unabhängigen externen Spezialisten aus den Bereichen Vermögensanlage und Versicherungsmathematik regelmäßig Bewertungen des Anlageportfolios vorgenommen und darauf aufbauend von den Organen die Investitionsentscheidungen getroffen.

Die Aufgliederung des Planvermögens in die verschiedenen Klassen ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	2013 [ T€ ]	[ % ]	2012 [ T€ ]	[ % ]
Eigenkapitalinstrumente	68.461	33,9	57.773	30,8
Schuldinstrumente	53.608	26,5	51.586	27,5
Immobilien	20.544	10,2	20.847	11,1
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	12.430	6,2	11.773	6,3
Wertpapierfonds	15.392	7,6	14.284	7,6
Qualifizierende Versicherungsverträge	28.811	14,1	26.615	14,2
Sonstiges Planvermögen	8.156	4,0	8.654	4,6
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	6.596	3,3	7.142	3,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.205	3,6	7.618	4,1
<b>Summe Planvermögen</b>	<b>202.177</b>	<b>100,0</b>	<b>187.377</b>	<b>100,00</b>

Das Planvermögen aus qualifizierenden Versicherungsverträgen stammte ausschließlich aus den Rückdeckungsversicherungen in Deutschland. Bis auf die Klasse Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente wurden die Vermögenswerte aller weiteren genannten Klassen durch das Fondvermögen der Versorgungspläne in England und der Schweiz bestimmt und gliederten sich wie folgt auf:

2013	UK		Schweiz	
	[ T€ ]	[ % ]	[ T€ ]	[ % ]
Eigenkapitalinstrumente	51.402	46,7	17.059	27,3
Schuldinstrumente	23.387	21,3	30.221	48,4
Immobilien	10.694	9,7	9.850	15,8
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	10.694	9,7	1.736	2,8
Wertpapierfonds	15.392	14,0	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	6.596	6,0	1.560	2,5
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	6.596	6,0	0	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.499	2,3	3.726	6,0
<b>Summe Planvermögen</b>	<b>109.970</b>	<b>100,0</b>	<b>62.416</b>	<b>100,00</b>

2012	UK		Schweiz	
	[ T€ ]	[ % ]	[ T€ ]	[ % ]
Eigenkapitalinstrumente	43.600	42,7	14.173	24,4
Schuldinstrumente	22.746	22,3	28.840	49,6
Immobilien	9.903	9,7	10.944	18,8
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	9.903	9,7	1.870	3,2
Wertpapierfonds	14.284	14,0	0	0,0
Sonstiges Planvermögen	7.142	7,0	1.512	2,6
<i>davon: Preisnotierung nicht in einem aktiven Markt</i>	7.142	7,0	0	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.381	4,3	2.696	4,6
<b>Summe Planvermögen</b>	<b>102.056</b>	<b>100,0</b>	<b>58.165</b>	<b>100,00</b>

Die Eigenkapitalinstrumente in England und der Schweiz setzten sich aus Investitionen in Aktienfonds und direkten Anlagen zusammen. Dabei waren sowohl jeweils nationale Titel des Landes als auch internationale Titel vertreten. Bei den Schuldinstrumenten in England und in der Schweiz handelt es sich um nationale und internationale Unternehmens- und Staatsanleihen. Die Immobilieninvestitionen in England und der Schweiz erfolgen ausschließlich in offenen Immobilienfonds. Bei den Wertpapierfonds in England handelt es sich um sogenannte „Diversified Growth Funds“. Das sonstige Planvermögen in England beinhaltet Investitionen in Fonds, in deren Portfolios sich internationale Versorgungs- und Verkehrsinfrastruktureinrichtungen befanden.

Die Aufteilung des Planvermögens auf die genannten Anlageklassen entspricht den in den Satzungen der Versorgungspläne definierten Zielanlageklassen.

Von LEONI wurden keine Vermögenswerte des Planvermögens selbst genutzt.

Die Beiträge in das Planvermögen betragen 6.128 T€ und wurden für das folgende Geschäftsjahr mit 8.238 T€ angenommen.

Eine Auflistung der Pensionszahlungen (ohne kompensatorische Effekte aus Auszahlungen aus dem Planvermögen) stellte sich wie folgt dar:

<b>Geleistete Pensionszahlungen</b>	[T€]
2012	15.711
<b>2013</b>	<b>12.005</b>
<b>Erwartete Pensionszahlungen</b>	
2014	11.801
2015	11.750
2016	12.648
2017	12.663
2018	13.079
2019 bis 2023	75.412
<b>Erwartete Pensionszahlungen bis 2023</b>	<b>137.353</b>

Die durchschnittliche gewichtete Fälligkeit der Leistungsverpflichtungen („Duration“) betrug in England 19 Jahre, in Deutschland 14 Jahre und in der Schweiz neun Jahre.

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland wurden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 61.237 T€ (Vorjahr: 54.496 T€).

## 25 | Eigenkapital

### Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 32.669 T€ (Vorjahr: 32.669 T€) entsprach dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 32.669.000 (Vorjahr: 32.669.000) nennwertlose Stückaktien aufgeteilt.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage betrug wie im Vorjahr 290.887 T€.

### Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklagen enthielten wie im Vorjahr die gesetzliche Rücklage der LEONI AG in Höhe von 1.092 T€, die für die Ausschüttung nicht zur Verfügung steht.

### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist nach der Satzung gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 16. Mai 2012 befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 15. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 16.334,5 T€ durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wurde jedoch von der Hauptversammlung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten, in der Satzung aufgeführten Fällen auszuschließen.

### Bedingtes Kapital

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 ermächtigt, bis zum 5. Mai 2015 Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben. Hierbei wurde das Grundkapital um bis zu 14.850 T€ bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber bzw. Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder neue Aktien aus einer Ausnutzung eines genehmigten Kapitals zur Bedienung eingesetzt werden.

### Gezahlte Dividende

Im Geschäftsjahr 2013 wurde für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 49.004 T€ ausgeschüttet. Dies entsprach einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,50 Euro.

### Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 33.559 T€ für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 32.669 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 890 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 1,00 Euro.

## 26 | Erfolgsunsicherheiten und sonstige Verpflichtungen

### Verpflichtungen aus Leasingverträgen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „finance lease“ nach IFRS zu qualifizieren waren (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 26.124 T€ (Vorjahr: 24.438 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[ T€ ]
2014	21.577
2015	18.984
2016	14.402
2017	11.778
2018	8.897
ab 2019	14.999
<b>Summe</b>	<b>90.637</b>

### Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligos für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 2.943 T€ (Vorjahr: 3.950 T€).

### Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Wie berichtet, war LEONI seit Ende Februar 2010 von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich betroffen und die Europäische Kommission eröffnete am 3. August 2012 unter anderem gegen die LEONI AG ein Verfahren. Die Kommission untersuchte im Rahmen dieses Verfahrens, ob Wettbewerber beim Vertrieb von Kabelbäumen in Europa gegen geltendes Kartellrecht verstoßen haben.

Wie ebenfalls berichtet, hat die EU-Kommission gegen die LEONI AG und eine ihrer französischen Tochtergesellschaften, die gesamtschuldnerisch haften, ein Bußgeld in Höhe von 1.378 T€ verhängt. Damit wurde das Kartellverfahren der EU-Kommission gegen LEONI als Hersteller von Kabelbäumen im abgelaufenen Geschäftsjahr abgeschlossen. LEONI hatte mit der Behörde umfangreich kooperiert und zur Aufklärung des Sachverhalts beigetragen und erzielte im Juli 2013 eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (Settlement). Eine französische Tochtergesellschaft war zwischen Mai und Dezember 2009 in einem Einzelfall in eine Rechtsverletzung verwickelt. Obwohl nicht selbst an dem Verstoß beteiligt, übernimmt die LEONI AG als Konzern-Holding im Rahmen der Vorgaben des europäischen Rechts die Mithaftung für den festgestellten Verstoß. Dem betroffenen Kunden ist durch das beanstandete Verhalten kein Schaden entstanden. Es kann aber nicht ausgeschlossen werden, dass dieser oder andere Kunden oder Dritte versuchen werden, Ansprüche geltend zu machen. LEONI geht davon aus, diese erfolgreich abwehren zu können.

Seit Oktober 2011 wurden in den USA und Kanada mehrere Zivilverfahren in Form von Sammelklagen („class actions“) gegen international tätige Bordnetzhersteller eingeleitet. Die Kläger behaupten aufgrund angeblicher Verstöße gegen das US-amerikanische und kanadische Kartellrecht überhöhte Preise für Bordnetz-Systeme bzw. damit ausgestattete Fahrzeuge bezahlt zu haben. Die gerichtliche Entscheidung, ob und inwieweit LEONI in die Verfahren eingebunden bleibt, steht noch aus. LEONI wird sich in den Zivilverfahren weiterhin verteidigen und geht davon aus, die Behauptungen widerlegen und die Verfahren sowohl in den USA als auch in Kanada erfolgreich abschließen zu können.

Darüber hinaus sind Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

Zusätzlich zu den oben beschriebenen Rechtsstreitigkeiten bestehen im Rahmen der Geschäftstätigkeit von LEONI Schadensersatzansprüche aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen in branchenüblichem Umfang, für die zum Teil Versicherungsschutz besteht. Die Versicherungsträger prüfen derzeit die Fälle. Für Schadensersatzansprüche sind angemessene Beträge und ggf. Forderungen gegenüber den Versicherungsträgern bilanziell berücksichtigt worden. Mögliche zukünftige Schadensersatzpflichten aus Gewährleistungs- und Produkthaftungsfällen könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

## 27 | Risikomanagement und Finanzderivate

### **Kreditrisiko**

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige Analyse des Forderungsbestandes und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Das Debitorenmanagement ist dezentral organisiert und wird durch die Vorgabe von Rahmenbedingungen in einer Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert.

Zum Abschlussstichtag gab es keine Hinweise darauf, dass die weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht ausgeglichen werden.

Folgende Tabelle zeigt die regionale Aufteilung der Kundenforderungen.

[ in Prozentpunkten ]	2013	2012
<b>Europa</b>	<b>45</b>	<b>51</b>
davon: Deutschland	9	11
Italien	6	4
Ungarn	6	6
Großbritannien	5	5
Frankreich	3	6
Übrige	16	19
<b>Asien</b>	<b>34</b>	<b>29</b>
davon: China	27	20
Südkorea	3	5
Übrige	4	4
<b>Nordamerika</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
<b>Übrige</b>	<b>9</b>	<b>6</b>

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag.

	2013 [ % ]	2013 [ Gesamtanteil in % ]	2012 [ % ]	2012 [ Gesamtanteil in % ]
Größter Kunde	10	10	11	11
Zweitgrößter Kunde	10	10	10	10
Dritt- bis fünftgrößter Kunde	4 – 6	14	4 – 6	15
Übrige Kunden	< 4	66	< 4	64

Informationen über die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in der Textziffer 11 dargestellt.

34 Prozent (Vorjahr: 26 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes waren durch Versicherungslimite über einen Konzernrahmenvertrag mit einem Kreditversicherer bzw. über andere lokale Kreditversicherer abgesichert. Bei der Ermittlung des versicherten Bestandes wurde auf die Berücksichtigung von Selbstbehalten verzichtet. Somit lag die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte Bestand beinhaltete mit 51 Prozent (Vorjahr: 51 Prozent) Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden handelte es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik-/Elektrotechnikbereich. Für 15 Prozent (Vorjahr: 23 Prozent) des Forderungsbestandes bestanden keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[ % ]	2013	2012
Forderungsbestand abgesichert	34	26
Forderungsbestand nicht abgesichert		
Von Versicherungspflicht ausgenommen	51	51
Keine Deckungen	15	23

Kreditversicherungsmitel sind von den versicherten Tochtergesellschaften beim Kreditversicherer für alle Kundenforderungen zu beantragen, die nicht aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind und die in der bestehenden Richtlinie vorgegebenen Betragsgrenzen übersteigen. Im Einzelnen gelten die folgenden Bedingungen: Es besteht eine Anbieterspflicht von LEONI an den Kreditversicherer für alle Kundenforderungen größer 50 T€. Auch für niedrigere Forderungen kann ein Versicherungsmitel eingeholt werden. Kon-signationslager und Fabrikationsrisiken sind pauschal mitversichert. Die Kreditversicherung entschädigt 90 Prozent des versicherten Umfangs. Die Bewertung und Überwachung der Werthaltigkeit des nicht versicherten Forderungsbestandes wird unter anderem durch Bonitätsprüfungen des Kreditversicherers und anderer Dienstleister unterstützt.

Tochtergesellschaften werden in den Rahmenvertrag integriert, sofern dies aus Sicht der vorherrschenden Kundenstruktur sinnvoll ist und keine regionalen oder politischen Gründe seitens des Kreditversicherers gegen die Aufnahme sprechen. Die nicht integrierbaren Tochtergesellschaften sollen über lokale Kreditversicherer abgesichert werden. Interne Kreditmitel werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht ausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah, dezentral und wird im Rahmen des zentralen Debitorenmanagements überwacht.

Als weiteres Instrument zur Reduzierung des Ausfallrisikos dient das Factoring, welches als „True Sale Factoring“ für ausgewählte Kunden erfolgt. Auch Kunden mit guter Bonitätsbewertung werden einbezogen.

### **Liquiditätsrisiko**

Der Konzern überwacht täglich die aktuelle Liquiditätssituation. Zur Steuerung des künftigen Liquiditätsbedarfs wird eine monatliche währungsdifferenzierte rollierende Liquiditätsplanung für jeweils mindestens zwölf Monate eingesetzt. Die Planung berücksichtigt die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte (z. B. Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte) sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit. Darüber hinaus analysieren wir auf Basis der jährlich von uns zu überarbeitenden Mittelfristplanung unsere bestehenden Finanzierungen. Soweit sich hieraus ein veränderter Finanzierungsbedarf ergibt, leiten wir frühzeitig geeignete Maßnahmen in die Wege.

Ziel des Konzerns ist die Sicherstellung der Finanzmittel in der jeweils benötigten Währung. Die Flexibilität bleibt gewahrt durch die Nutzung von Kontokorrentkrediten, Darlehen, Leasingverhältnissen, Factoring und Kapitalmarktinstrumenten. LEONI steht am Kapitalmarkt, bei Banken und Lieferanten eine breite Palette an Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung, ohne das Erfordernis eines externen Ratings, Financial Covenants oder sonstiger Besicherungen.

Zur Sicherung der Liquidität und für die Abdeckung benötigter Avale bestanden am Bilanzstichtag Kreditlinien bei Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 478.735 T€ (Vorjahr: 485.975 T€) mit Laufzeiten bis zu 28 Monaten. Diese Kreditlinien wurden in Höhe von 13.814 T€ (Vorjahr: 23.865 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 36.442 T€ (Vorjahr: 37.968 T€).

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

2013	[T€]	Buchwert 31.12.2013	Cashflow 2014	Cashflow 2015	Cashflow 2016 – 2018	Cashflow ab 2019
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 675.099	- 675.099			
Anleihe		0				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 150.709	- 40.765	- 8.319	- 115.771	- 581
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 577	- 577			
Schuldscheindarlehen		- 303.678	- 9.135	- 35.635	- 192.372	- 107.633
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 26.305	- 23.296	- 880	- 2.129	
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 349	37.910			
			- 38.263			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 979	53.708	12.294		
			- 54.018	- 12.046		
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung		- 2.857	- 2.373	- 585		
<b>2012</b>						
	[T€]	Buchwert 31.12.2012	Cashflow 2013	Cashflow 2014	Cashflow 2015 – 2017	Cashflow ab 2018
<b>Originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		- 594.680	- 594.680			
Anleihe		- 204.449	- 210.000			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		- 39.271	- 38.394	- 232	- 473	- 570
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden		- 441	- 441			
Schuldscheindarlehen		- 303.332	- 33.480	- 8.318	- 184.774	- 121.328
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		- 41.608	- 41.608			
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung		- 1.868	159.702			
			- 161.733			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges		- 1.584	78.577			
			- 79.394			
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung		- 6.298	- 3.624	- 2.441	- 602	

Einbezogen wurden alle Instrumente, die sich zum jeweiligen Bilanzstichtag im Bestand befanden und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskassakurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem jeweiligen Bilanzstichtag fixierten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet. Zum Zwecke der Transparenz wurden bei den Devisenderivaten sowohl die Mittelabflüsse als auch die Mittelzuflüsse in vorstehender Tabelle dargestellt.

Zur Absicherung von Beträgen in Währungen, die nicht frei handelbar sind, wurden Non-Deliverable Forwards (NDF) abgeschlossen. Bei dieser Art von Fremdwährungsgeschäften erfolgt die Erfüllung bei Fälligkeit nicht durch die Abwicklung von Zahlungsströmen in den entsprechenden Währungen, sondern in Form einer Ausgleichszahlung.

### **Zinsrisiken**

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir unter anderem Zinsderivate ein. Der Abschluss dieser Geschäfte erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG. Zum 31. Dezember 2013 besteht ein Zinsderivat mit einer Restlaufzeit von einem Jahr und drei Monaten. Als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR für drei Monate vereinbart. Aufgrund der vorzeitig durchgeführten Refinanzierungsmaßnahmen im Geschäftsjahr 2012 erfüllt dieses Zinsderivat nicht mehr die Voraussetzungen für Hedge-Accounting. Die bis zum Zeitpunkt der Beendigung der Hedge-Beziehung eingetretenen Marktwertänderungen wurden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Sie verbleiben im sonstigen Ergebnis und werden über die Restlaufzeit des jeweiligen Derivats ratierlich in die Finanzaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Zum 31. Dezember 2013 belief sich der im sonstigen Ergebnis erfasste Restwert auf – 2.779 T€. Die Umgliederung in die Finanzaufwendungen betrug 3.218 T€. Nach Beendigung der Hedge-Beziehung eintretende Änderungen der Marktwerte werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Für das im November neu aufgenommene Schuldscheinanleihe in Höhe von 25.000 T€ wurde in gleicher Höhe und mit gleicher Laufzeit zur Absicherung des Wertänderungsrisikos ein Zinsswap abgeschlossen. Aus dem Zinsswap erhält die LEONI AG eine feste Verzinsung des Nominalbetrags und zahlt einen variablen Zinssatz einschließlich Marge. Der Zinsswap sichert den beizulegenden Zeitwert des Schuldscheinanleihe ab. Die Restlaufzeit beträgt sechs Jahre und zehn Monate und als Referenzzinssatz wurde der EURIBOR für ein Jahr vereinbart. Die Minderung des beizulegenden Zeitwerts des Zinsswaps ohne Stückzinsen (clean fair value) in Höhe von – 8 T€ (Vorjahr: 0 T€) wurde als Aufwand im Finanzergebnis mit dem korrespondierenden positiven Betrag aus der Bewertung des Schuldscheinanleihe saldiert. Es ergab sich keine Unwirksamkeit.

Die Marktwertänderungen der Zinsderivate beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt 2.420 T€ (Vorjahr: 4.905 T€). Diese wurden vollständig in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wogegen im Vorjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung 1.767 T€ und im sonstigen Ergebnis 3.138 T€ berücksichtigt wurden.

Das Kontrahentenrisiko stufen wir als sehr gering ein, da alle Derivate mit nationalen bzw. international tätigen Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen wurden. Das Kontrahentenrisiko unterliegt einem regelmäßigen Monitoring.

### **Sensitivität Zinsen**

Das Ergebnis im Konzern ist von der Entwicklung des Marktzinsniveaus abhängig. Eine Änderung des Zinsniveaus würde sich auf das Ergebnis und das Eigenkapital des Konzerns auswirken. Die von uns durchgeführte Analyse umfasst alle verzinslichen Finanzinstrumente, die einem Zinsänderungsrisiko unterliegen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2013 erfüllten die Zinsderivate entweder nicht mehr die Voraussetzungen für das Hedge

Accounting oder die Effekte wurden direkt erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht, sodass sich das Zinsänderungsrisiko nicht auf das sonstige Ergebnis im Eigenkapital auswirkte.

Bei der Berechnung der Sensitivität der Zinsen gehen wir von einer Parallelverschiebung der Zinsstrukturkurve aus. Die Verschiebung nach oben beträgt 50 Basispunkte, die Verschiebung nach unten aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus nur 25 Basispunkte. Dabei wird als Untergrenze ein Zinssatz von Null angewendet. Bezüglich der für uns in diesem Zusammenhang wesentlichen Währungen führt die Verschiebung zu folgendem Ergebnis:

2013			2012		
	[ T€ ]			[ T€ ]	
Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %	Zinsänderung Ergebnis	+ 0,50 %	- 0,25 %
CNY	275	- 137	CNY	185	- 93
EUR	- 40	131	EUR	916	- 252

Zum 31. Dezember 2013 waren keine originären finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Fair Value through Profit and Loss im Bestand, die in die Betrachtung einbezogen werden müssten. In den originären finanziellen Vermögenswerten der Kategorie Available-for-Sale waren zum 31. Dezember 2013 ausschließlich nicht zinstragende Eigenkapitalinstrumente enthalten. Sie unterliegen damit keinem Zinsänderungsrisiko und fließen nicht in die Berechnung ein. Auch für Finanzinstrumente mit fester Verzinsung besteht kein Zinsänderungsrisiko und somit finden sie in unserer Berechnung keine Berücksichtigung. Weder im laufenden Jahr noch im Vorjahr wurden Cashflow Hedge-Geschäfte zur Zinssicherung abgeschlossen. Somit ergeben sich keine Effekte im sonstigen Ergebnis.

### Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in den lokalen Märkten in Landeswährung abwickeln, sind wir aufgrund der Globalisierung der Märkte verstärkt mit Währungsrisiken konfrontiert.

In der Konzernholding, der LEONI AG, kümmert sich die Abteilung Corporate Finance zentral in Zusammenarbeit mit und anhand von Vorgaben der Währungskommission im Hinblick auf Limite und Laufzeiten um die daraus resultierenden Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von Sicherungsgeschäften erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen.

Die Auswahl des einzusetzenden Sicherungsinstruments erfolgt regelmäßig nach eingehender Analyse des abzusichernden Grundgeschäfts. Im Wesentlichen bestehen Sicherungsgeschäfte in den Währungen Britische Pfund, Mexikanische Pesos, Polnische Zloty, Rumänische Lei, Schweizer Franken und US-Dollar. Ziel ist, die Einflüsse der Wechselkursschwankungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen. Zur Sicherung unserer operativen Geschäftstätigkeit nutzen wir neben den eigentlichen Sicherungsgeschäften primär die Möglichkeiten des Nettings der Fremdwährungspositionen innerhalb des Konzerns. Als weitere Maßnahme der Währungssicherung finanzieren wir grundsätzlich ausländische Tochtergesellschaften in der jeweiligen funktionalen Währung mit entsprechenden Refinanzierungen in der korrespondierenden Währung.

Zum Bilanzstichtag bestanden Devisensicherungsgeschäfte mit einem Volumen von 462.404 T€ (Vorjahr: 484.353 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 14 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte betrug per Saldo 3.030 T€ (Vorjahr: 105 T€). In Höhe von 179.123 T€ (Vorjahr: 188.108 T€) erfüllten die Devisentermingeschäfte die Voraussetzungen des Hedge-Accountings (Cashflow-Hedge). Diejenigen, welche die Voraussetzungen des Hedge-Accountings erfüllten, wurden alle im Geschäftsjahr 2013 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von 503 T€ (Vorjahr: 105 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Cashflows aus den Grundgeschäften werden in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge-Accountings im sonstigen Ergebnis gebuchten Beträge beliefen sich auf 2.970 T€ (Vorjahr: 4.734 T€). Ein Betrag in Höhe von 2.677 T€ (Vorjahr: 687 T€) wurde ertragswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht.

[ T€ ]	2013	2012
Umsatzerlöse	4	-7
Umsatzkosten	2.633	435
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	40	259
<b>Summe</b>	<b>2.677</b>	<b>687</b>

Die Devisensicherungsgeschäfte wurden, wie auch die Zinssicherungsgeschäfte, mit Geschäftsbanken erstklassiger Bonität abgeschlossen, sodass ebenfalls kein signifikantes Kontrahentenrisiko vorliegt. Auch hier erfolgt ein regelmäßiges Monitoring.

Es bestanden am Bilanzstichtag keine Risiken aus Finanzinstrumenten, die zu einer nennenswerten Risikokonzentration führten.

#### **Sensitivität Währungen**

Eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung der Wechselkurse würde das Konzernergebnis aufgrund der beizulegenden Zeitwerte der monetären Vermögenswerte und Schulden beeinflussen. Zusätzlich würden Effekte entstehen, die sich auf das Eigenkapital aufgrund der Marktwertänderung im Rahmen des Cashflow-Hedge Accountings auswirken. Da wir das Zinsänderungsrisiko aus den Währungsderivaten als unwesentlich einschätzen, geht es nicht in die Berechnung mit ein.

Die nachstehende Tabelle basiert auf den zum Bilanzstichtag festgestellten Wechselkursen. Sie veranschaulicht die Auswirkungen, die sich aus Sicht der betroffenen Konzerngesellschaften bei einer Auf- bzw. Abwertung der zu berücksichtigenden Fremdwährungen um + 10 Prozent bzw. - 10 Prozent gegenüber der jeweiligen funktionalen Währung ergeben. Das Gesamtergebnis je Währung beinhaltet damit auch Effekte, die sich bei einer Auf- bzw. Abwertung des Euro für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

2013	[ T€ ]		2012	[ T€ ]	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	- 10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+ 10 %	- 10 %
CNY	184	-433	EGP	1.302	-1.065
USD	-428	758	GBP	2.169	-1.775
PLN	1.303	-1.066	MXN	4.001	-3.273
MXN	3.866	-3.163	PLN	1.595	-1.305
RON	11.073	-9.059	RON	5.946	-4.865
Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	- 10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+ 10 %	- 10 %
CNY	697	-911	EGP	-62	51
USD	324	-480	GBP	-112	92
PLN	-714	584	MXN	-439	359
MXN	-457	374	PLN	-483	396
RON	-983	804	RON	-721	589

### Risiken aus Rohstoffpreisen

Die Geschäfte im Segment Wire & Cable Solutions sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen, insbesondere Kupfer-, aber auch Gold- und Silberpreisen, ausgesetzt. Aus diesem Grunde erfolgt für Gold, Silber und insbesondere Kupfer eine Absicherung der Einkaufspreise für bekannte zukünftige Liefermengen durch Warentermingeschäfte. Diese Warentermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Warentermingeschäfte, die durch einen Ausgleich in bar erfüllt werden, sind als Derivat bilanziert. Die Marktwertänderung der Derivate wird erfolgswirksam in den Umsatzkosten erfasst. Die Risiken aus diesen Derivaten sind für den Konzern von untergeordneter Bedeutung.

### Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung von LEONI ist sicherzustellen, dass zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit und zur Steigerung des Shareholder-Value ein hohes Bonitätsranking, eine gute Eigenkapitalquote bzw. ein angemessener Verschuldungsgrad aufrechterhalten werden.

Der Konzern steuert die Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben. Um eine möglichst breite Palette an Finanzierungsoptionen zu haben, strebt LEONI an, sich im Rahmen der jährlichen Hauptversammlung sämtliche Vorratsbeschlüsse genehmigen zu lassen. In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wurden keine Änderungen an den grundsätzlichen Richtlinien und Verfahren vorgenommen. LEONI überwacht das Kapital mithilfe eines Verschuldungsgrads („Gearing“), der dem Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital entspricht.

LEONI erwartet nachhaltig eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent. Aufgrund nichtbeeinflussbarer Schwankungen von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses, die sich infolge der geänderten Vorschriften zu den Altersversorgungsverpflichtungen (IAS 19) noch verstärken (siehe Textziffer 3), kann die Eigenkapitalquote kurzfristig auch unter diesen Wert fallen. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad ist das nachhaltige Ziel eine Quote von unter 50 Prozent. In Akquisitionsphasen darf diese Quote kurzfristig überschritten werden. Dabei wird prinzipiell angestrebt, dass die Auszahlungen für Investitionen für ein über dem Marktdurchschnitt liegendes organisches Wachstum aus dem operativen Cashflow generiert werden können und eine Reduzierung der Finanzschulden möglich ist.

[ T€ ]	2013	2012
Finanzschulden	454.964	547.493
abzüglich liquide Mittel	- 197.974	- 298.324
Nettofinanzschulden	256.990	249.169
Eigenkapital	827.597	783.972
[ % ]		
<b>Verschuldungsgrad („Gearing“)</b>	<b>31 %</b>	<b>32 %</b>

Am Ende des Geschäftsjahrs 2013 betrug der Verschuldungsgrad 31 Prozent (Vorjahr: 32 Prozent), was im Wesentlichen auf die Erhöhung des Eigenkapitals infolge der positiven Ertragsentwicklung um 5,6 Prozent bei einem Anstieg der Nettofinanzschulden von lediglich 3,1 Prozent zurückzuführen ist.

## Überblick Finanzinstrumente

Folgende Tabellen zeigen die Finanzinstrumente, die zum 31. Dezember 2013 und im Vorjahr im Konzern bestanden:

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2013
		Buchwert 31.12.2013	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	197.974	197.974				197.974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	502.663	502.663				502.663
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	46.931	46.931				46.931
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	18.658	18.658				18.658
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.065		1.065			1.065
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	3.149				3.149	3.149
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.519			1.482	37	1.519
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	675.099	675.099				675.099
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	0	0				0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	150.709	150.709				149.156
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	577	577				577
Schuldscheindarlehen	FLAC	303.678	303.678				306.625
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	26.305	26.305				26.305
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	3.206				3.206	3.206
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	979			979		979
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	766.226	766.226	0	0	0	766.226
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AfS	1.065	0	1.065	0	0	1.065
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	3.149	0	0	0	3.149	3.149
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.156.368	1.156.368	0	0	0	1.157.762
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	3.206	0	0	0	3.206	3.206

[ T€ ]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Fair Value 31.12.2012
		Buchwert 31.12.2012	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
<b>Aktiva</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	298.324	298.324				298.324
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	460.422	460.422				460.422
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	41.826	41.826				41.826
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	19.277	19.277				19.277
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AFS	1.313		1.066	247		1.313
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1.938				1.938	1.938
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.689			1.689		1.689
<b>Passiva</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	594.680	594.680				594.680
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	204.449	204.449				207.175
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	39.271	39.271				39.065
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	441	441				441
Schuldscheindarlehen	FLAC	303.332	303.332				312.696
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	41.608	41.608				41.608
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	8.166				8.166	8.166
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.584			1.584		1.584
<b>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</b>							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	819.849	819.849	0	0	0	819.849
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AFS	1.313	0	1.066	247	0	1.313
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)	FAHFT	1.938	0	0	0	1.938	1.938
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.183.781	1.183.781	0	0	0	1.195.665
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)	FLHFT	8.166	0	0	0	8.166	8.166

Aufgrund der kurzen Laufzeiten der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen kurzfristigen Forderungen entsprechen die beizulegenden Zeitwerte weitgehend den Buchwerten.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen reflektieren.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten, die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, der Schuldscheindarlehen und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweiligen gültigen Zinsstrukturkurven und unter Berücksichtigung der konzernspezifischen Margen ermittelt. Aus diesem Grund sind die beizulegenden Zeitwerte der Hierarchiestufe 3 zuzuordnen.

### Derivative Finanzinstrumente

Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente und die Nominalvolumina stellten sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

[T€]	31.12.2013 Nominalwert	31.12.2013 Marktwert	31.12.2012 Nominalwert	31.12.2012 Marktwert
<b>Aktiva</b>				
<b>Währungssicherungskontrakte</b>	358.300	4.358	233.571	3.557
Devisentermingeschäfte				
CHF	29.298	112	37.591	53
GBP	62.417	639	5.825	2
MXN	40.254	568	35.084	415
PLN	45.314	597	26.446	409
RON	65.357	504	29.780	562
USD	87.251	1.594	72.907	1.794
Sonstige	28.409	344	25.938	322
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	113.219	1.482	98.158	1.689
<b>Zinssicherungskontrakte</b>	25.000	37	0	0
Zinsswaps	25.000	37	0	0
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	25.000	37	0	0
<b>Warentermingeschäfte</b>	14.906	272	12.532	70
<b>Passiva</b>				
<b>Währungssicherungskontrakte</b>	104.104	1.328	250.782	3.452
Devisentermingeschäfte				
CHF	5.617	15	48.294	136
GBP	3.481	87	69.739	977
MXN	11.543	377	6.878	158
PLN	20.430	253	14.073	46
RON	43.251	289	42.181	453
USD	14.295	147	27.829	799
Sonstige	5.487	160	41.788	883
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	65.904	979	89.950	1.584
<b>Zinssicherungskontrakte</b>	63.500	2.857	199.500	6.298
Zinsscollars	0	0	136.000	1.012
Zinsswaps	63.500	2.857	63.500	5.286
<i>(davon Hedge Accounting)</i>	0	0	0	0

Die beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wurden auf Basis von aktuellen, am Markt beobachtbaren Referenzkursen unter Berücksichtigung der Terminauf- bzw. -abschläge bestimmt. Die beizulegenden Zeitwerte der Zinssicherungsinstrumente (Zinsswaps) wurden auf Basis abgezinster, zukünftiger Cashflows ermittelt. Dabei wurden die für die Restlaufzeiten der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze verwendet.

### Nettoergebnisse der Finanzinstrumente

Nach Bewertungskategorien stellen sich die Nettoergebnisse der Finanzinstrumente wie folgt dar:

[ T€ ]	Nettoergebnis		Davon Aufwand für Wertminderungen	
	2013	2012	2013	2012
Loans and receivables (LaR)	-8.318	-3.199	-1.624	-2.588
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	0	137	0	0
Derivate (HFT)	4.246	1.951	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	2.966	-3.793	0	0
<b>Summe</b>	<b>-1.106</b>	<b>-4.904</b>	<b>-1.624</b>	<b>-2.588</b>

### Saldierung von Finanzinstrumenten

LEONI hielt derivative Vermögenswerte und derivative Verbindlichkeiten gegenüber verschiedenen Kreditinstituten, die die Saldierungskriterien des IAS 32.42 nicht erfüllen. Entsprechend wurden diese derivativen Finanzinstrumente separat in der Bilanz ausgewiesen. Die abgeschlossenen Rahmenverträge beinhalten jedoch Aufrechnungsvereinbarungen im Insolvenzfall. Folgende Übersicht zeigt die entsprechenden Werte:

31.12.2013	[ T€ ]	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivate		4.307	0	4.307	-1.351	2.956
<b>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivate		-4.056	0	-4.056	1.351	-2.705

31.12.2012	[ T€ ]	Bruttowerte	Saldierung	Nettowerte	Aufrechnungsvereinbarungen	Nettowerte
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivate		3.557	0	3.557	-2.835	722
<b>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivate		-9.554	0	-9.554	2.835	-6.719

## 28 | Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts der Vermögensgegenstände und Schulden nach Hierarchiestufen stellt sich wie folgt dar:

31.12.2013	[ T€ ]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
<b>Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte</b>					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		272	2.877	0	3.149
		0	1.519	0	1.519
<b>Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten</b>					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	3.206	0	3.206
		0	979	0	979

31.12.2012	[ T€ ]	Notierte Preise auf aktiven Märkten (Stufe 1)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 2)	Bewertungsmethoden, bei denen alle wesentlichen Parameter <i>nicht</i> auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
<b>Zum Fair Value bewertete Vermögenswerte</b>					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		0	1.938	0	1.938
		0	1.689	0	1.689
<b>Zum Fair Value bewertete Verbindlichkeiten</b>					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	8.166	0	8.166
		0	1.584	0	1.584

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr fanden Bewegungen zwischen den einzelnen Stufen statt.

[ T€ ]	2013	2012
<b>Stand der Hierarchiestufe 3 zum 01.01.</b>	<b>0</b>	<b>-673</b>
Bewertungsänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst – nicht realisiert	0	-205
Sonstige Veränderungen	0	878
<b>Stand der Hierarchiestufe 3 zum 31.12.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Im Geschäftsjahr 2012 bestand ein Derivat bzw. eine finanzielle Verbindlichkeit, die im Rahmen der Erstkonsolidierung von Daekyeung als Bestandteil der Gegenleistung für die Anteile berücksichtigt wurde.

## 29 | Segmentberichterstattung

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftseinheiten organisiert. Die Abgrenzung der Segmente wurde entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur vorgenommen. Der Konzern verfügt über zwei berichtspflichtige Segmente:

### Wire & Cable Solutions

Das Segment Wire & Cable Solutions umfasst die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Drähten, Litzen und Bändern sowie optischen Fasern für die Kabelproduktion und elektrische und elektromechanische Komponenten und Bauelemente, von Leonischen Waren für Textilien, als auch von Kabeln und Leitungen sowie Kabelsystemen für die Automobil- und Elektrogeräteindustrie, die Daten- und Kommunikationstechnik, den professionellen Multimediabereich, das Gesundheitswesen, die Automatisierungs- und Verfahrenstechnik, den Maschinen- und Anlagenbau, industrielle Großanlagen, die Solarindustrie, Infrastrukturprojekte sowie Dienstleistungen auf dem Gebiet der Strahlenvernetzung. Gefertigt wird sowohl nach nationalen und internationalen Normen als auch nach Kundenspezifikation. Gebräuchlichstes Leitermaterial ist Kupfer, es werden aber auch Lichtwellenleiterkabel auf Glas- und Kunststoffbasis hergestellt.

### Wiring Systems

Die Aktivitäten des Segments Wiring Systems bestehen in der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb kompletter Bordnetz-Systeme und einbaufertiger Kabelsätze für Pkw und Nutzfahrzeuge. Hergestellt werden neben konventionellen Kabelsätzen auch formstabile Kabelsätze, Kunststoffformteile, elektronische Bordnetzkomponenten sowie anschlussfertig vorbereitete Einzelleitungen mit entsprechenden Verbindungselementen und Halterungen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird vom Management überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Das EBIT wird in Übereinstimmung mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen des Konzernabschlusses ermittelt. Es enthält auch das Ergebnis aus der Equity-Bewertung von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen.

Der ROCE (Return on Capital Employed) ist eine Gesamtkapitalrenditekennziffer, anhand der das Management die Rentabilität der Segmente überwacht. Sie errechnet sich aus dem Verhältnis des EBIT zum durchschnittlichen Capital Employed (CE), welches das nichtzinstragende Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten darstellt. Das Capital Employed geht mit Durchschnittswerten auf Quartalsbasis in die Berechnung ein. Die Quartalsrenditen addieren sich zum ROCE auf Jahresbasis.

Verkäufe und Erlöse zwischen den Segmenten werden weitgehend zu Preisen berechnet, wie sie auch mit Konzernfremden vereinbart würden.

Die Segmentinformationen stellen sich für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 wie folgt dar:

[ T€ ]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Umsatzerlöse brutto	1.760.982	1.769.121	2.321.100	2.206.553	- 164.196	- 166.667	3.917.886	3.809.007
./. Konzerninnenumsätze	164.070	166.514	126	153	- 164.196	- 166.667	—	—
Konzernaußenumsatz	1.596.912	1.602.607	2.320.974	2.206.400	—	—	3.917.886	3.809.007
davon Inland	385.062	440.940	703.911	587.869	0	0	1.088.973	1.028.809
davon Ausland	1.211.850	1.161.667	1.617.063	1.618.531	0	0	2.828.913	2.780.198
Auslandsanteil in %	75,9	72,5	69,7	73,4			72,2	73,0
EBIT	47.148	101.332	116.115	136.443	- 118	117	163.145	237.892
in % vom Konzernaußenumsatz	3,0	6,3	5,0	6,2			4,2	6,2
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							- 31.925	- 38.566
Ergebnis vor Steuern							131.220	199.326
Steuern vom Einkommen und Ertrag							- 25.324	- 42.277
Konzernüberschuss							105.896	157.049
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0	0	- 261	- 117	0	0	- 261	- 117
Abschreibungen	40.892	40.062	74.990	71.280	5.110	4.860	120.992	116.202
EBITDA	88.040	141.394	191.105	207.723	4.992	4.977	284.137	354.094
in % vom Konzernaußenumsatz	5,5	8,8	8,2	9,4			7,3	9,3
Restrukturierungsaufwendungen	8.894	907	12.648	8.636	0	0	21.542	9.543
Bilanzsumme	999.785	993.457	1.442.091	1.240.655	- 42.160	152.300	2.399.716	2.386.412
Durchschnittliches Capital employed	575.748	541.882	654.652	611.852	3.130	- 15.495	1.233.530	1.138.239
ROCE	8,2%	18,7 %	17,7 %	22,3 %			13,2 %	20,9 %
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	57.118	49.512	100.195	98.732	11.065	5.973	168.378	154.217
Mitarbeiter im Durchschnitt	8.066	8.060	52.221	53.203	223	198	60.510	61.461

### Segmentinformationen nach Regionen:

[ T€ ]	Bundesrepublik Deutschland		Übriges Europa		Amerika		BRIC inkl. Korea		Übriges Ausland		LEONI Konzern	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Konzernaußenumsatz												
Wire & Cable Solutions	385.062	440.940	570.895	548.672	280.798	278.361	261.395	226.950	98.762	107.684	1.596.912	1.602.607
Wiring Systems Division	703.911	587.869	910.413	979.802	235.338	243.539	439.273	361.913	32.039	33.277	2.320.974	2.206.400
	<b>1.088.973</b>	<b>1.028.809</b>	<b>1.481.308</b>	<b>1.528.474</b>	<b>516.136</b>	<b>521.900</b>	<b>700.668</b>	<b>588.863</b>	<b>130.801</b>	<b>140.961</b>	<b>3.917.886</b>	<b>3.809.007</b>
Langfristige Vermögenswerte	155.486	137.110	306.230	299.523	62.734	53.924	157.404	150.534	110.642	127.966	792.496	769.057

Der Außenumsatz in der NAFTA-Region, die Kanada, Mexiko und die USA umfasst, wurde überwiegend in den USA erzielt. Der Anteil der USA am Konzernaußenumsatz betrug 9,8 Prozent (Vorjahr: 10,1 Prozent). In der Region BRIC und Korea, die Brasilien, Russland, Indien, China und Korea umfasst, entfiel der Außenumsatz schwerpunktmäßig auf China. Der Anteil Chinas am Konzernaußenumsatz betrug 13,1 Prozent (Vorjahr: 10,8 Prozent).

Die nach Regionen segmentierten langfristigen Vermögenswerte beinhalten die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen sowie die Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden mit einem Kunden des Segments Wiring Systems Umsätze realisiert, die mit 395.178 T€ mehr als zehn Prozent des Konzernumsatzes ausmachten. Im Vorjahr übertraf kein Kunde einen Konzernumsatzanteil von zehn Prozent.

## 30 | Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Basis-Ergebnis je Aktie) berechnet sich wie folgt:

	2013		2012	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[ T€ ]	[ € ]	[ T€ ]	[ € ]
<b>Zähler:</b> Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	130.768	4,00	198.891	6,09
Konzernüberschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	105.518	3,23	156.689	4,80
<b>Nenner:</b> Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	32.669.000		32.669.000	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2013 wie im Vorjahr 32.669.000 Stück und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

## 31 | Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2013 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 754 T€ (Vorjahr: 742 T€), für die prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts wie im Vorjahr 200 T€ und für andere Bestätigungsleistungen 41 T€ (Vorjahr: 80 T€), für Steuerberatungsleistungen 364 T€ (Vorjahr: 299 T€) und für sonstige Leistungen 56 T€ (Vorjahr: 46 T€).

## 32 | Personalaufwand und Mitarbeiter

[ T€ ]	2013	2012
Löhne und Gehälter	625.342	597.582
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	140.696	133.291
	<b>766.038</b>	<b>730.873</b>

Im letzteren Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[ T€ ]	2013	2012
Nettopensionsaufwendungen	9.373	10.143
Kosten für beitragsorientierte Versorgungspläne	61.237	54.496
	<b>70.610</b>	<b>64.639</b>

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2013	2012
Angestellte	10.825	10.099
Gewerbliche Arbeitnehmer	49.685	51.362
	<b>60.510</b>	<b>61.461</b>

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 61.591 Mitarbeiter (Vorjahr: 59.393) beschäftigt, davon 57.369 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 55.221).

## 33 | Erfolgsabhängige Vergütung mit Langfristkomponente

Die Mitglieder des Vorstands erhalten neben einem jährlichen Festgehalt (Fixum) und einer erfolgsabhängigen kurzfristigen und mittelfristigen Vergütungskomponente (Jahres- und Mehrjahresbonus) eine Langfristkomponente mit Risikocharakter. Die kurzfristige und mittelfristige erfolgsabhängige Vergütungskomponente berechnet sich in Abhängigkeit vom Konzernüberschuss.

Die langfristige Vergütungskomponente berechnet sich aus der Wertentwicklung des Unternehmens (EVA) und der Börsenkapitalisierung und schlägt sich in einer sogenannten Bonusbank nieder. Aus dieser Bonusbank kommt jährlich bis zu einer Obergrenze (Cap) ein Betrag zur Auszahlung, von dem 50 Prozent durch die Mitglieder des Vorstands in LEONI-Aktien angelegt werden müssen und die über einen Zeitraum von 50 Monaten zu halten sind. Negative Unternehmensentwicklungen mindern die Bonusbank (Malusregelung), wobei die Bonusbank bis auf null sinken kann. Im Geschäftsjahr wurde eine Verbindlichkeit für diese langfristige Vergütungskomponente in Höhe von 1.417 T€ (Vorjahr: 1.643 T€) erfasst. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2013 711 T€ (Vorjahr: 768 T€). Die Auszahlung betrug 667 T€ (Vorjahr: 934 T€).

## 34 | Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats. Neben den Organbezügen der Aufsichtsräte sind auch sonstige Entgelte zu berichten.

### Vergütung des aktiven Vorstands und Aufsichtsrats (Organbezüge)

Die Vergütung des Vorstands setzte sich wie folgt zusammen:

[ T€ ]	2013	2012
Kurzfristig fällige Leistungen	3.767	5.864
Langfristig fällige Leistungen	932	1.466
Erfolgsabhängige Vergütungen mit Langfristkomponente	711	768
	5.410	8.098
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	394	585
	5.804	8.683

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthielten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 1.991 T€ (Vorjahr: 3.785 T€). Die langfristig fälligen Leistungen betrafen die mittelfristige Vergütungskomponente, die im vierten Jahr zur Auszahlung kommt, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrages im Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

Der Aufwand für die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstandes gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betrug 5.410 T€ (Vorjahr: 8.098 T€). In die Bezüge der Mitglieder des Vorstands waren gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB die Pensionsaufwendungen nicht einzubeziehen.

Die Grundzüge des Vergütungssystems und die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Vorstands nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB sind im Lagebericht dargestellt.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 1.441 T€ (Vorjahr: 1.366 T€). Im Vorjahr war ein variabler Anteil in Höhe von 630 T€ enthalten.

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

### Arbeitnehmervergütungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats

Aufgrund ihrer Anstellungsverhältnisse bei LEONI bezogen die Arbeitnehmervertreter des Aufsichtsrats der LEONI AG eine Vergütung. Die Aufwendungen für LEONI daraus betragen 421 T€ (Vorjahr: 423 T€). Am 31. Dezember 2013 bestanden Verbindlichkeiten in Höhe von 25 T€ (Vorjahr: 43 T€) aus Dienstverträgen gegenüber den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats.

### Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebener betragen im Geschäftsjahr 502 T€ (Vorjahr: 254 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 8.206 T€ (Vorjahr: 3.369 T€) zurückgestellt.

### Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit Gemeinschaftsunternehmen. Die Transaktionen mit diesen nahestehenden Unternehmen resultieren aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch und wurden zu marktüblichen Konditionen vorgenommen. Der Umfang der Geschäftsbeziehungen ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

[ T€ ]					
Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr	Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen	Käufe von nahe stehenden Unter- nehmen und Personen	Von nahe stehenden Un- ternehmen und Personen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unter- nehmen und Personen geschuldete Beträge
(Joint Ventures)	12/2012	31	1.692	1	323

[ T€ ]			
Nahe stehenden Unternehmen und Personen gewährte Darlehen	Geschäftsjahr	Zinserträge	Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen
(Joint Ventures)	12/2012	1	0

### Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Rödl ist Gesellschafter bei allen Gesellschaften der Rödl & Partner Gruppe im In- und Ausland. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Diese betragen im Geschäftsjahr 2013 74 T€ (Vorjahr: 109 T€). Am 31. Dezember 2013 bestanden in Höhe von 10 T€ (Vorjahr: 93 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen Gesellschaften. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Seit 12. Mai 2011 ist Frau Ingrid Hofmann Mitglied des Aufsichtsrats. Frau Hofmann ist geschäftsführende Gesellschafterin der I.K. Hofmann GmbH, ein Zeitarbeitsunternehmen mit Tochtergesellschaften in Österreich, Tschechien, England und den USA, von dem LEONI Dienstleistungen bezogen hat. Diese wurden zu marktüblichen Bedingungen abgerechnet. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Leistungen in Höhe von 475 T€ (Vorjahr: 440 T€) bezogen und es bestand eine Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2013 von 56 T€ (Vorjahr: 10 T€) gegenüber dem Zeitarbeitsunternehmen.

Herr Dr. Werner Lang ist seit 16. Mai 2012 Mitglied des Aufsichtsrats. Herr Dr. Lang ist Geschäftsführer der Lang Verwaltungsgesellschaft mbH und damit der MEKRA Lang GmbH & Co. KG, der Ing. H. Lang GmbH & Co. KG, der Lang Technics GmbH & Co. KG sowie der MEKRA Global Mirrors GmbH. LEONI veräußerte im Geschäftsjahr 2013 Produkte an die MEKRA Lang GmbH & Co. KG. in Höhe von 939 T€ (Vorjahr: 579 T€). Am Bilanzstichtag bestanden Forderungen in Höhe von 91 T€ (Vorjahr: 44 T€) gegenüber dieser Gesellschaft. Die Lieferungen wurden zu marktüblichen Bedingungen getätigt.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

## 35 | Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2013 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft ([www.leoni.com](http://www.leoni.com)) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2013 abgedruckt ist.

## 36 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Besondere Ereignisse, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben, sind nach dem Bilanzstichtag nicht eingetreten.

Nürnberg, 20. Februar 2014

LEONI AG  
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

# Konsolidierungskreis

	Kapitalanteil in %
<b>I. Vollkonsolidierte Unternehmen</b>	
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland	
<b>1. Unternehmensbereich Wire &amp; Cable Solutions</b>	
Bundesrepublik Deutschland	
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	<sup>1)</sup> 100
LEONI Kabel Verwaltungs-GmbH, Nürnberg	<sup>1)</sup> 100
Haarländer GmbH, Roth	<sup>1)</sup> 100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg	100
LEONI Kabelsysteme GmbH, Neu-Ulm	<sup>1)</sup> 100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	<sup>1)</sup> 100
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	<sup>1)</sup> 100
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	<sup>1)</sup> 100
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	<sup>1)</sup> 100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Halver	<sup>1)</sup> 100
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	<sup>1)</sup> 100
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	<sup>1)</sup> 100
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	<sup>1)</sup> 100
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	<sup>1)</sup> 100
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen	100
j-fiber GmbH, Jena	<sup>1)</sup> 100
j-plasma GmbH, Jena	100
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena	<sup>1)</sup> 100
<b>Europäisches Ausland</b>	
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien	100
LEONI CIA Cable Systems SAS, Chartres, Frankreich	100
LEONI Furas S.L., Barcelona, Spanien	100
LEONI Italy S.r.l., Felizzano, Italien (vormals: LEONI Wiring Systems Italy S.r.l., Felizzano, Italien)	<sup>3)</sup> 100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Koberzyce, Polen	100
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Mudanya, Türkei	95
LEONI Slovakia spol. s r.o.,Trencin, Slowakei (vormals: LEONI Autokabel Slovakia spol. s r.o., Trencin, Slowakei)	<sup>4)</sup> 100
LEONI Special Cables Iberica S.A., Barcelona, Spanien	100
LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz	100
LEONI Tailor-Made Cable UK Ltd., Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien	100

	Kapitalanteil in %
LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien	100
LKH LEONI Kábelgyár Hungaria Kft., Hatvan, Ungarn	100
neumatic cz s.r.o., Mirova pod Kozákovem, Tschechische Republik	100
LEONI WCS Southeast Europe d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
<b>Außereuropäisches Ausland</b>	
LEONI Fiber Optics Inc., Williamsburg, Virginia, USA	100
LEONI (M) Sdn. Bhd., Subang Jaya, Malaysia	75
LEONI (S.E.A.) Pte. Ltd., Singapur	75
LEONI (Thailand) Co. Ltd., Bangkok, Thailand	75
LEONI Cable Maroc SARL, Casablanca, Marokko	100
LEONI Cable (China) Co. Ltd., Changzhou, China (vormals: LEONI Cable (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China)	100
LEONI Cable (Xiamen) Co. Ltd., Xiamen, China	100
LEONI Cable Inc., Rochester, Michigan, USA	<sup>2)</sup> 100
LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	<sup>2)</sup> 100
LEONI Elocab Ltd., Kitchener, Ontario, Kanada	100
LEONI Engineering Products & Services Inc., Lake Orion, Michigan, USA	100
LEONI Special Cables (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Wire (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China	100
LEONI Cable Solutions (India) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100
LEONI Wire Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	<sup>2)</sup> 100
LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakute-cho, Japan	99
LEONI Middle East FZE, Dubai, Vereinigte Arab. Emirate	100
<b>2. Unternehmensbereich Wiring Systems</b>	
Bundesrepublik Deutschland	
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	<sup>1)</sup> 100
LEONI Con-Tech GmbH, Kitzingen	<sup>1)</sup> 100
<b>Europäisches Ausland</b>	
LEONI Autokabel Polska sp. z o.o., Ostrzeszów, Polen (i.L.)	100
LEONI Wiring Systems Arad S.r.l., Arad, Rumänien	100

	Kapitalanteil in %
LEONI Wiring Systems France SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	100
LEONI Wiring Systems Pitesti S.r.l., Pitesti, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems RO S.r.l., Bistrita, Rumänien	100
LEONI Wiring Systems Spain S.L., Santa Perpetua/Barcelona, Spanien	100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien	100
LEONI Wiring Systems UA (GmbH), Strij, Ukraine	100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal (i.L.)	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI Wiring Systems (RUS), Naberezhnye Chelny, Russland	100
OOO LEONI Wiring Systems Zavolzhie, Zavolzhie, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
<b>Außereuropäisches Ausland</b>	
LEONI Automotive do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100
Langfang LEONI Wiring Systems Co. Ltd., Sanhe downtown, China	100
LEONI Wiring Systems (Tieling) Co. Ltd., Tieling City, China	100
LEONI Wiring Systems Tunisia SARL, M'Saken-Sousse, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co. Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems Ain Sebâa SA, Ain Sebâa, Casablanca, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouskoura SA, Bouskoura, Marokko	100
LEONI Wiring Systems Bouznika SA, Bouznika, Marokko	100
LEONI Wiring Systems de Durango S.A. de C.V., Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100

	Kapitalanteil in %
LEONI Wiring Systems Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100
LEONI Wiring Systems Korea Inc., Busan, Korea	100
LEONI Electrical Systems (Jining) Co. Ltd., Jining, China	100
LEONI Electrical Systems (Penglai) Co. Ltd., Penglai, China	100

## II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

### Unternehmensbereich Wiring Systems

Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Inc., Plymouth, Michigan, USA (i.L.)	50
Intedis E/E-Engineering and Technology (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China (i.L.)	50
LEONI Furukawa Wiring Systems SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	50

<sup>1)</sup> Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.

<sup>2)</sup> Diese Gesellschaften sind rechtlich dem Segment Wiring Systems zugeordnet.

<sup>3)</sup> Diese Gesellschaft ist für beide Segmente operativ tätig.

<sup>4)</sup> Das Bordnetzgeschäft dieser Gesellschaft wurde wirtschaftlich dem Unternehmensbereich Wiring Systems zugeordnet, der 26,93% am Kapital der Gesellschaft hält.

## Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der LEONI AG, Nürnberg und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzernbilanz, Entwicklung des Konzerneigenkapitals und Konzernanhang – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss**

Die gesetzlichen Vertreter der LEONI AG sind verantwortlich für die Aufstellung dieses Konzernabschlusses. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften aufgestellt wird und unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Die gesetzlichen Vertreter sind auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers**

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

**Prüfungsurteil**

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2013 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

**Vermerk zum Konzernlagebericht**

Wir haben den beigefügten Konzernlagebericht der LEONI AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die gesetzlichen Vertreter der LEONI AG sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung des Konzernlageberichts vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernlageberichts zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, 20. Februar 2014

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schuberth

Wirtschaftsprüfer

Schütz

Wirtschaftsprüfer

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Nürnberg, 20. Februar 2014

Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Dr. Andreas Brand

# Zusatzinformationen

32,7

Mio. €

Ausschüttung an die Aktionäre

Gemäß der Dividendenpolitik von LEONI, etwa ein Drittel des Konzernüberschusses an die Aktionäre auszuschütten, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 1,00 € je Stückaktie auszubezahlen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von 32,7 Mio. €.

---

Zusatzinformationen		213	Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG
		215	Gewinnverwendungsvorschlag
		216	Zehnjahresübersicht
		218	UN Global Compact-Index
		220	Glossar
		222	Stichwortverzeichnis

# Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

## LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[ T€ ] 01.01 – 31.12.	nach HGB	2013	2012
1. Sonstige betriebliche Erträge		86.780	95.495
2. Personalaufwand:			
a) Gehälter		21.475	21.891
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.233	3.079
		- 24.708	- 24.970
3. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		- 4.407	- 3.988
4. Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 52.194	- 64.033
5. Erträge aus Beteiligungen		5.000	0
6. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages erhaltene Gewinne		41.322	104.017
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		16.590	13.173
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		4.976	7.783
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		- 4.570	- 424
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		- 19.732	- 31.666
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>49.057</b>	<b>95.387</b>
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 522	- 2.085
13. Sonstige Steuern		- 28	- 27
<b>14. Jahresüberschuss</b>		<b>48.507</b>	<b>93.275</b>
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.051	1.780
16. Einstellung in andere Gewinnrücklagen		- 16.000	- 45.000
<b>17. Bilanzgewinn</b>		<b>33.558</b>	<b>50.055</b>

## LEONI AG Bilanz

[ T€ ]	nach HGB	2013	2012
<b>Aktiva</b>			
Immaterielle Vermögensgegenstände		8.165	5.078
Sachanlagen		5.509	5.201
Anteile an verbundenen Unternehmen		488.824	488.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		525.254	282.752
Sonstige Ausleihungen		0	1.013
Finanzanlagen		1.014.078	772.589
<b>Anlagevermögen</b>		<b>1.027.752</b>	<b>782.868</b>
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		280.992	523.885
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		117.778	207.014
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>398.770</b>	<b>730.899</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>2.264</b>	<b>1.406</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>1.428.786</b>	<b>1.515.173</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b> (bedingtes Kapital 14.850 T€)		<b>545.182</b>	<b>545.679</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		13.579	12.280
Steuerrückstellungen		280	388
Sonstige Rückstellungen		18.111	26.892
<b>Rückstellungen</b>		<b>31.970</b>	<b>39.560</b>
<b>Finanzschulden</b>		<b>427.939</b>	<b>510.002</b>
<b>Andere Verbindlichkeiten</b>		<b>423.695</b>	<b>419.932</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>1.428.786</b>	<b>1.515.173</b>

# Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)  
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2013  
beträgt **33.558.595,57 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn  
eine Dividende von 1,00 € je Stückaktie,  
das sind **32.669.000,00 €**  
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **889.595,57 €**  
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 20. Februar 2014

LEONI AG  
Der Vorstand

## Zehnjahresübersicht

nach IFRS		2013	2012 <sup>1</sup>	2011
<b>Umsatz</b>	Konzern [ T€ ]	3.917.886	3.809.007	3.701.487
	Deutschland [ % ]	27,8	27,0	28,8
	Restliches Europa [ % ]	37,8	40,1	39,4
	Übriges Ausland [ % ]	34,4	32,9	31,8
	Wire & Cable Solutions [ % ]	40,8	42,1	45,3
	Wiring Systems [ % ]	59,2	57,9	54,7
<b>Aufwendungen</b>	Materialaufwand [ T€ ]	2.354.687	2.294.370	2.238.455
	Materialaufwand [% vom Umsatz]	60,1	60,2	60,5
	Personalaufwand [ T€ ]	766.038	730.873	669.119
	Personalaufwand [ % vom Umsatz ]	19,6	19,2	18,1
	Abschreibungen [ T€ ]	120.992	116.202	107.045
	Abschreibungen [ % vom Umsatz ]	3,1	3,1	2,9
<b>Ergebnis</b>	EBITDA [ T€ ]	284.137	354.094	344.186
	EBIT [ T€ ]	163.145	237.892	237.141
	EBIT-Marge [ % vom Umsatz ]	4,2	6,2	6,4
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [ T€ ]	131.220	199.326	196.250
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag [ T€ ]	105.896	157.049	155.959
<b>Cashflow</b>	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [ T€ ]	187.442	211.710	246.105
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [ T€ ]	150.654	125.499	126.901
	Free Cashflow vor Akquisitionen/Desinvestitionen [ T€ ]	36.668	63.483	121.194
<b>Bilanz</b>	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [ T€ ]	940.455	917.691	837.693
	Reinvestitionsquote [ % ]	139,2	132,7	128,4
	Netto-Finanzschulden [ T€ ]	256.990	249.169	233.922
	Eigenkapital [ T€ ]	827.597	783.972	737.481
	Eigenkapital [ % der Bilanzsumme ]	34,5	32,9	31,8
	Eigenkapitalrendite / ROE [ % ]	12,8	20,0	21,1
	Gesamtkapitalrendite / ROCE [ % ]	13,2	20,9	24,0
<b>Mitarbeiter</b>	Mitarbeiter [ zum 31.12. ]	61.591	59.393	60.745
	davon im Ausland [ % ]	93,1	93,0	93,4
<b>Aktie</b>	Marktkapitalisierung 31.12. [ Mio. € ]	1.774,9	932,7	841,2
	Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie [ € ]	3,23	4,80	4,99
	Dividende je Aktie [ € ]	1,00 <sup>2</sup>	1,50	1,50
	Dividendenrendite [ % ]	1,8 <sup>2</sup>	5,3	5,8

<sup>1</sup> Anpassung von einigen Vorjahresbeträgen aufgrund der Änderung des IAS 19

<sup>2</sup> Vorbehaltlich Zustimmung der Hauptversammlung

	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244	1.547.973	1.250.193
	31,8	34,4	31,4	38,1	41,2	45,3	42,2
	39,5	42,0	44,6	34,1	32,2	32,7	32,2
	28,7	23,6	24,0	27,8	26,6	22,0	25,6
	44,7	43,3	48,1	58,3	54,7	43,2	45,4
	55,3	56,7	51,9	41,7	45,3	56,8	54,6
	1.738.408	1.253.333	1.767.181	1.434.792	1.248.514	848.710	661.098
	58,8	58,0	60,7	60,6	59,2	54,8	52,9
	607.687	530.663	596.194	449.276	399.412	330.406	290.152
	20,6	24,6	20,5	19,0	18,9	21,3	23,2
	110.282	111.457	110.229	72.669	64.255	56.737	58.302
	3,7	5,2	3,8	3,1	3,0	3,7	4,7
	241.006	-4.862	165.913	210.771	193.629	159.144	107.267
	130.724	-116.319	55.684	138.102	130.574	102.829	56.750
	4,4	-5,4	1,9	5,8	6,2	6,6	4,5
	89.599	-157.309	15.760	116.531	116.599	88.830	41.334
	67.246	-138.081	5.197	86.219	79.325	56.093	27.674
	142.297	88.783	132.726	190.837	136.099	111.071	83.923
	95.512	87.000	137.256	401.464	181.376	81.923	89.009
	50.697	2.122	-13.924	101.372	60.649	46.797	6.870
	809.617	796.567	839.423	537.482	489.198	396.495	361.868
	93,5	73,4	143,7	128,9	130,2	114,6	136,5
	444.558	495.367	533.225	473.211	236.912	167.489	160.566
	481.160	369.126	447.688	525.642	481.701	427.152	364.903
	23,8	21,0	24,2	32,9	35,1	40,6	41,6
	14,0	-37,4	1,2	16,4	16,5	13,1	7,6
	13,9	-12,0	5,4	15,4	18,9	17,3	10,5
	55.156	49.822	50.821	36.855	35.129	32.638	29.957
	93,2	92,4	91,7	89,0	89,0	88,7	89,9
	978,6	485,6	385,8	997,9	917,7	799,8	495,0
	2,26	-5,04	0,17	2,87	2,64	1,89	1,12
	0,70	0,00	0,20	0,90	0,80	0,57	0,42
	2,1	0	1,5	2,7	2,6	2,1	2,5

## UN Global Compact-Index

Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich LEONI zu dem Ziel, die zehn darin beschriebenen Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung zu erfüllen. Viele dieser Prinzipien setzt LEONI bereits heute um. Der nachfolgende Index verweist auf entsprechende Informationen. Mehr Details finden Sie im jährlichen UN Global Compact-Fortschrittsbericht (Communication on Progress, COP).

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
<b>Menschenrechte</b> Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 1</b> den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.1 Menschenrechte  COP <sup>1</sup> , Seiten 6-7, 14	<a href="http://www.leoni.com/Unternehmen/CorporateResponsibility">www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility</a>
<b>Prinzip 2</b> sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.	LEONI Sozialcharta § 2 Durchführung, 2.3  COP <sup>1</sup> , Seiten 6-7, 14	<a href="http://www.leoni.com/Unternehmen/CorporateResponsibility">www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility</a>
<b>Arbeitsnormen</b> Unternehmen sollen ...		
<b>Prinzip 3</b> die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.2 Vereinigungsrecht  COP <sup>1</sup> , Seiten 8-9, 14	<a href="http://www.leoni.com/Unternehmen/CorporateResponsibility">www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility</a>
<b>Prinzip 4</b> die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.4 Freie Wahl der Beschäftigung  COP <sup>1</sup> , Seiten 8-9, 14	<a href="http://www.leoni.com/Unternehmen/CorporateResponsibility">www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility</a>
<b>Prinzip 5</b> die Abschaffung der Kinderarbeit und ...	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.5 Keine Kinderarbeit  COP <sup>1</sup> , Seiten 8-9, 14	<a href="http://www.leoni.com/Unternehmen/CorporateResponsibility">www.leoni.com / Unternehmen / Corporate Responsibility</a>

UN Global Compact Prinzip	Umsetzung LEONI AG	Geschäftsbericht Seite / Website
<b>Prinzip 6</b> die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.	LEONI Sozialcharta § 1 Grundlegende Ziele 1.3 Keine Diskriminierung  LEONI Code of Ethics 3. h)  COP <sup>1</sup> , Seiten 8-9, 14	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility  <a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility

**Umweltschutz**

Unternehmen sollen ...

<b>Prinzip 7</b> im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, ...	ISO 14001 – Umweltzertifizierung  Umweltschutzmaßnahmen  COP <sup>1</sup> , Seiten 10-11, 15	Seite 90  Seite 90
<b>Prinzip 8</b> Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und ...	Carbon Disclosure Project  Umweltschutzmaßnahmen  COP <sup>1</sup> , Seiten 10-11, 15	Seite 91  Seite 90
<b>Prinzip 9</b> die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.	Green Technology  COP <sup>1</sup> , Seiten 10-11, 15	Seiten 91, 92

**Korruptionsbekämpfung**

Unternehmen sollen ...

<b>Prinzip 10</b> gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.	LEONI Code of Ethics 3. a), d), e), g), i), j)  COP <sup>1</sup> , Seiten 12-13, 15  Risiko- und Chancenbericht	<a href="http://www.leoni.com/">www.leoni.com /</a> Unternehmen / Corporate Responsibility  Seite 97
---	--	---

<sup>1</sup>COP: Communication on Progress, UN Global Compact-Fortschrittsbericht

# Glossar

<b>A ABS</b>	Antiblockiersystem	<b>E EBIT</b>	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
<b>Alternative Antriebstechnologien</b>	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie	<b>EBIT-Marge</b>	Umsatzrendite (EBIT / Umsatz)
<b>Asset Deal</b>	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens	<b>Economic Value Added (EVA)</b>	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
<b>B Bordnetz-System</b>	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten	<b>Electrical Appliances</b>	Haus- und Elektrogeräte
<b>BRIC-Staaten</b>	Brasilien, Russland, Indien, China	<b>EMAS</b>	Eco-Management and Audit Scheme, Betriebsprüfungssystem für Umweltmanagement der EU
<b>Business Group</b>	Geschäftsbereich	<b>Emerging Markets</b>	Schwellenländer
<b>Business Process Harmonization</b>	Vereinheitlichung von Geschäftsprozessen	<b>ESP</b>	Elektronisches Stabilisierungsprogramm
<b>Business Unit</b>	Geschäftseinheit	<b>F Factoring</b>	Forderungsverkauf
<b>C Capital Employed</b>	Nichtzinstragendes Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten	<b>Financial Covenants</b>	Klauseln oder (Neben-) Abreden in Kreditverträgen
<b>Carbon Disclosure Project</b>	Organisation zur Erhebung von klimarelevanten Informationen	<b>Fraud</b>	Betrug
<b>Cashflow</b>	Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen von Zahlungsmitteln und -äquivalenten	<b>Free Cashflow</b>	Zahlungsmittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich der zahlungswirksamen Nettoinvestitionen
<b>Code of Ethics</b>	Verhaltenskodex	<b>G Gearing</b>	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
<b>Compliance</b>	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien	<b>Globale Trends</b>	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
<b>Corporate Governance</b>	Verantwortungsvolle Unternehmensführung	<b>Goodwill</b>	Geschäfts- oder Firmenwert
<b>Corporate Responsibility</b>	Unternehmerische Verantwortung	<b>Green Technology</b>	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch
<b>Coverage</b>	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten	<b>H Hedge Accounting</b>	Bilanzielle Abbildung von Finanzinstrumenten, die in einem Sicherungszusammenhang stehen und bestimmte Voraussetzungen erfüllen
<b>D D&amp;O-Versicherung</b>	Versicherung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder	<b>Hybridkabel</b>	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)
<b>DEL-Notiz</b>	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)		
<b>Demografischer Wandel</b>	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft		
<b>Derivate</b>	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen		
<b>Devisentermingeschäfte</b>	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskursschwankungen		

<b>I Impairmenttests</b>	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten	<b>S Segment</b>	Unternehmensbereich
<b>Internes Kontrollsystem (IKS)</b>	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen	<b>SHE</b>	Safety (Arbeitssicherheit), Health (Gesundheit), Environment (Umweltschutz)
<b>Investitionsgüterindustrie</b>	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie	<b>Single-Source-Belieferung</b>	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten
<b>J Joint Venture</b>	Gemeinschaftsunternehmen	<b>Solarthermie</b>	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie
<b>Just-in-sequence-Belieferung</b>	Belieferung in der benötigten Reihenfolge	<b>SWOT</b>	Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen), Threats (Risiken)
<b>Just-in-time-Belieferung</b>	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt	<b>U Urbanisierung</b>	Verstädterung
<b>K Konsolidierungskreis</b>	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind	<b>UN Global Compact</b>	Weltweite UN-Initiative, bei der Mitglieder ihre Arbeitsprozesse und Strategien an Prinzipien in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung ausrichten und entsprechende Ziele unterstützen
<b>Key Account</b>	Schlüsselskunde	<b>W WACC</b>	Weighted Average Cost of Capital (gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz)
<b>Key Supplier</b>	Schlüssellieferant	<b>Wertminderung langfristiger Vermögenswerte</b>	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert einer Geschäftseinheit, deren Geschäftsaussichten sich verschlechtern haben
<b>L Litze</b>	Verbund aus mehreren Einzeldrähten	<b>Wire &amp; Cable Solutions</b>	Draht & Kabel-Lösungen
<b>M Monte-Carlo-Simulation</b>	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente	<b>Wiring Systems</b>	Bordnetz-Systeme
<b>N NAFTA (North American Free Trade Agreement)</b>	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (Kanada, Mexiko, USA)	<b>Working Capital</b>	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus kurzfristige Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)
<b>Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)</b>	Finanzschulden abzüglich liquider Mittel	<b>Z Zinsswaps, Collars</b>	Zinssicherungsinstrumente
<b>P PVC-Compounds</b>	PVC-Mischungen		
<b>R Reportingsystem</b>	Berichtswesen		
<b>R &amp; D (Research &amp; Development)</b>	Forschung & Entwicklung		
<b>Restrukturierungsaufwendungen</b>	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen		
<b>Return on Sales</b>	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)		
<b>ROCE</b>	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)		

# Stichwortverzeichnis

---

## A Absatzmärkte 48

Abschlussprüfer 201  
 Abschlussprüfung 36  
 Abschreibungen 75, 127, 167, 168  
 Akquisitionen 48, 154  
 Aktie 40  
 Aktienbesitz 36  
 Aktienkurs 113  
 Aktionärsstruktur 41  
 Anteile an assoziierten Unternehmen 131, 171  
 Aufsichtsrat, Ausschüsse 10, 13  
 Aufsichtsrat, Bericht 9  
 Aufsichtsrat, Mitglieder 13  
 Aufsichtsrat, Vergütung 118  
 Auftragseingang 65  
 Auftragsvolumen 59

---

## B Bericht des Aufsichtsrats 9

Bericht aus den Unternehmensbereichen 55  
 Beschaffung 78  
 Beschäftigte 80  
 Bestätigungsvermerk 208  
 Bestellobligo 185  
 Bilanz  
 – Konzern 128  
 – LEONI AG 214  
 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 130  
 Branchenkonjunktur 52  
 Brief an die Aktionäre 3

---

## C Compliance Management System 97

---

## D Devisentermingeschäfte 191

Dividende 12, 40, 185  
 Dividendenpolitik 211

---

## E EBIT

– Konzern 50  
 – Wiring Systems 58  
 – Wire & Cable Solutions 62  
 Eigenkapital 73, 184  
 Eigenkapitalquote 75  
 Elektromobilität 17, 50, 57  
 Erfolgsunsicherheiten 185  
 Erfolgsabhängige Vergütung 202  
 Ergebnis je Aktie 125, 145, 201  
 Erträge aus assoziierten Unternehmen 171

---

## F Finanzerträge und

Finanzaufwendungen 160  
 Finanzrisiken 103  
 Finanzschulden 77, 172  
 Forderungen 141, 164  
 Forschung & Entwicklung  
 – Aufwendungen 85  
 – Ziele 84  
 – Projekte 86  
 Free Cashflow 50, 66, 74

---

## G Genehmigtes Kapital 121, 184

Gesamtrisiko 93  
 Geschäftsentwicklung 45  
 Geschäfts- oder Firmenwerte 128, 138, 169  
 Geschäftspolitik 109  
 Geschäftsverlauf  
 – Wiring Systems 58  
 – Wire & Cable Solutions 62  
 – Konzern 109  
 Gesetzliche Rücklage 184  
 Gewinn- und Verlustrechnung  
 – Konzern 125  
 – LEONI AG 213  
 Gewinnverwendungsvorschlag 185, 215  
 Gezeichnetes Kapital 184  
 Globale Trends 50  
 Green Technology 91  
 Grundkapital 40

---

## H Haftungsrisiken 101

Hedge Accounting 142, 191  
 Honorar des Abschlussprüfers 201

---

## I Immaterielle Vermögenswerte 66, 77, 128, 137

Internes Kontrollsystem 95  
 Investitionen  
 – Konzern 110  
 – Wiring Systems 110  
 – Wire & Cable Solutions 111  
 Investor Relations 43

---

## K Kapitalflussrechnung 73, 145

Kapitalrücklage 128, 184  
 Konsolidierungsgrundsätze 130  
 Konsolidierungskreis 154, 206  
 Konzernabschluss 123 ff  
 Konzernanhang 130 ff  
 Konzernbilanz 128  
 Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 129  
 Konzern-Kapitalflussrechnung 127  
 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 125  
 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 126  
 Konzernlagebericht 45 ff  
 Konzernstruktur Umschlagsseite (hinten)  
 Konzernumsatz 45, 50, 67  
 Kundenbeziehungen 101, 137, 168  
 Kupferpreis 79  
 Kurzfristige Verbindlichkeiten 76, 128, 171  
 Kursentwicklung 40

---

## L Lagebericht 45

Latente Steuern 128, 144, 155  
 Leasing 71  
 Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital) 79  
 Liquidität 71

---

## M Marktrisiken 98

Mehrjahresübersicht 40  
 Mitarbeiter  
 – Konzern 66  
 – Wiring Systems 58  
 – Wire & Cable Solutions 62  
 Mitbewerber 56

---

<hr/> <b>N</b> Nachtragsbericht 93 Neue Rechnungslegungsvorschriften 148	<hr/> <b>U</b> Überblick – Konzern 66 – Wiring Systems 55 – Wire & Cable Solutions 60 Umsatz – Konzern 45, 50 – Wiring Systems 58 – Wire & Cable Solutions 62 Umsatz nach Regionen 68 Umweltmanagement 101
<hr/> <b>O</b> Organe der Gesellschaft – Aufsichtsrat und Vorstand 13	<hr/> <b>V</b> Verbindlichkeiten 127 ff Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 173 Vergütungsbericht 113 Vermögenslage 75, 110 Vermögens- und Kapitalstruktur 76 Vorräte 135, 166 Vorstand, Aktienbesitz 36 Vorstand, Bezüge 113 Vorstand, Brief an die Aktionäre 3 Vorstand, Mitglieder 14 Vorstand, Vergütung 113
<hr/> <b>P</b> Pensionsrückstellungen 175 Personalaufwand 202 Prognosebericht 107	<hr/> <b>W</b> Währungsrisiken 103, 191 Währungsumrechnung 132 Weitere Leistungsindikatoren 78 Wesentliche Standorte 48 Wettbewerbsvorteile 61, 98 Wirtschaftsprüfer 95
<hr/> <b>R</b> Rahmenbedingungen 51 Rechtsstreitigkeiten 185 Regionen 51, 52, 68 Risiken aus Rohstoffpreisen 193 Risiko- und Chancenbericht 93 Risikomanagement-System 93 Risikomanagement und Finanzderivate 186 Rückstellungen 174 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 143, 214	<hr/> <b>Z</b> Zehnjahresübersicht 216 Zinsrisiken 190
<hr/> <b>S</b> Sachanlagen 167 Schadensersatzansprüche 186 Schätzungen 145 Segmentberichterstattung 199 Sicherungsgeschäfte 142 Sonstige betriebliche Aufwendungen 158 Sonstige Rückstellungen 143 Sonstiges Ergebnis 164 Sonstige Vermögenswerte 166 Sonstige Verpflichtungen 185 Steuern vom Einkommen und Ertrag 200 Steuerungssystem 50 Stichtagskurse 132 Strategie 50 SWOT-Analyse 106	
<hr/> <b>T</b> Termine Umschlaginnenseite (hinten) Transaktionen mit nahestehenden Personen 204	

#### *Zukunftsbezogene Aussagen*

*Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Derartige Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die LEONI nicht kontrollieren und präzise einschätzen kann. Sollten Unwägbarkeiten eintreten oder Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, sich als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von diesen Aussagen abweichen. LEONI übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse nach der Veröffentlichung dieses Berichts anzupassen.*

#### *Angabe zu Mitarbeitern und Arbeitnehmern*

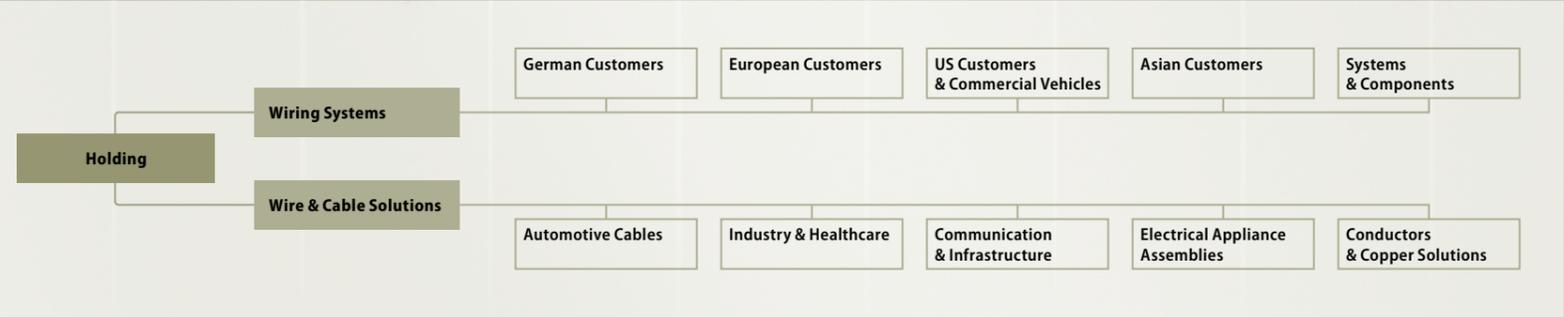
*In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.*

**Wesentliche Standorte der LEONI-Gruppe**



<b>USA</b> ● Chicopee ○ Tucson	<b>Tunesien</b> ● Sousse ● Mateur Nord ● Mateur Sud	<b>Deutschland</b> ○ Nürnberg (Holding) ○ Kitzingen ● Roth ● Bad Kötzing ● Weißenburg ● Georgensgmünd ● Stolberg ● Friesoythe ● Neuhaus-Schierschnitz	<b>Großbritannien</b> ○ Newcastle	<b>Tschechien</b> ● Turnov	<b>Serbien</b> ● Prokuplje	<b>Rumänien</b> ● Arad ● Pitești ● Bistrita	<b>China</b> ● Jining ● Penglai ○ Shanghai ● Changzhou ● Xiamen
<b>Mexiko</b> ● Hermosillo ● Durango ● Cuauhtémoc	<b>Marokko</b> ● Aïn Sebâa ● Bouskoura	<b>Portugal</b> ● Guimarães	<b>Schweiz</b> ● Däniken	<b>Slowakei</b> ● Trenčín ● Ilava ● Stará Turá ● Nová Dubnica	<b>Polen</b> ● Koberzyce	<b>Russland</b> ● Zavolzhje ● Naberezhnye Chelny	<b>Indien</b> ● Pune
<b>Brasilien</b> ● Itú	<b>Ägypten</b> ● Kairo	<b>Frankreich</b> ○ Montigny		<b>Ungarn</b> ● Hatvan	<b>Ukraine</b> ● Striy	<b>Südkorea</b> ○ Seoul/Busan	

**Konzernstruktur**



**Termine Bilanz-Presskonferenz 2014**

25. März 2014, 10 Uhr  
Nürnberg

**Analysten- und Investorenkonferenz 2014**

26. März 2014, 11 Uhr  
Frankfurt

**Hauptversammlung 2014**

8. Mai 2014, 10 Uhr  
Nürnberg

**Geschäftsbericht 2013**

25. März 2014

**Vierteljahresbericht 2014**

13. Mai 2014

**Halbjahresbericht 2014**

12. August 2014

**Dreivierteljahresbericht 2014**

11. November 2014

**Vorläufige Zahlen 2014**

Februar 2015

Dieser Bericht wurde am 25. März 2014  
veröffentlicht. Diese und andere Publikationen  
der LEONI-Gruppe finden Sie im Internet  
unter [www.leoni.com](http://www.leoni.com).

**Kontakt Investor Relations**

Susanne Kertz  
Telefon +49 (0)911-2023-274  
Telefax +49 (0)911-2023-10274

Frank Steinhart  
Telefon +49 (0)911-2023-203  
Telefax +49 (0)911-2023-10203

E-Mail [invest@leoni.com](mailto:invest@leoni.com)

**LEONI AG** Marienstraße 7  
90402 Nürnberg  
Telefon +49 (0)911-2023-0  
Telefax +49 (0)911-2023-455  
E-Mail [info@leoni.com](mailto:info@leoni.com)  
[www.leoni.com](http://www.leoni.com)