

Geschäftsbericht 2010

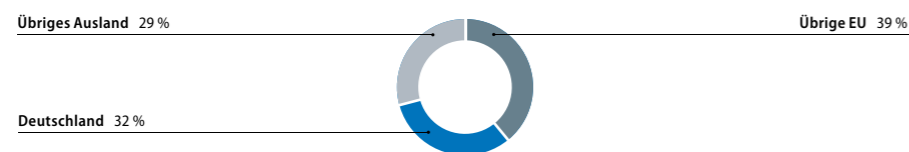


The Quality Connection

LEONI

Konzernumsatz	Mio. €
2006	2.108,2
2007	2.366,8
2008	2.912,0
2009	2.160,1
2010	2.955,7

Konzernumsatz nach Regionen



Konzern-EBIT	Mio. €
2006	130,6
2007	138,1
2008	55,7
2009	-116,3
2010	130,7

Operativer Cashflow	Mio. €
2006	136,1
2007	190,8
2008	132,7
2009	88,8
2010	142,3

IFRS		2010	2009	2008	2007	2006
Umsatz	Konzern [T€]	2.955.671	2.160.117	2.911.964	2.366.779	2.108.244
	Deutschland [%]	31,8	34,4	31,4	38,1	41,2
	Übrige EU [%]	39,5	42,0	44,6	34,1	32,2
	Übriges Ausland [%]	28,7	23,6	24,0	27,8	26,6
	Wire & Cable Solutions [%]	44,7	43,3	48,1	58,3	54,7
	Wiring Systems [%]	55,3	56,7	51,9	41,7	45,3
Ergebnis	EBITDA [T€]	241.006	-4.862	165.913	210.771	193.629
	EBIT [T€]	130.724	-116.319	55.684	138.102	130.574
	EBIT-Marge [%]	4,4	-5,4	1,9	5,8	6,2
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	89.599	-157.309	15.760	116.531	116.599
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag [T€]	67.246	-138.081	5.197	86.219	79.325
Cashflow	Abschreibungen [T€]	110.282	111.457	110.229	72.669	64.255
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	142.297	88.783	132.726	190.837	136.099
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	95.512	87.000	137.256	401.464	181.376
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	809.617	796.567	839.423	537.482	489.198
	Netto-Finanzschulden [T€]	444.558	495.367	533.225	473.211	236.912
	Eigenkapital [T€]	481.160	369.126	447.688	525.642	481.701
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	23,8	21,0	24,2	32,9	35,1
Mitarbeiter	Personalaufwand [% vom Umsatz]	20,6	24,6	20,5	19,0	18,9
	Mitarbeiter [zum 31.12.]	55.156	49.822	50.821	36.855	35.129
	davon im Ausland [%]	93,2	92,4	91,7	89,0	89,0
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	978,6	485,6	385,8	997,9	917,7
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag je Aktie [€]	2,26	-5,04	0,17	2,87	2,64
	Dividende je Aktie [€]	0,70*	0,00	0,20	0,90	0,80

* Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung

Konzernkennzahlen

Prognose und Zielerreichung LEONI-Konzern

	Prognose 2010	Zielerreichung 2010	Prognose 2011
Konzernumsatz	Anstieg um ca. 10 % auf 2,4 Mrd. €	➔ Anstieg um 37 % auf 2,96 Mrd. €	➔ Anstieg auf über 3,1 Mrd. €
Konzern-EBIT	Verbesserung auf mindestens 50 Mio. €	➔ Verbesserung auf 130,7 Mio. €	➔ Deutliche Steigerung auf rund 170 Mio. €
Free Cashflow	> 0	➔ 50,7 Mio. €	➔ Rund 80 Mio. €
Nettofinanzverbindlichkeiten	Mindestens Stabilisierung	➔ Reduzierung auf rund 445 Mio. €	➔ Reduzierung auf unter 400 Mio. €
Eigenkapitalquote	Verbesserung	➔ Anstieg auf 23,8 %	➔ Weitere Verbesserung
Return on Capital Employed	Steigerung	➔ Erhöhung auf 13,9 %	➔ Steigerung auf rund 17 %
Investitionsvolumen	Rund 90 Mio. €	➔ 107,4 Mio. €	➔ 140 bis 145 Mio. €

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 56.000 Mitarbeiter in 34 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 Kabelanbieter für den Bereich „Green Technology“ werden. Außerdem profitiert das Unternehmen von den weltweiten Trends Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel, die wir im Magazinteil dieses Geschäftsberichts vorstellen.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

es freut mich, dass wir Ihnen mit diesem Geschäftsbericht nach einem sehr schwierigen und verlustreichen Krisenjahr 2009 wieder von positiven Zahlen und Entwicklungen berichten können. Der Geschäftsverlauf 2010 übertraf unsere Erwartungen sogar deutlich: Nach einem noch nie dagewesenen Umsatzeinbruch von fast 26 Prozent im Jahr 2009 hatten wir Anfang 2010 zunächst lediglich mit einem Umsatzwachstum von rund 10 Prozent auf 2,4 Mrd. € gerechnet. Aufgrund einer überraschend guten Nachfrageentwicklung konnte das abgelaufene Geschäftsjahr letztlich aber mit einem Plus von 36,8 Prozent und einem Rekord-Konzernumsatz von 2,96 Mrd. € abgeschlossen werden.

Der wesentliche Treiber dieser erfreulichen Entwicklung war erneut die Automobilindustrie – dieses Mal jedoch mit entgegen gesetztem Vorzeichen. Sie konnte sich insbesondere wegen der hohen Nachfrage aus China, Russland und Indien, aber auch den USA unerwartet schnell von dem im September 2008 schlagartig einsetzenden Absatzeinbruch erholen. Die anderen Märkte, die für LEONI wichtig sind, wie zum Beispiel die Investitionsgüter-, die Hausgeräte- und die Kommunikationsindustrie, regenerierten sich 2010 ebenfalls Schritt für Schritt und erreichten zum Jahresende fast wieder das Vorkrisenniveau.

LEONI hatte die schwierigen Zeiten genutzt, in allen Bereichen und an allen Standorten des Konzerns die Geschäftsprozesse und Kostenstrukturen kritisch zu hinterfragen und – wo notwendig – einer konsequenten Restrukturierung zu unterziehen. Dies hat dazu geführt, dass 2009 und 2010 insgesamt sieben Standorte geschlossen oder veräußert und in vielen Tochtergesellschaften Personalanpassungen durchgeführt werden mussten. Trotz dieser Anpassungen beschäftigt LEONI aktuell wieder über 55.000 Mitarbeiter und damit mehr als zu Beginn der Krise. Der Aufbau von ca. 9.000 Mitarbeitern seit dem Krisenhöhepunkt erfolgte vorwiegend in den für unser Geschäft immer wichtiger werdenden Regionen Nordafrika, China und Russland.

Unsere Strategie, dem gesamten Konzern angesichts des dramatischen Umsatzeinbruchs 2009 ein umfassendes Kostensenkungsprogramm zu verordnen und zunächst davon auszugehen, dass die Nachfragekrise von längerer Dauer sein würde, hat sich als richtig erwiesen. Denn durch all diese Maßnahmen ist LEONI heute deutlich schlanker, effizienter und damit wettbewerbsfähiger als vor der Krise. Eine klare Indikation hierfür ist unsere schnelle Rückkehr in die Gewinnzone und das 2010 erreichte Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das auf 130,7 Mio. € anstieg. Damit erzielten wir bereits wieder eine Umsatzrendite von 4,4 Prozent.

Aufgrund des erfreulichen Geschäftsverlaufs und der auch weiterhin guten Zukunftsperspektiven werden Vorstand und Aufsichtsrat der diesjährigen Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,70 € je Aktie vorschlagen. Das entspricht etwa einem Drittel des Konzernjahresüberschusses. Die verbleibenden zwei Drittel sollen in die Rücklagen eingestellt werden, um das im Krisenjahr stark gesunkene Eigenkapital wieder zu stärken. Es wird eine der Hauptaufgaben der nächsten zwei Jahre sein, durch Generierung eines signifikant positiven Free Cashflows die Verschuldung des Konzerns weiter deutlich zu reduzieren. Damit wollen wir die 2013 anstehende Refinanzierung langfristiger Darlehen zu möglichst attraktiven Konditionen umsetzen können. Das Ziel des Vorstands ist es, schnell wieder eine Eigenkapitalquote von mindestens 35 Prozent auszuweisen.

Das Jahr 2010 hat neben der Rückkehr in die Gewinnzone weitere sehr positive Ergebnisse gebracht. Im Unternehmensbereich Wiring Systems konnten wir erneut eine große Anzahl von interessanten und wichtigen Großprojekten aus der internationalen Fahrzeugindustrie gewinnen – nicht nur in Europa, sondern auch in China, Russland und den USA. Hierzu war an vielen Stellen der Ausbau vorhandener Bordnetzwerke beziehungsweise der Neuaufbau von Produktionsstätten, zum Beispiel in Serbien, China und Indien erforderlich.



Dr. Klaus Probst

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hat insbesondere seine Präsenz in sogenannten grünen Technologien ausbauen können. Wichtige Beiträge hierzu leisteten die steigenden Umsätze mit der Solarindustrie, der Schienenverkehrstechnik und für Infrastrukturprojekte. 2010 lieferten wir unter anderem die ersten Kabel für den Gotthard-Basistunnel in der Schweiz aus.

Auch der Einstieg in das Thema Elektromobilität war 2010 von großer Bedeutung. Um diese auch für LEONI äußerst zukunftssträchtige Technologie erfolgreich bearbeiten zu können, haben wir Mitte des Jahres eine bereichsübergreifende eigene Business Unit gegründet. Sie beschäftigt sich sowohl mit den Fragen des Hochstromkabelsatzes im Auto als auch mit der erforderlichen Infrastruktur, zum Beispiel der Kabelausrüstung für die Ladestationen.

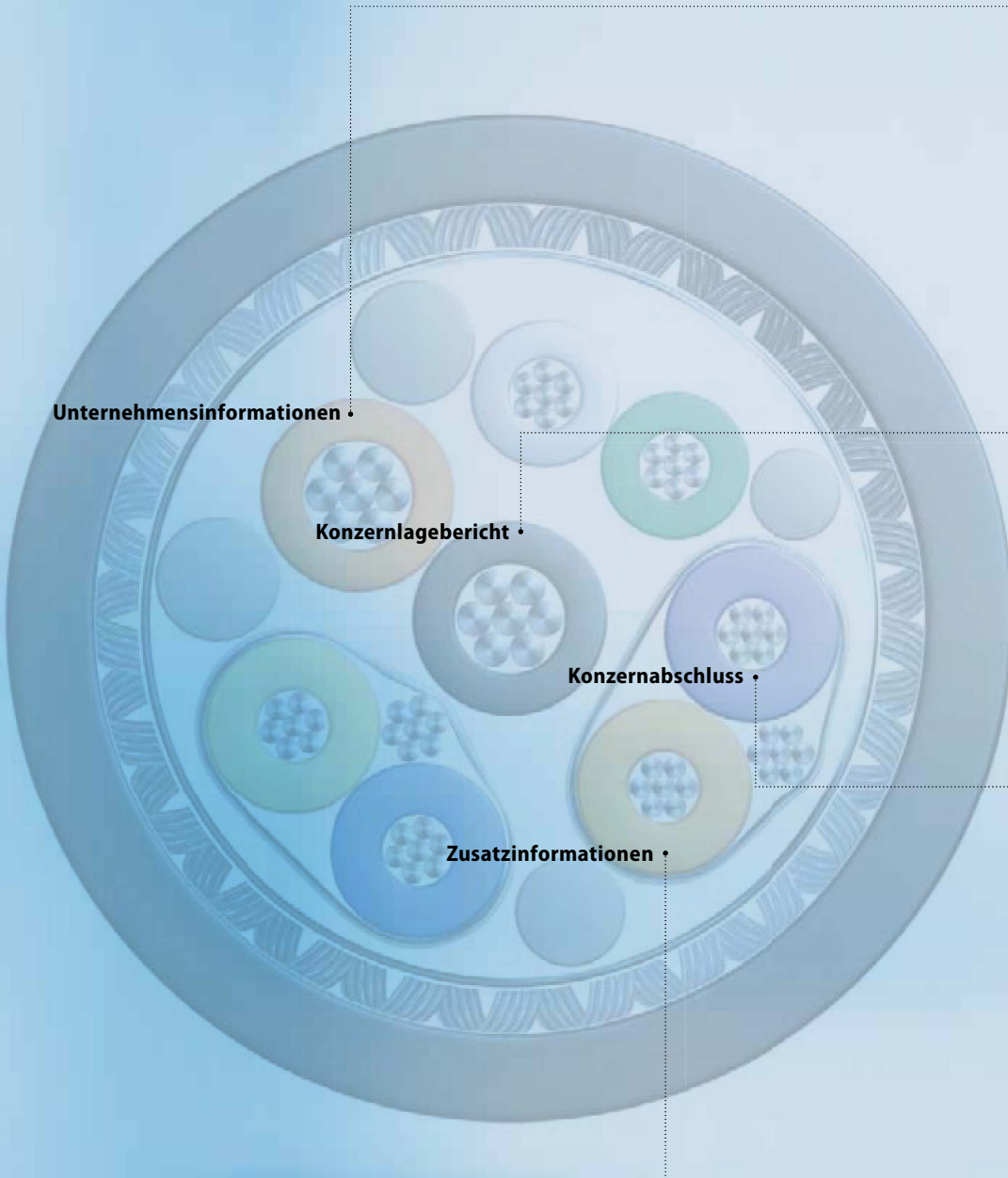
Unsere Geschäftserwartungen für die nächsten Jahre sind insgesamt sehr positiv. Die weltweiten Automobilmärkte haben sich mittlerweile stabilisiert, und unsere Kunden gehen sowohl im Pkw- als auch Nutzfahrzeugbereich von einem weiter steigenden Fahrzeugabsatz aus. China wird dabei die wichtigste Wachstumsrolle spielen, und auch die Regionen Russland und Indien gewinnen an Bedeutung. Wir werden unsere Strategie des internationalen Wachstums konsequent fortsetzen und erwarten, dass wir im Bordnetzgeschäft auch in den nächsten Jahren unseren Marktanteil weiter steigern können. Der Bereich Wire & Cable Solutions wird in seinen wichtigen Kernmärkten organisch kontinuierlich wachsen, und auch hier liegt ein Schwerpunkt auf der Region China. Zur weiteren Zukunftssicherung wurde 2010 ein ambitioniertes Innovationsprogramm gestartet, das über das aktuelle Tagesgeschäft hinaus mittel- und langfristige Expansionspotentiale ermöglicht. Dabei wird LEONI zunehmend von verschiedenen globalen Trends profitieren, die wir Ihnen im Spezialteil dieses Geschäftsberichts präsentieren. Schon heute haben wir gute Antworten auf die Herausforderungen, die diese Trends an uns stellen.

Für 2011 erwarten wir, den Konzernumsatz auf mehr als 3,1 Mrd. € zu steigern und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern erneut deutlich auf rund 170 Mio. € zu verbessern. Das von uns schon vor mehreren Jahren kommunizierte Ziel einer Umsatzrendite von 7 Prozent wollen wir 2012 erreichen. Ebenfalls ab 2012 streben wir aufgrund des in den letzten Jahren optimierten Umlaufvermögens anstelle der bisherigen 18 Prozent einen ROCE-Wert von 20 Prozent an. Voraussetzung hierfür ist eine weiterhin stabile Nachfrageentwicklung in den für uns wichtigen Märkten.

Nach fast zwei Jahren des extremen Krisenmanagements sehen wir für LEONI nun in einem wieder stabileren Umfeld eine Vielzahl von Chancen und Wachstumspotentialen, die es gezielt zu nutzen gilt. Das Management und die Mitarbeiter von LEONI, bei denen ich mich für ihren großen Einsatz und das Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr bedanke, freuen sich auf diese neue Herausforderung und bitten Sie, sehr geehrte Aktionäre und Aktionärinnen, weiterhin um Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender



Inhalt

Unternehmensinformationen 6

Brief an die Aktionäre	2
Bericht des Aufsichtsrats	7
Aufsichtsrat und Vorstand	10
Jahresrückblick 2010	12
Thema 2010: Globale Trends	14
Corporate Governance	38
Vergütungsbericht	43
Entsprechenserklärung	49
LEONI-Aktie	50

Konzernlagebericht 54

Geschäft und Rahmenbedingungen	55
Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht	65
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	77
Weitere Leistungsindikatoren	90
Nachhaltigkeitsbericht	98
Nachtragsbericht	104
Risiko- und Chancenbericht	104
Prognosebericht	115

Konzernabschluss 122

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	123
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	124
Konzern-Kapitalflussrechnung	125
Konzern-Bilanz	126
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	127
Konzernanhang	128
Konsolidierungskreis	198
Bestätigungsvermerk	200
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	201

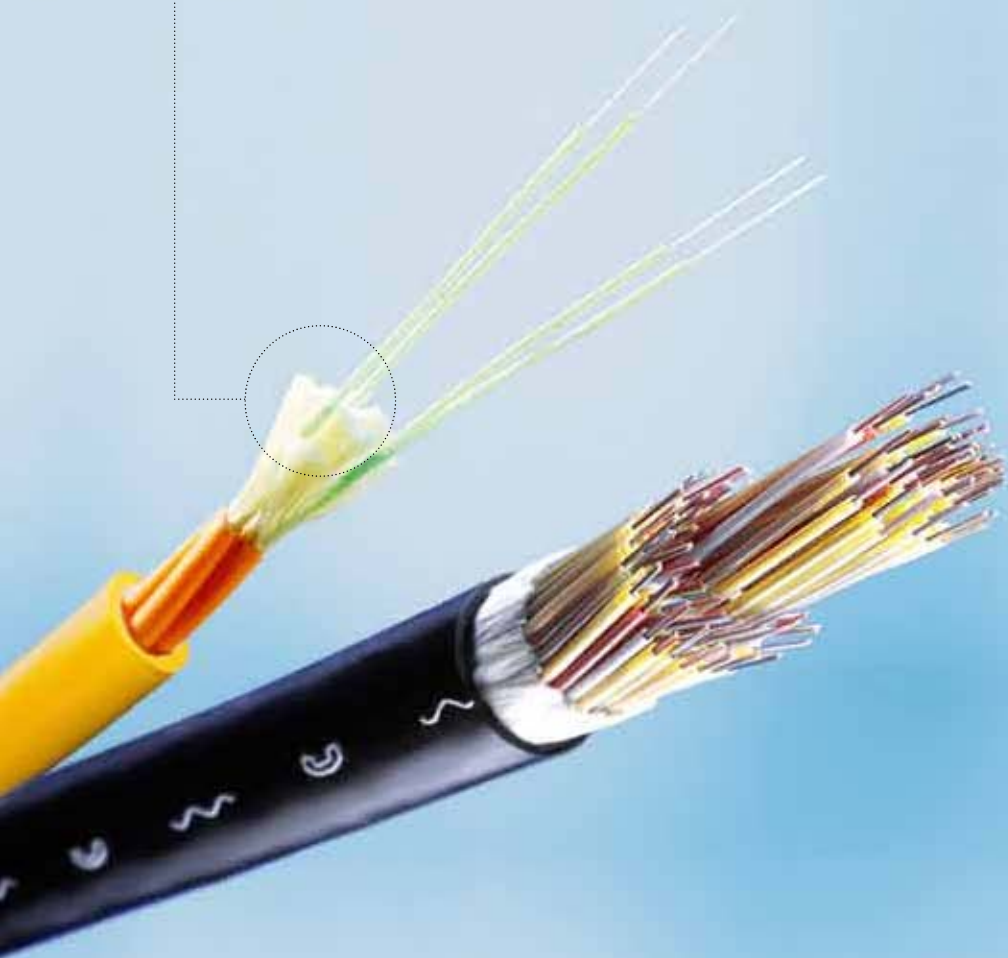
Zusatzinformationen 202

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	203
Gewinnverwendungsvorschlag	205
Zehnjahresübersicht	206
Glossar	208
Stichwortverzeichnis	210

Unternehmensinformationen

Bericht des Aufsichtsrats	7
Aufsichtsrat und Vorstand	10
Jahresrückblick 2010	12
Globale Trends	14
Corporate Governance	38
Vergütungsbericht	43
Entsprechenserklärung	49
LEONI-Aktie	50

- **Lichtwellenleiterkabel**
LEONI stellt jährlich etwa 200.000 Kilometer Glasfaserkabel her. Das entspricht der halben Strecke von der Erde bis zum Mond.



Bericht des Aufsichtsrats



Dr. Werner Rupp

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
 der Aufsichtsrat der LEONI AG befasste sich im Geschäftsjahr 2010 intensiv mit der Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe. Im Anschluss an die Finanz- und Wirtschaftskrise in den beiden Vorjahren konnte im Geschäftsjahr 2010 ein sehr erfreulicher Aufschwung bei LEONI erzielt werden. In Erfüllung der nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben stand der Aufsichtsrat dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und hat dessen Arbeit gewissenhaft begleitet und überwacht. Die Beratungen zwischen Aufsichtsrat und Vorstand waren stets von einer offenen und vertrauensvollen Diskussion geprägt. Zur Wahrnehmung seiner Pflichten konnte der Aufsichtsrat unter anderem auf ausführliche Berichte zurückgreifen, die ihm der Vorstand regelmäßig in schriftlicher Form zur Verfügung stellte. Diese schriftlichen Ausführungen enthielten umfassende und aktuelle Informationen über die Situation des LEONI-Konzerns, den operativen Geschäftsverlauf und alle sonstigen Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Entwicklung des Unternehmens waren. Alle Themen, insbesondere die zustimmungspflichtigen Geschäfte, wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich erörtert.

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2010 zu fünf ordentlichen Sitzungen zusammen, und zwar am 23. März, 6. Mai, 22. Juli, 21. September und am 8. Dezember. Darüber hinaus fand am 22. Juli eine Sitzung der Anteilseigner-Vertreter zur Finanzplanung beziehungsweise zur Finanzstrategie statt. Das Gremium war stets beschlussfähig. Interessenkonflikte von Mitgliedern des Aufsichtsrats im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Amtes traten im Berichtszeitraum nicht auf. In der Sitzung am 23. März fehlte ein Mitglied, am 21. September konnten zwei Mitglieder nicht teilnehmen. Die Sitzung am 21. September fand bei LEONI Schweiz statt. Dabei erhielten die Aufsichtsräte einen Einblick in die dort ansässige Produktion.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Regelmäßig wurde in allen Aufsichtsratssitzungen über die aktuelle Geschäftslage, die Folgen der Wirtschaftskrise und die damit verbundenen Anpassungsmaßnahmen sowie die Chancen der im Jahresverlauf einsetzenden Konjunkturerholung diskutiert. Darüber hinaus setzten wir uns intensiv mit der Wirksamkeit des Risikomanagements, der Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie den operativen Zielvorgaben auseinander. Der Vorstand hat Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Planwerten im Einzelnen erläutert und die weitere strategische Vorgehensweise mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. In den Sitzungen im Mai, September und Dezember befassten wir uns ausführlich mit den anstehenden Zwischenberichten. Vorhaben und Ereignisse von erheblicher Bedeutung wurden auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte besprochen.

In der ersten Sitzung am 23. März 2010 stand über die regelmäßigen Themen hinaus die Erörterung der Jahresabschlüsse der LEONI AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2009 auf der Tagesordnung. Der Aufsichtsrat hat beide Abschlüsse gebilligt. Außerdem wurde die aktualisierte Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat verabschiedet. Seitdem sind die in der Sitzung vom 15. Oktober 2002 beschlossenen Altersgrenzen auch Bestandteil dieser Geschäftsordnung.

In der Sitzung am 6. Mai 2010 setzten wir uns unter anderem sehr ausführlich mit der Akquisition der amerikanischen Gesellschaft RoMack sowie dem Erwerb einer Produktionshalle im mexikanischen Chihuahua auseinander. Nach intensiven Beratungen stimmte der Aufsichtsrat beiden strategischen Projekten uneingeschränkt zu. Im Anschluss daran informierte sich das Gremium über Produktneuheiten und Innovationen bei LEONI.

Ein Schwerpunkt in der Tagung am 21. September 2010 war die Auseinandersetzung mit dem Thema Compliance. Im Rahmen einer ausführlichen Präsentation wurde der Aufsichtsrat über die bei LEONI ergriffenen Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien in Kenntnis gesetzt sowie auch die Wirksamkeit des eingerichteten Compliance-Systems überprüft.

In der letzten Sitzung am 8. Dezember 2010 wurden die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2011 und die Mittelfristplanung bis 2015 ausführlich erörtert. Darüber hinaus berieten wir über ein neues Vergütungssystem für den Aufsichtsrat (→ Vergütungsbericht), setzten uns mit den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodexes und insbesondere auch mit den zuletzt hinzugekommenen Empfehlungen und Anregungen auseinander. In diesem Zusammenhang überprüfte der Aufsichtsrat erneut die Effizienz seiner Arbeit und beschloss zudem die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG. Sie ist in diesem → Geschäftsbericht abgedruckt und kann auf der → Internetseite abgerufen werden. LEONI erfüllt alle Empfehlungen des Kodex in der aktuellen Fassung vom 26. Mai 2010.

→ Vergütungsbericht
Seite 43

→ Entsprechenserklärung
Seite 49

→ www.leoni.com

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat der LEONI AG hat vier Ausschüsse gebildet. Dabei handelt es sich um den Prüfungs-, den Personal- und den Nominierungsausschuss sowie um den Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Die Ausschüsse erhöhen die Effizienz der Aufsichtsratsarbeit, indem sie sich außerhalb der eigentlichen Sitzungen mit zum Teil komplexen Sachthemen auseinandersetzen und die Ergebnisse für das Plenum aufbereiten.

Der Prüfungsausschuss tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt viermal. Am 11. März 2010 setzte er sich mit den wesentlichen Ergebnissen der Abschlussprüfung 2009 sowie mit dem LEONI-Compliance-System auseinander. Außerdem wurde der Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers erarbeitet. Das Meeting am 4. Mai 2010 befasste sich mit der Prüfung des Zwischenberichts über das erste Quartal 2010. Thema des Treffens am 4. August 2010, an dem auch der Wirtschaftsprüfer teilnahm, war die Analyse des Halbjahresfinanzberichts. Am 2. November 2010 beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit dem Zwischenbericht über die ersten drei Quartale sowie mit der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems.

Der Personalausschuss trat 2010 am 9. Februar und am 6. Dezember zusammen. Er befasste sich mit der langfristigen Nachfolgeplanung für Vorstandspositionen. Außerdem wurden die Vorstandsvergütung 2009 und 2010 sowie die Auswirkungen der aktuellen Unternehmensplanung auf die Vergütung für das Jahr 2011 überprüft.

Im Nominierungsausschuss, der im vergangenen Jahr zweimal tagte, und zwar am 6. Mai und 2. Dezember, wurde intensiv über die neuen Anforderungen des im Mai überarbeiteten Deutschen Corporate Governance Kodexes an die Aufsichtsrats Tätigkeit beraten. In diesem Zusammenhang wurde ein Anforderungsprofil für die Vertreter der Anteilseigner sowie die Mitglieder von Ausschüssen entwickelt und für jeden Anteilseigner-Vertreter dokumentiert, inwieweit er das Anforderungsprofil erfüllt. Darüber hinaus aktualisierten die Ausschussmitglieder den bereits verwendeten umfangreichen Fragebogen zur Effizienzprüfung der Arbeit des Aufsichtsrats und schufen damit einen wichtigen Baustein zur besseren Beurteilung von Effizienzverbesserungen. Außerdem wurde das Vergütungssystem für den Aufsichtsrat bzw. die Ausschusstätigkeit überarbeitet. In allen genannten Punkten werden die Anforderungen des Kodexes voll erfüllt, was ein unabhängiger Experte bestätigte.

Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt des Nominierungsausschusses bestand in der Nachfolgesuche für das Aufsichtsratsmitglied Horst Schmidmer, der seinen Rücktritt aus dem Aufsichtsgremium zum Ende der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 erklärt hat. Unter Beachtung der Kodex-Kriterien, die das Anforderungsprofil für Vertreter der Anteilseigner bestimmen, nominierte der Aufsichtsrat Ingrid Hofmann einstimmig als Nachfolgerin von Horst Schmidmer und wird sie der kommenden Hauptversammlung zur Wahl vorschlagen.

Der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG brauchte im Geschäftsjahr 2010 nicht einberufen zu werden.

Jahresabschlussprüfung

Die ordentliche Hauptversammlung der LEONI AG wählte am 6. Mai 2010 die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010. Ernst & Young hat den vom Vorstand nach HGB aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht 2010 der LEONI AG sowie den nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. 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 das Risikomanagement 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 15. März 2011 vorgeprüft und in der ordentlichen Aufsichtsratssitzung vom 22. März 2011 umfassend darüber beraten. Die Vertreter des Abschlussprüfers nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten über das Ergebnis ihrer Prüfungen und standen für zusätzliche Auskünfte zur Verfügung. Sie bestätigten dem Aufsichtsrat die Wirksamkeit des Risikomanagement- und des internen Kontrollsystems. Ferner versicherten die Abschlussprüfer, 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 Prüfung der Jahresabschlüsse und der Lageberichte von AG und Konzern durch den Aufsichtsrat führte zu keinerlei Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der AG und den Konzernabschluss für das Jahr 2010 gebilligt. Der Jahresabschluss der LEONI AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 0,70 € je Aktie auszuschütten, nachdem im Vorjahr keine Gewinnausszahlung erfolgte.

Personalien

Horst Schmidmer, der seit 1987 Mitglied des LEONI-Aufsichtsrats ist, hat seinen Rücktritt aus dem Aufsichtsgremium zum Ende der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 erklärt. Wir danken Herrn Schmidmer für seinen Einsatz und fundierten Rat, den er uns insgesamt 23 Jahre zur Verfügung stellte. Als seine Nachfolgerin schlägt der Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 gemäß der Empfehlung des Nominierungsausschusses einstimmig vor, Ingrid Hofmann als Vertreterin der Anteilseigner neu in den Aufsichtsrat zu wählen.

Der Aufsichtsrat möchte dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LEONI-Gruppe für den wiederum großen Einsatz, den sie im Geschäftsjahr 2010 erbracht haben, herzlich danken und ihnen viel Erfolg bei der Bewältigung der Herausforderungen im laufenden Geschäftsjahr wünschen.

Nürnberg, 22. März 2011



Dr. Werner Rupp
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Vorstand

Mitglieder des Aufsichtsrats

Dr. Werner Rupp, Burgthann
Vorsitzender

Franz Spieß, Roth-Pfaffenhofen*
1. stv. Vorsitzender

Ernst Thoma, Nürnberg
2. stv. Vorsitzender

Gabriele Bauer, Prichsenstadt *

Josef Häring, Grafenwiesen*

Ralf Huber, Nürnberg*

Karl-Heinz Lach, Eschweiler*

Dr. Bernd Rödl, Nürnberg

Horst Schmidmer, Nürnberg

Wilhelm Wessels, Fürth

Helmut Wirtz, Stolberg*

Prof. Dr. Klaus Wucherer, Ungelstetten

* Arbeitnehmervertreter

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Vermittlungsausschuss

gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz
Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Franz Spieß, Gabriele Bauer, Ernst Thoma

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Ernst Thoma (Vorsitzender),
Ralf Huber, Dr. Werner Rupp,
Franz Spieß

Personalausschuss

Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Franz Spieß,
Ernst Thoma

Nominierungsausschuss

Dr. Werner Rupp (Vorsitzender),
Ernst Thoma,
Prof. Dr. Klaus Wucherer



Vorstand

Uwe H. Lamann

verantwortlich für den
Unternehmensbereich
Wiring Systems,
Vorstandsmitglied seit 1999

Dr. Klaus Probst

Vorstandsvorsitzender,
verantwortlich für den
Unternehmensbereich
Wire & Cable Solutions,
Vorstandsmitglied seit 1997

Dieter Bellé

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

Jahresrückblick 2010

Januar

Starker Stützpunkt in Japan

Mit der Gründung der Tochtergesellschaft LEONI WCS Japan K.K. bündelt LEONI die Aktivitäten des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions im japanischen Markt.

März

Entwicklungsbüro in Indien eröffnet

LEONI eröffnet ein Kundenbetreuungs- und Entwicklungsbüro im indischen Pune. Von dort aus wird die Zusammenarbeit mit der indischen und der dort aktiven internationalen Fahrzeugindustrie intensiviert.

April

Neuer Standort für das Nutzfahrzeuggeschäft

Um die Marktstellung in der internationalen Nutzfahrzeugindustrie weiter auszubauen, übernimmt LEONI die Bordnetzfertigung der AFL/AEES Group im nordwestrumänischen Beiuș und gewinnt damit zusätzliches Geschäft.

Juni

Business Unit Electromobility geht an den Start

Die Wachstumschancen im Bereich Elektromobilität nutzt LEONI künftig konzentriert über die Business Unit Electromobility. Damit kann sich LEONI noch besser als Systempartner für Hersteller von Fahrzeugen und der damit verbundenen Infrastruktur mit umweltfreundlichen Technologien positionieren.

LEONI liefert die besten Kabelsätze für Renault

Bereits zum zweiten Mal in Folge wird der rumänische LEONI-Standort Pitesti als bester Kabelsatzlieferant von Renault ausgezeichnet. Wichtigstes Kriterium ist die hohe technische Kompetenz.

Erste Lieferungen in den Gotthard-Tunnel

Nach umfangreichen Vorarbeiten beginnt LEONI mit der Auslieferung der ersten 350 Kilometer Energiekabel für den Gotthard-Basistunnel in der Schweiz. Der Auftrag hat einen Gesamtumfang von rund 59 Mio. Euro.

Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

Juli**Verstärkung im Fiber Optics-Geschäft**

Mit dem Erwerb der auf optische Fasertechnologien spezialisierten RoMack Inc. aus den USA baut LEONI seine Stellung in diesem Wachstumsmarkt auf dem amerikanischen Kontinent weiter aus.

September**Weltneuheit X-Ray-Anlage**

Am Schweizer Standort Däniken nimmt LEONI die weltweit erste X-Ray-Anlage für den industriellen Einsatz in Betrieb. Damit können die Eigenschaften verschiedener Materialien verbessert werden.

Oktober**ICE-Nachfolger mit LEONI-Kabeln**

Siemens Mobility beauftragt LEONI mit der Lieferung von verschiedenen Kabeln für den ICE-Nachfolger Velaro D, der voraussichtlich ab 2011 auf dem Schienennetz der Deutschen Bahn unterwegs sein wird.

Fabrik des Jahres

Der rumänische LEONI-Fertigungsstandort Bistrita aus dem Unternehmensbereich Wiring Systems wird von AT Kearney und der Zeitschrift Produktion als Fabrik des Jahres in der Kategorie „Hervorragende Produktion in EU-Beitrittsländern“ ausgezeichnet.

Dezember**Produktionsstart in Indien**

Gemeinsam mit einem Partnerunternehmen nimmt LEONI die Bordnetz-Fertigung in Indien auf. Der neue Standort in Pune wird zunächst das Joint Venture Tata Cummins beliefern.

Zusammenarbeit mit euromicron intensiviert

LEONI festigt die Zusammenarbeit mit dem Netzwerk-Spezialisten euromicron im Wachstumsmarkt Fiber-to-the-home und verkauft zwei Tochtergesellschaften in Österreich und den Niederlanden an das Unternehmen.

August**Kabel für Fiat und Chrysler**

LEONI wird mit der Lieferung von Motor-kabelsätzen für einen neuen Turbodieselmotor beauftragt. Er wird in künftige Modelle von Fiat und Chrysler eingebaut, beginnend mit dem neuen Dodge Journey.



LEONI | Thema

Globale Trends

**Globalisierung · Mobilität · Industrialisierung & Automatisierung
Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit · Urbanisierung
Demografischer Wandel**

Globale Trends stellen uns vor große Herausforderungen: Die Menschen leben länger, werden mobiler und ziehen häufiger in große Städte. Sie interagieren weltweit und tauschen immer mehr Güter aus, die immer effizienter hergestellt werden. Das führt zu hohem Ressourcenverbrauch und wachsender Umweltbelastung.

Globale Trends eröffnen aber auch viele Chancen. LEONI hat seine Aktivitäten auf Märkte ausgerichtet, die davon künftig besonders profitieren, und Produkte entwickelt, die diesen Trends gerecht werden. Auch in Zukunft werden wir die globalen Trends für Innovationen nutzen, die unseren Kunden technologischen und wirtschaftlichen Fortschritt bringen.



Thema | **Globale Trends**

Globalisierung

Die wachsende weltweite Vernetzung und Verflechtung hat Auswirkungen auf nahezu alle Lebensbereiche. Menschen und Güter legen rund um den Globus immer größere Distanzen in kürzeren Zeiträumen zurück. Der Trend Globalisierung bringt auch in Zukunft weitere Herausforderungen für die Mobilität, Gesundheit, Energie und die Kommunikationstechnologie. Hierzu bieten wir Lösungen, die weltweiten Anforderungen genügen.



LEONI | Projekte

Effiziente Transportlösungen

Der globale Warenhandel nahm in den letzten Jahrzehnten schwunghaft zu. Weltweit werden heute gut 30 mal so viele Güter gehandelt wie Mitte des letzten Jahrhunderts, und der Aufwärtstrend hält an. Spezialkabel und Kabelsysteme von LEONI dienen der Steuerung und Versorgung vieler Transportmittel und der dazugehörigen Infrastruktur. Sie finden sich unter anderem auf internationalen Flughäfen, in Bahntunneln und Zügen, auf Schiffen und in Lastkraftwagen.

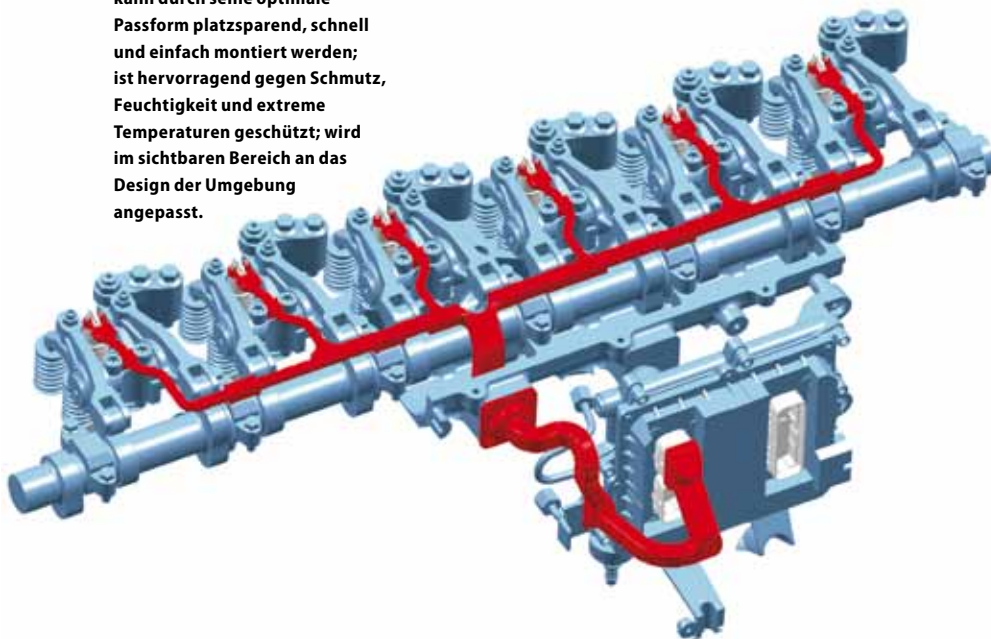
Zum Beispiel: Bordnetz-Systeme für Lkw

Der wachsende Güterverkehr stellt hohe Anforderungen an den mobilen Transport. Produkte müssen schnell, effizient und möglichst umweltfreundlich von A nach B gelangen. Nutzfahrzeuge sind dafür unverzichtbar. Ihr Innenleben wird über ein komplexes Bordnetz-System gesteuert, das bis zu vier Kilometer lang sein kann.

Als Europas führender Bordnetz-Hersteller beliefert LEONI auch die internationale Lkw- und Nutzfahrzeugindustrie. Für diesen wichtigen Markt haben wir eine Fülle innovativer Produkte und Lösungen parat: vom konventionellen Kabelsatz über konfektionierte Verbindungskabel und Komponenten wie Steckverbinder, Sicherungsdosen, Sicherungs- und Relaisboxen oder Leistungsverteiler bis hin zu kompletten Bordnetz-Systemen inklusive integrierter Elektronik. Besonders gefragt ist unser formstabiler Kabelsatz, der sich dem vorhandenen Bauraum perfekt anpasst und schnell zu montieren ist. An Bedeutung gewinnen außerdem Anschlussysteme für Hybrid-, Brennstoffzellen- und Elektroantriebe.

Unsere Bordnetz-Systeme für Lkw werden kundenspezifisch entwickelt. LEONI unterstützt seine Abnehmer bereits bei der Festlegung der Bordnetz-Architektur, setzt Design- und Konzeptideen in 3D-Modelle um und ist auch in alle weiteren Entwicklungsschritte eingebunden. Erst nach umfangreichen Tests und Validierungen beginnen wir mit der Fertigung – jeweils vor Ort insbesondere in den europäischen, amerikanischen und asiatischen Märkten. Geliefert werden die Bordnetz-Systeme „just-in-time“ bzw. „just-in-sequence“ direkt an den Einbauort.

Formstabiler Kabelsatz:
kann durch seine optimale Passform platzsparend, schnell und einfach montiert werden; ist hervorragend gegen Schmutz, Feuchtigkeit und extreme Temperaturen geschützt; wird im sichtbaren Bereich an das Design der Umgebung angepasst.





Thema | **Globale Trends**

Mobilität

Mobilität und Verkehr sind Kennzeichen einer modernen Gesellschaft und wirtschaftlicher Prosperität. Das weltweit wachsende Verkehrsaufkommen stellt immer höhere Anforderungen an Transportmittel und Infrastrukturen. Dabei steht neben der Leistungsfähigkeit zunehmend auch die Suche nach umweltfreundlichen Lösungen im Mittelpunkt.





LEONI | Projekte

Alternative Antriebskonzepte im Fokus

Unter den globalen Trends der Zukunft spielt die Mobilität für LEONI eine herausragende Rolle. Unsere wichtigste Abnehmergruppe ist die internationale Fahrzeugindustrie, die wir mit Standard- und Spezialleitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen beliefern. Daneben haben wir Spezialkabel und Systeme für den Schienen- und den Schiffsverkehr sowie für Flughäfen im Programm. Ob Individual- oder Massentransport – wir sehen es als Verpflichtung, unseren Kunden auch die richtigen Antworten auf die Mobilitätsanforderungen von morgen zu geben. Deshalb setzen wir uns intensiv mit Kabellösungen für alternative Antriebskonzepte auseinander.

Zum Beispiel: Hochvolt-Kabelsätze für E-Fahrzeuge

Fahrzeuge mit Elektro- oder Hybridantrieb brauchen zusätzlich zu einem herkömmlichen Bordnetz-System einen Hochvolt-Leitungssatz. Die Verkabelung von Komponenten mit erhöhter elektrischer Spannung, wie sie für diese Technologien notwendig ist, stellt eine besondere Herausforderung für die Entwicklung des Bordnetzes dar. Zur Verbindung der Batterie mit dem Motor und der Leistungselektronik sind stark geschirmte Leitungen mit erhöhter Spannungsfestigkeit erforderlich, damit große Ströme übertragen werden können.

LEONI verfügt über langjährige Erfahrung mit Anschlusssystemen für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien. Die Basis für unsere Hochvolt-Kabelsätze bildet die Sonderleitung LEONI Hivocar. LEONI Hivocar ist hochflexibel, geschirmt und für 600 Volt ausgelegt. Zusätzlich umfasst unser Leistungsspektrum im Hochvoltbereich alle nötigen Komponenten wie Steckverbinder, Kabelkanäle, Dichtsysteme und Stromverteiler sowie die kundenspezifische Entwicklung des Hochvolt-Bordnetzes.

Den Zukunftsmarkt Elektromobilität bearbeitet LEONI inzwischen mit einer eigenen Business Unit. Sie beschäftigt sich nicht nur mit Lösungen im Fahrzeug, sondern auch mit der nötigen Infrastruktur. Ein besonders robustes und sicheres Ladekabel für Elektroautos gehört daher ebenfalls zu unserem Angebot.

**Hochvolt-Kabelsatz:
geeignet für Fahrzeuge
mit alternativen Antrieben –
für Elektro-, Brennstoff-
oder Hybridtechnologie.**





A close-up, low-angle shot of a silver industrial robotic arm. A blue, flexible, braided cable is connected to the arm and curves downwards. The background is a bright, overcast sky with soft clouds. The overall aesthetic is clean and modern, emphasizing industrial technology.

Thema | **Globale Trends**

Industrialisierung & Automatisierung

Der technische Fortschritt hat es möglich gemacht, dass wir monotone, gefährliche oder hohe Genauigkeit erfordern Tätigkeiten auf Maschinen übertragen und automatisieren können. Heute bringt die industrielle Entwicklung und Automatisierung immer neue Maschinengenerationen hervor, die Herstellungsprozesse zunehmend effizient gestalten.



LEONI | Projekte

Maßgeschneiderte Produkte für die Industrie

Industrielle Automatisierung ist aus der Produktion heute nicht mehr wegzudenken. LEONI bietet standardisierte und kundenspezifische Kabel, Kabelsysteme sowie innovative, integrierte Systemlösungen mit hohem Engineering- und Serviceanteil für ein breites industrielles Anwendungsspektrum. Damit beliefern wir unter anderem Kunden aus der Antriebstechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Nahrungsmittelindustrie, Sensorik, Mikrosystemtechnik, Reinraumtechnik und der Robotik.



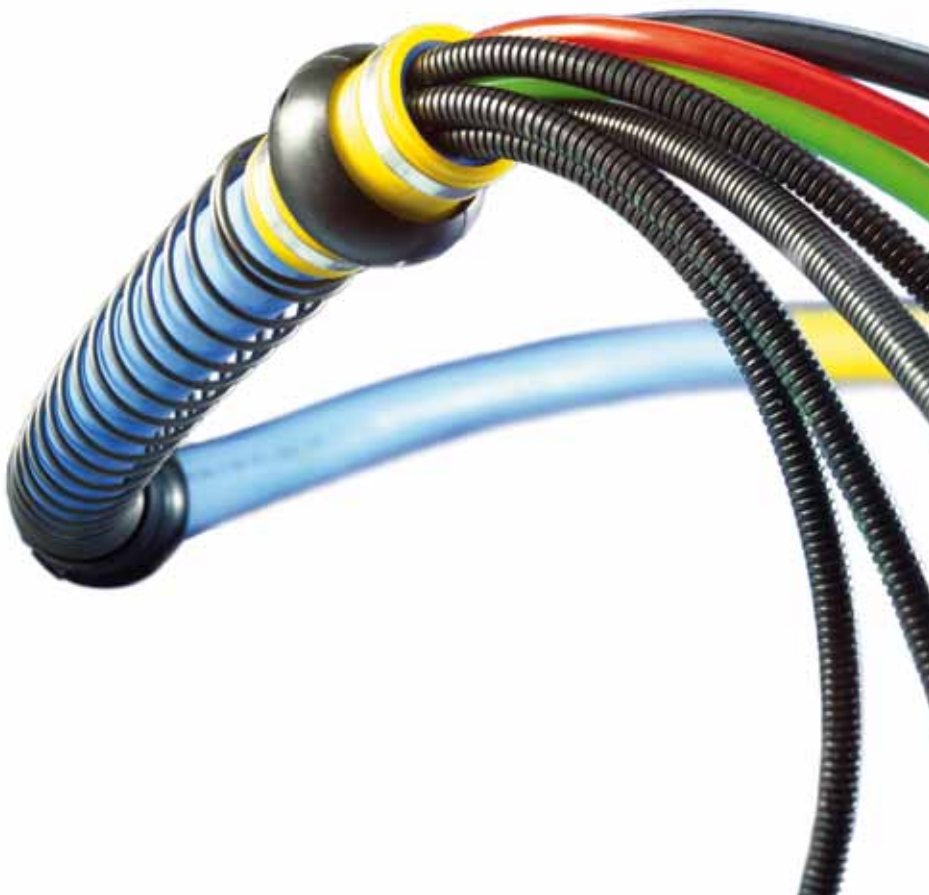
Zum Beispiel: Roboter-Schlauchpakete

Für die industrielle Robotik entwickelt und produziert LEONI nicht nur Kabel und -systeme, sondern ganze Schlauchpakete, in denen die Leitungen zusammengefasst und sicher geführt werden. Unser Angebot umfasst Energiezuführungssysteme mit pneumatischen, hydraulischen und elektrischen Komponenten sowie Lösungen im Bereich der Sensorik und Bildverarbeitung, unter anderem für die Werkzeugkalibrierung. Hinzu kommen Medienschläuche, die beispielsweise Wasser, Luft und andere Gase übertragen, oder – in sogenannten Profilschläuchen – Kleinteile wie Niete oder Schrauben transportieren und positionieren.

Als Führungs- und Schutzmedium für die Schlauchpaket-Komponenten dienen verstärkte Wellschläuche aus speziell modifizierten Kunststoffen. Sie sind besonders widerstandsfähig und unterstützen die dynamischen Bewegungen des Roboters.

Ergänzt wird das Robotik-Produktprogramm durch ein umfangreiches industrielles Dienstleistungsportfolio. Unter dem Motto „Reduce your down time“ übernimmt LEONI präventive Wartungen und Instandhaltungen, optimiert Taktzeiten und bietet Robotik-Schulungen an. Das überzeugt nicht nur die Roboterhersteller, sondern auch die Anwender wie Linien- und Anlagenbauer sowie Automobilzulieferer und -hersteller weltweit.

**Schlauchpaket für Roboter:
sehr widerstandsfähig und
beweglich; versorgt Roboter
mit Energie, Wasser, Luft oder
anderen Gasen sowie mit
Festkörpern wie Niete oder
Schrauben.**







Thema | **Globale Trends**

Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit

Zunehmende Ressourcenknappheit und wachsendes Umweltbewusstsein erfordern ein Umdenken auf allen gesellschaftlichen Ebenen. Für die Industrie wächst dadurch die Bedeutung von sogenannten grünen Technologien, also von Verfahren und Produkten, die nachhaltig, energiesparend und möglichst umweltverträglich sind.

LEONI | Projekte

Innovative Produkte für Green Technology

LEONI baut das Geschäft mit grünen Technologien kontinuierlich aus. Wir beliefern die Automobilindustrie mit gewichtsoptimierten Bordnetz-Systemen und Hochvolt-Kabelsätzen für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben, produzieren Ladekabel für Elektrofahrzeuge und bieten Drähte, Leitungen und Spezialkabel für umweltfreundliche Märkte wie die Solar- und Windkraft- oder die Schienenverkehrsindustrie. Außerdem werden für unsere Produkte in zunehmendem Maße schadstoffarme Materialien wie cadmiumfreie Kupferlegierungen oder halogenfreie Isolationsmaterialien verwendet.



Zum Beispiel: Drähte und Kabel für die Solarindustrie

Für die Hersteller von Solarenergieanlagen hat LEONI verschiedene Produkte im Programm:

Unsere BETAflam-Spezialkabel transportieren den Strom in Solarparks von den Solarmodulen zu den Wechselrichtern der Anlage. Sie sind halogenfrei, flammwidrig, UV-beständig und funktionieren auch bei extremer Kälte von bis zu $-40^{\circ}\text{Celsius}$. Ihre große Widerstandsfähigkeit erhalten sie durch das Verfahren der Elektronenstrahlenvernetzung. LEONI-Solarkabel sind außerdem die ersten, die allen wichtigen Länderspezifikationen entsprechen und damit weltweit eingesetzt werden können.

2010 hat LEONI spezielle Flachdrähte für die Solarindustrie auf den Markt gebracht. Sie dienen der Verbindung der einzelnen Zellen in den Solarpanels und führen die daraus gewonnene Energie zusammen. Mit diesen umweltverträglichen, hochwertigen und langlebigen Komponenten – sogenannten Zell- und Stringverbindern – erhöht LEONI seine Systemkompetenz für die Kunden aus der Solarindustrie weiter.

Auch in Solarthermieanlagen kommen LEONI-Produkte zum Einsatz: Unsere Lichtwellenleiter-Kabel steuern die Spiegel, die sich nach der Sonne ausrichten, um die Sonnenenergie einzufangen.

BETAflam-Solarkabel
mit UL- und TÜV-Zulassung:
doppelt isolierte, elektronenstrahlvernetzte Leitung für die Verkabelung von Photovoltaik-Modulen und -Anlagen.

Zell- und Stringverbinder
für Photovoltaik-Module:
gewalzter Flachdraht, absolut
gratfrei, umweltfreundlich
und rundum verzinkt.







Thema | **Globale Trends**

Urbanisierung

Weltweit ziehen immer mehr Menschen in große Ballungsräume. Inzwischen lebt mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten. Um in diesen Zentren eine hohe Lebensqualität sicherzustellen, sind intelligente Infrastruktur- und Verkehrslösungen, Gebäudetechnologien, eine urbane Energieversorgung, effiziente Gesundheitszentren und leistungsfähige Kommunikationsnetzwerke notwendig.

LEONI | Projekte

Kabel für die Stadt der Zukunft

Je größer städtische Ballungszentren werden, desto schwieriger ist es, sie effizient zu steuern und zu vernetzen. Leistungsfähige Kabel und Kabelsysteme von LEONI sind die Lebensadern vieler urbaner Systeme. LEONI hat Lösungen für den umweltfreundlichen Nahverkehr ebenso im Programm wie Kabelsysteme für Kommunikationsnetzwerke und besonders sichere Leitungen für die Gebäudeverkabelung.



Zum Beispiel: Hochleistungsfähige Bürokommunikationsnetze

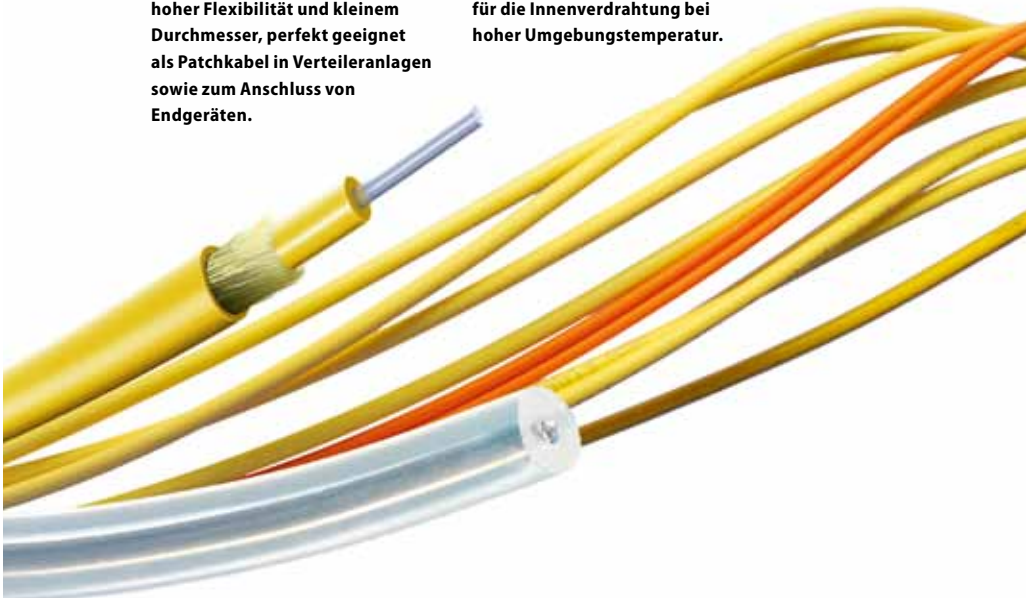
Moderne Bürokommunikationsnetze basieren in der Regel auf kabelgestützten Verbindungstechnologien. Sie machen den Datenaustausch in Form von Informationspaketen zwischen an ein lokales Netz angeschlossenen Geräten möglich. Hochleistungsfähige Ethernet-Netze sind das Rückgrat für diesen Datenaustausch, etwa in Banken und Versicherungen, Universitäten und Hochschulen, Krankenhäusern, Hotels, Flughäfen und vielen anderen Anwendungsbereichen. LEONI hat dafür ein umfangreiches Angebot. Es reicht von der Produktion eigener Fasern über das Datenkabel und die Anschlusskomponenten bis hin zum Komplettsystem. Durch die intelligente Kombination von Glasfaser- und Kupfertechnologie werden Geräte wie PCs und Drucker wirtschaftlich vernetzt. Hinzu kommt die Versorgung von Endgeräten wie Web-Kameras, WLAN-Zugängen, IP-Telefonen und Notebooks mit Strom und Spannung.

Zum Beispiel: BETAflam-Produkte für sichere Gebäude

BETAflam steht für Leitungen und Kabel mit hohen Sicherheitsanforderungen, die schadstofffrei, flammwidrig, rauchgasarm und brandhemmend sind. In öffentlichen Gebäuden, im Hoch- und Tiefbau und in Verkehrsinfrastrukturanlagen sind die BETAflam-Kabel von LEONI anerkannter Standard für Sicherheitsinstallationen wie Brandmeldeanlagen, Notbeleuchtungen und Rauchabzugsanlagen.

FiberConnect-LWL-Innenkabel:
universelles Officekabel mit
hoher Flexibilität und kleinem
Durchmesser, perfekt geeignet
als Patchkabel in Verteileranlagen
sowie zum Anschluss von
Endgeräten.

Silikon-Aderleitung:
Kupferlitze mit Silikonisolierung
für die Innenverdrahtung bei
hoher Umgebungstemperatur.







Thema | **Globale Trends**

Demografischer Wandel

In vielen Industrieländern ändert sich die Altersstruktur der Bevölkerung dramatisch. Durch die längere Lebenserwartung bei gleichzeitig rückläufiger Geburtenrate steigt der Anteil älterer Menschen. Das höhere Durchschnittsalter stellt eine große Herausforderung für alle gesellschaftlichen Bereiche dar – nicht zuletzt für das Gesundheitswesen und die moderne Medizintechnik.



LEONI | Projekte

Beste Verbindungen in der Medizintechnik

Die Anforderungen an medizintechnische Geräte sind hoch: Im Idealfall verbinden sie komplexeste technische Leistungen mit großer Bedienfreundlichkeit. Für diese Multitalente hat LEONI ein ineinander greifendes Produkt- und Dienstleistungsspektrum. Als Design-Partner entwickeln und produzieren wir Spezialkabel, Kabelsysteme und Subsysteme für die Medizintechnikhersteller: unter anderem Faserbündel und Lichtleitkegel für Endoskope und Laproskope, Verbindungskabel für Herzimplantate und Ultraschallgeräte, Hybridkabel und komplexe Kabelsysteme für Röntgengeräte und Magnetresonanztomographen oder die digitale Vernetzung von Dentalpraxen.

Zum Beispiel: Hybridkabel für Röntengeräte

Die Röntgentechnologie hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte gemacht. Ein Meilenstein wurde mit der Einführung von mobilen C-Bogen-Röntengeräten erreicht. Diese Anlagen eröffnen dem Arzt ein besonders großes Sichtfeld und ermöglichen durch ihre Vernetzung mit anderen Geräten erhebliche Synergien im Arbeitsablauf der Kliniken. Ihre Steuerung, Versorgung und die Übertragung der Daten übernimmt ein flexibles Hybridkabel von LEONI. Es wurde speziell für die hohen Anforderungen an die Beweglichkeit konzipiert, die diese Röntgensysteme stellen.

Zum Beispiel: Spezialkabel für die Krebstherapie

Eine weitere, extrem torsions- und biegebeständige Hybridlösung von LEONI wird in einem neuartigen Gerät zur Krebstherapie eingesetzt. Das auf modernsten Technologien basierende Kombigerät zur sogenannten intensitätsmodulierten Strahlentherapie erlaubt eine Behandlung von Tumorgewebe mit erhöhter Genauigkeit und verminderten Nebenwirkungen. Es kann sowohl in der Diagnostik als auch in der Therapie eingesetzt werden. Sämtliche Verbindungen für die Steuerung, Datenübertragung und Versorgung der Anlage laufen über Spezialkabel aus dem Hause LEONI.

Kabel für Ultraschallgeräte:
enthält eine Vielzahl minia-
turisierter Leitungen für die
Verbindung vom Schallkopf
an das Endgerät.



Flexibles Hybridkabel
zur Datenübertragung
in Röntgensystemen:
transportiert digitale
Bildaufnahmen von
Flachbilddetektoren,
ist eigens für die hohen
Ansprüche der Kardio-
logie konzipiert.



Corporate Governance

Corporate Governance Bericht

LEONI bekennt sich zu einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance). Die Basis für unsere Corporate Governance bilden gesetzliche Regelungen, die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat, die Satzung der LEONI AG und der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex). Diese Leitlinien werden bei allen Entscheidungsprozessen berücksichtigt. Im Folgenden berichten wir gemäß Ziffer 3.10 des Kodexes über unsere Corporate Governance.

Kodex-Empfehlungen weiterhin vollständig erfüllt

Im Geschäftsjahr 2010 erfüllte die LEONI AG alle Empfehlungen und mit einer Ausnahme auch alle Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodexes in seiner aktuellen Fassung vom 26. Mai 2010. Diese Fassung ist seit dem 2. Juli 2010 zu beachten. Zuvor wurden alle Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 befolgt. Die [Entsprechenserklärung](#) von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG vom Dezember 2010 ist im Geschäftsbericht abgedruckt und ebenso wie die Erklärungen der vergangenen fünf Jahre auf der LEONI-Website zugänglich.

[Entsprechenserklärung](#)
Seite 49

Anpassung an die neuen Kodex-Anforderungen

Die wesentlichen neuen Anforderungen des überarbeiteten Kodexes beziehen sich auf die Themen Anforderungsprofil für Aufsichtsratsmitglieder sowie Diversity (Vielfalt) und hier insbesondere auf die angemessene Berücksichtigung von Frauen bei der Besetzung von Führungspositionen. Der Aufsichtsrat beschloss auf Vorarbeit und Empfehlung des Nominierungsausschusses, das Anforderungsprofil für die Vertreter der Anteilseignerseite im Aufsichtsrat sowie seine Effizienz mit Hilfe von selbstentwickelten Fragebögen zu überprüfen und zu dokumentieren. Beide Fragebögen wurden durch einen unabhängigen Experten geprüft und von diesem für geeignet befunden, um damit die Einhaltung der neuen Anforderungen des Kodexes sinnvoll überprüfen zu können. Die im Berichtszeitraum durchgeführten Befragungen der Aufsichtsratsmitglieder zum Anforderungsprofil und zur Effizienz erfolgten anhand dieser Fragebögen. Im Ergebnis ist festzustellen, dass den aktuellen Anforderungen des Kodexes, insbesondere bezogen auf die Kriterien Unabhängigkeit, Erfahrung, Internationalität und Fachwissen der Aufsichtsratsmitglieder sowie deren eigenverantwortlichen Fortbildung entsprochen wird.

Im Zusammenhang mit der vom Kodex empfohlenen angemessenen Beteiligung von Frauen im Aufsichtsrat verfolgt dieser das Ziel, den Anteil der Frauen unter seinen Mitgliedern zu erhöhen. Auch diesem Zweck dient und entspricht das beschlossene und vom Nominierungsausschuss bei der Suche nach geeigneten Personen anzuwendende Anforderungsprofil. Durch die Nominierung von Frau Ingrid Hofmann, die das Anforderungsprofil für Aufsichtsräte auf der Anteilseignerseite erfüllt, konnte bereits im Berichtszeitraum auch diesem Aspekt des Kodexes in angemessener Weise Rechnung getragen und so zugleich der Kodex-Empfehlung entsprochen werden ([Bericht des Aufsichtsrats](#)).

[Bericht des Aufsichtsrats](#)
Seite 7

Es werden nach wie vor alle angewendeten Anforderungsprofile und alle durchgeführten Auswahlverfahren und Vorschläge für geeignete Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie für weitere Führungsfunktionen im Unternehmen immer den generellen Grundsatz beachten, dass für die Auswahl geeigneter Personen stets die Qualifikation von entscheidender Bedeutung ist und dieser Grundsatz bei jeder Auswahl nach wie vor als ausschlaggebendes Kriterium heranzuziehen ist.

Aktionäre und Hauptversammlung

Jede Aktie der LEONI AG gewährt grundsätzlich eine Stimme. Alle unsere Aktionäre können gleichberechtigt während der Hauptversammlung ihr Stimmrecht ausüben und mit den Mitgliedern von Vorstand und Aufsichtsrat zu allen Punkten der Tagesordnung in Dialog treten. In der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 wurde den Anteilseignern auch das Vergütungssystem für den Vorstand zur Billigung vorgelegt. Die Hauptversammlung hat dem vorgelegten Vergütungssystem mit großer Mehrheit zugestimmt.

Die Einberufung zur Hauptversammlung und weitere Informationen werden allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen auf elektronischem Wege übermittelt, sofern sie dieser Art der Übermittlung zugestimmt haben. Das Angebot an Unterlagen und Berichten für die letzte Hauptversammlung am 6. Mai 2010 auf der [LEONI-Website](http://www.leoni.com) wurde deutlich erweitert und damit der Service für Aktionäre verbessert. Durch entsprechende Satzungsänderungen wurden auch die Voraussetzungen für eine Briefwahl geschaffen. Außerdem werden alle sonst relevanten Informationen auf der Website leicht zugänglich veröffentlicht bzw. auf Anfrage auf elektronischem Weg übermittelt. Um Aktionären, die nicht an der Hauptversammlung teilnehmen können, die Wahrnehmung ihrer Rechte zu erleichtern, stehen ferner drei Stimmrechtsvertreter zur weisungsgebundenen Ausübung der Stimmrechte zur Verfügung. Sie können im Rahmen der Hauptversammlung jederzeit bevollmächtigt und angewiesen werden und sind während der Veranstaltung durchgehend erreichbar.

[➤ www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Unsere Aktionäre können sowohl die Rede des Vorstandsvorsitzenden auf der Hauptversammlung als auch eine während dieser Rede gezeigte Präsentation im Internet leicht verfolgen. Diese Präsentation ist zusätzlich nach der Veranstaltung auf unserer Website abrufbar.

Vorstand

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

Die Zusammenarbeit und die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandsgremiums werden durch eine vom Aufsichtsrat beschlossene Geschäftsordnung geregelt. Darin sind auch die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Mitglieder, die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten, die erforderliche Beschlussmehrheit sowie ein Katalog der durch den Aufsichtsrat zustimmungspflichtigen Geschäfte festgelegt. Alle Informationen über die Vergütung des Vorstands sind im [Vergütungsbericht](#) enthalten. Im Berichtsjahr ging der Vorstand keinen meldepflichtigen Nebentätigkeiten nach.

[➤ Vergütungsbericht](#)
Seite 43

Der Vorstand der LEONI AG setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen:

Dr.-Ing. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, 57

Erste Bestellung:	1997 (bei LEONI seit 1989)
Bestellt bis:	2014
Zuständigkeit:	Vorstandsvorsitzender; Leitung des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions sowie der Ressorts Corporate Communications und Internal Audit

Dieter Bellé, Diplom-Betriebswirt, 54

Erste Bestellung:	2000
Bestellt bis:	2014
Zuständigkeit:	Leitung der Ressorts Accounting/Planning, Finance, Legal Affairs / Corporate Governance, Information Management, Risk Management/Compliance, Investor Relations, Information Security, Taxes, Controlling und Human Resources (Arbeitsdirektor)

Uwe H. Lamann, Diplom-Ingenieur, 61

Erste Bestellung:	1999
Bestellt bis:	2012
Zuständigkeit:	Leitung des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Aufsichtsrat

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. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats hat sich im Berichtsjahr nicht verändert. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der LEONI AG haben höchstens drei weitere Aufsichtsratsmandate bei anderen börsennotierten Unternehmen oder in Aufsichtsgremien von Gesellschaften mit ähnlichen Anforderungen. Über die Struktur und Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats informiert der [Vergütungsbericht](#).

Im Berichtszeitraum trat der Aufsichtsrat zu fünf ordentlichen Sitzungen und einer zusätzlichen Sitzung der Anteilseigner-Vertreter zusammen. Bei Bedarf wurden die Sitzungen des Aufsichtsrats durch die Aktionärs- und Arbeitnehmer-Vertreter gesondert vorbereitet. 2010 gab es im Aufsichtsrat einen Prüfungs-, einen Personal-, einen Nominierungs- und einen Vermittlungsausschuss. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses ist unabhängig und nicht Vorsitzender des Aufsichtsrats, verfügt als Finanzexperte über die für dieses Amt erforderlichen besonderen Kenntnisse und gehörte dem Vorstandsgremium während der letzten beiden Jahre nicht an. Über die Themen der Aufsichtsratssitzungen und die Arbeit der Ausschüsse informiert der [Bericht des Aufsichtsrats](#) ausführlich. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und die Besetzung der Ausschüsse sind im Kapitel [Aufsichtsrat und Vorstand](#) aufgelistet.

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Arbeit regelmäßig, zuletzt in seiner Sitzung vom 8. Dezember 2010. In dieser Sitzung hat der Aufsichtsrat auch gemäß den neuen Vorschriften des Deutschen Corporate Governance Kodex konkrete Anforderungen für seine eigene Qualifikation und Zusammensetzung festgelegt. Diese Anforderungen werden auch bei künftigen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien zugrunde gelegt.

Bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen werden die Mitglieder des Aufsichtsrats von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

[Vergütungsbericht](#)
Seite 43

[Bericht des Aufsichtsrats](#)
Seite 7

[Aufsichtsrat und Vorstand](#)
Seite 10

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Umsetzung. Außerdem informiert er den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr regelmäßig, aktuell und umfassend über alle wichtigen Ereignisse sowie die Planung, den Geschäftsverlauf, die Risikosituation und die Compliance-Maßnahmen. Die Informations- und Berichtspflichten sind durch die Geschäftsordnung des Vorstands festgelegt. Bei den Aufsichtsratssitzungen diskutieren Vorstand und Aufsichtsrat alle wichtigen strategischen Entscheidungen sowie zustimmungspflichtige Geschäfte ausführlich, offen und unter Wahrung der Vertraulichkeit. In Ergänzung zu den ordentlichen Sitzungen berieten sich die Vorsitzenden von Vorstand und Aufsichtsrat bei einem monatlichen Jour fixe über alle relevanten aktuellen Themen. Weitere Informationen zur Zusammenarbeit der beiden Gremien enthält der [➤ Bericht des Aufsichtsrats](#).

[➤ Bericht des Aufsichtsrats](#)
Seite 7

Für Vorstand und Aufsichtsrat besteht seit Jahren eine D & O-Versicherung mit einem Selbstbehalt. Dieser wurde 2009 aufgrund der neuen gesetzlichen Vorgaben sowie in Entsprechung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex in einem Schadensfall auf das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des einzelnen Mitglieds festgelegt.

Compliance

Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG informieren sich regelmäßig über die Compliance im Unternehmen und überwachen die entsprechenden Aktivitäten. Im Berichtsjahr wurde die Compliance-Organisation in verschiedenen Bereichen weiter ausgebaut. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel [➤ Nachhaltigkeit](#) des Konzernlageberichts.

[➤ Nachhaltigkeitsbericht](#)
Seite 98

Transparenz

Die LEONI AG informiert ihre Aktionäre, die Aktionärsvereinigungen, Finanzanalysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt, zeitnah und ausführlich über die Entwicklung des Unternehmens und über wichtige Ereignisse. Dafür nutzen wir 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, werden stets in deutscher und englischer Sprache herausgegeben. Analysten- und Telefonkonferenzen sowie die jährliche Bilanzpressekonferenz übertragen wir jeweils live im Internet. Die Audio- und Video-Aufzeichnungen sind 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.

[➤ \[www.leoni.com\]\(http://www.leoni.com\)](#)

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Konzernabschlüsse für die Jahre 2009 und 2010 sowie die verkürzten Konzernzwischenabschlüsse im Halbjahresfinanzbericht und in den beiden Quartalsberichten der LEONI AG wurden unter Beachtung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze (IFRS) aufgestellt. Die Hauptversammlung wählte am 6. Mai 2010 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 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 vermerkt im Prüfungsbericht, 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) werden unverzüglich auf der [LEONI-Website](#) veröffentlicht, sobald wir davon Kenntnis erhalten. Im Jahr 2010 wurden folgende Transaktionen gemeldet:

[www.leoni.com](#)

Datum des Geschäfts	Meldepflichtige Person	Emittent	Ort des Geschäftsabschlusses	Mitteilungspflichtiges Geschäft
04.06.2010	Dominik Probst, Person in enger Beziehung zu Person mit Führungsaufgaben (Sohn von Dr. Klaus Probst – Vorsitzender des Vorstands)	LEONI AG ¹	Xetra, Börse Frankfurt über Sparkasse Nürnberg	Kauf von 5.000 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 15,98 je Stück. Gesamtvolumen: € 79.900,00
13.09.2010	Dr. Werner Rupp, Vorsitzender des Aufsichtsrats der LEONI AG	LEONI AG ¹	Xetra über Sparkasse Nürnberg	Verkauf von 14.200 nennwertlosen LEONI-Aktien ¹ zu einem Kurs von € 23,33 je Stück, Gesamtvolumen: € 331.286,00

¹ WKN 540888, ISIN DE0005408884

Am 31. Dezember 2010 waren Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Besitz von mehr als einem Prozent der von LEONI ausgegebenen Aktien. Der Besitz verteilte sich wie folgt:

Aktienbesitz	Aktienstückzahl zum 31.12.2010	Anteil in % am Grundkapital
Aufsichtsrat und ihm nahestehende Personen	453.672	1,53
Vorstand und ihm nahestehende Personen	106.257	0,36
Aufsichtsrat und Vorstand gesamt	559.929	1,89

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht orientiert sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodexes (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.

Neue Vergütungsstruktur für den Vorstand seit dem Jahr 2010

Seit dem 1. Januar 2010 gilt für den Vorstand eine neue Vergütungsstruktur. Die Grundlage dafür bildet das Gesetz zur Angemessenheit von Vorstandsvergütungen (VorstAG), das am 5. August 2009 in Kraft trat. Die veränderte Gesetzeslage findet sich auch in den Empfehlungen des aktuellen Deutschen Corporate Governance Kodexes wieder. Unter Beachtung dieser neuen Rechtslage sowie unter Berücksichtigung der Empfehlungen des Kodexes hat der Aufsichtsrat eine neue Vergütungssystematik für den LEONI-Vorstand beraten und einstimmig beschlossen. Als Vorbereitung dafür wurden Struktur und Systematik der Vorstandsvergütung vom Personalausschuss des Aufsichtsrats überarbeitet, dem Aufsichtsratsplenum erläutert und von ihm beschlossen. Die neue Vergütungsstruktur wurde von der Hauptversammlung am 6. Mai 2010 mit großer Mehrheit gebilligt.

Das Aufsichtsratsplenum prüft das Vergütungssystem mindestens einmal im Jahr. Zuletzt erfolgte diese Prüfung in der Sitzung am 8. Dezember 2010, in der die Mittelfristplanung 2011 bis 2015 und deren Auswirkungen auf die künftige Vorstandsvergütung besprochen wurden.

Grundzüge des 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** seit dem Jahr 2010:

Komponente	Bemessungsgrundlage	Korridor	Voraussetzung für Zahlung	Auszahlung
1. Fixvergütung Fixbezüge Sachbezüge/ Nebenleistungen	Funktion, Verantwortung, Dauer der Vorstandszugehörigkeit, Üblichkeit	Fix vereinbart für die Dauer des Vertrags	Vertragliche Regelung	Monatlich
2. Kurzfristige Vergütungskomponente Jahresbonus	Aufgabe, Leistung, Jahresüberschuss des Konzerns	0 bis 150 % [Ziel voll erreicht = 100 %]	1-Jahresplanung, Erreichung der Ziele	Einmal jährlich im darauf folgenden Jahr
3. Mittelfristige Vergütungskomponente 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
4. Langfristige Vergütungskomponente 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
5. Versorgung 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 Dreijahreszeitraumes ab und entspricht damit der im VorstAG und im Kodex aufgestellten Nachhaltigkeitsforderung. Der Mehrjahresbonus ist durch einen Korridor (0 bis 150 Prozent) nach oben begrenzt. Auszahlungen erfolgen im Anschluss an die Dreijahresperiode und nur dann, wenn der Zielerreichungssatz im (arithmetischen) Durchschnitt des Dreijahreszeitraumes mindestens 50 Prozent beträgt. Andernfalls verfällt der Mehrjahresbonus vollständig. Er kommt im vierten Jahr zur Auszahlung, wobei 50 Prozent des jährlichen Betrages im Folgejahr als Abschlagszahlung ausgezahlt wird.

Langfristige Vergütungskomponente: Zur weiteren Stärkung einer nachhaltigen positiven Unternehmensentwicklung dient eine langfristige Vergütungskomponente, die die Wertentwicklung des Unternehmens (EVA, Economic Value Added) und seiner Börsenkapitalisierung angemessen (z.B. in Form einer Bonusbank) 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 MDAX-Unternehmen und anderen Unternehmen mit 20.000 bis 50.000 Beschäftigten. 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 neuen Vergütungsstruktur begleitet und ihre Vereinbarkeit mit der neuen Rechtslage einschließlich des Kodexes 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 Kodexes 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 Anstellungsvertrages, weitergezahlt. Im Falle einer dauernden 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 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 Anstellungsvertrages (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 2010

Die individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2010 und im Vergleich dazu die entsprechenden Werte aus dem Geschäftsjahr 2009 sind aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich.

Aus der Tabelle 1 ist der in der Gewinn- und Verlustrechnung des LEONI-Konzerns wirksame Aufwand für Vergütungen und Pensionen ersichtlich. Nur ein Teil dieses Aufwands floss dem Vorstand im Jahr 2010 zu. Die Tabelle 2 gibt Auskunft über den Teil der Vergütung, der dem Vorstand 2010 vergütet worden ist.

Individualisierte Darstellung des Aufwands für die Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2010:

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 im Geschäftsjahr
Dr. K. Probst	2010	750	300	120	670	28	1.868	297	152
	2009	455	295	—	—	28	778	297	405
D. Bellé	2010	550	201	81	465	37	1.334	188	132
	2009	300	250	—	—	36	586	188	111
U. Lamann	2010	550	201	81	465	27	1.324	188	214
	2009	330	220	—	—	27	577	188	182
Gesamt	2010	1.850	702	282	1.600	92	4.526	673	498
Gesamt	2009	1.085	765	—	—	91	1.941	673	698

Individualisierte Darstellung der Auszahlung an den Vorstand für das Geschäftsjahr 2010:

Tabelle 2		Vergütung					
T€		Fixvergütung	Kurzfristige Vergütungs-komponente	Mittelfristige Vergütungs-komponente	Langfristige Vergütungs-komponente	Sonstiges	Gesamt
Dr. K. Probst	2010	750	300	60 ¹⁾	350	28	1.488
	2009	455	295	—	—	28	778
D. Bellé	2010	550	201	40,5 ¹⁾	233	37	1.061,5
	2009	300	250	—	—	36	586
U. Lamann	2010	550	201	40,5 ¹⁾	233	27	1.051,5
	2009	330	220	—	—	27	577
Gesamt	2010	1.850	702	141 ¹⁾	816	92	3.601
Gesamt	2009	1.085	765	—	—	91	1.941

¹⁾Mittelfristige Vergütungskomponente laut Vertrag zunächst als Abschlagszahlung

Der gesamte Aufwand an Vergütung für den Vorstand beträgt für das Jahr 2010 4.526 T€ (Vorjahr: 1.941 T€). Davon fließen dem Vorstand für das Jahr 2010 3.601 T€ (Vorjahr 1.941 T€) zu. Der restliche Betrag wird einbehalten und unterliegt der weiteren Entwicklung des LEONI-Konzerns. Die Steigerung des gesamten Aufwands und auch des Zuflusses im Jahr 2010 hängt direkt zusammen mit der sehr erfreulichen Erholung des Konzernergebnisses im Jahr 2010 auf 67,2 Mio. € (Vorjahr: –138,1 Mio. €) und der deutlichen Erhöhung des Unternehmenswertes vor allem wegen des starken Anstiegs des Kurses der LEONI-Aktie.

Die sonstigen Bezüge beinhalten geldwerte Vorteile aus der Überlassung von Dienstwagen und Zuschüssen zu Versicherungen.

Weiter sind die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Pensionsansprüche sowie die Zuführung zur Pensionsrückstellung im Geschäftsjahr 2010 abgebildet. Diese setzt sich grundsätzlich aus den sogenannten Dienstzeitaufwendungen (service costs) und nach zu verrechnenden 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 nach einem als versorgungsfähig vereinbarten Anteil des letzten Jahresfestgehalts. An frühere Vorstandsmitglieder wurden ab dem 65. Lebensjahr Pensionen gezahlt.

Vergütung des Aufsichtsrats 2010

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und enthält grundsätzlich eine feste und eine erfolgsorientierte Komponente. Bis zum Geschäftsjahr 2010 (einschließlich) wurde jedem einfachen Mitglied des Gremiums ein Fixum in Höhe von 35 T€ ausbezahlt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhielt den doppelten und jeder stellvertretende Vorsitzende den eineinhalbfachen Satz. Die Mitgliedschaft im Personal- und Prüfungsausschuss wurde zusätzlich mit jeweils 1.000 €, der Vorsitz mit jeweils 1.500 € vergütet. Entsprechend der Satzung war darüber hinaus eine erfolgsorientierte Vergütung in Höhe von 4 Prozent des auszuschüttenden Bilanzgewinns möglich. Diese kommt erst dann zum Tragen, wenn der auszuschüttende Bilanzgewinn 4 Prozent des Grundkapitals übersteigt. Außerdem war laut Satzung die erfolgsorientierte Vergütung für das gesamte Gremium auf höchstens 3 Prozent des Grundkapitals begrenzt, das heißt auf Basis des derzeitigen Grundkapitals von 29,7 Mio. € auf höchstens 891 T€. Die maximal mögliche Vergütung (inklusive Vergütung für Ausschusstätigkeit) betrug 2010 für den gesamten Aufsichtsrat 1.315 T€, wovon 817 T€ bzw. rund 63 Prozent variabel waren.

Die folgende Tabelle zeigt, wie sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder in den Jahren 2010 und 2009 im Einzelnen zusammensetzte:

in T€		Fixum (netto)	Erfolgsorientierte Vergütung (netto)	Sonstiges	Gesamt
Dr. Werner Rupp ¹⁾	2010	73	117	—	189
	2009	73	0	—	73
Franz Spieß ²⁾	2010	55	88	—	142
	2009	55	0	—	55
Ernst Thoma ³⁾	2010	55	88	—	143
	2009	55	0	—	55
Gabriele Bauer	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Josef Häring	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Ralf Huber	2010	36	58	—	94
	2009	36	0	—	36
Karl-Heinz Lach	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Dr. Bernd Rödl ⁴⁾	2010	35	58	—	93
	2009	22	0	—	22
Horst Schmidmer	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Benno Schwiengershausen ⁵⁾	2010	0	0	—	0
	2009	13	0	—	13
Wilhelm Wessels	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Helmut Wirtz	2010	35	58	1	94
	2009	35	0	1	36
Prof. Dr.-Ing. Klaus Wucherer	2010	35	58	—	93
	2009	35	0	—	35
Summe	2010	498	817	1	1.315
	2009	498	0	1	499

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

¹⁾ Aufsichtsratsvorsitzender

²⁾ 1. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

³⁾ 2. stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender

⁴⁾ Mitglied des Aufsichtsrats ab 14.05.2009

⁵⁾ Mitglied des Aufsichtsrats bis 14.05.2009, seitdem Ersatzmitglied

Neues Vergütungssystem für den Aufsichtsrat ab 2011 (Vorschlag an die Hauptversammlung 2011)

Gesetzgebung und Deutscher Corporate Governance Kodex stellen künftig weitaus höhere Anforderungen an Mitglieder von Aufsichtsräten, die auch mit größer gewordenen Haftungsrisiken verbunden sind. Insbesondere die Anforderungen für die Tätigkeit in Ausschüssen sind deutlich gestiegen. Dies veranlasste den Aufsichtsrat der LEONI AG dazu, auf Vorschlag des Nominierungsausschusses das bisherige Vergütungssystem des Aufsichtsrats zu modifizieren und auf Üblichkeit zu überprüfen.

Der Kodex empfiehlt aus Gründen der Unabhängigkeit eine größere Gewichtung des Fixums gegenüber der erfolgsorientierten Vergütung. Daher soll die erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats der LEONI AG auf maximal 50 Prozent (bisher maximal 65 Prozent) der Gesamtvergütung beschränkt und im Gegenzug das Fixum auf 45 T€ (bisher 35 T€) angehoben werden. Die Bemessung der variablen Vergütung bleibt unverändert gegenüber dem bisherigen Verfahren.

Die bisherige Vergütung für Ausschusstätigkeit ist bei LEONI mit 1 T€ je einfachem Mitglied im Vergleich zu MDAX-Unternehmen weit unterdurchschnittlich. Deshalb wird eine Anhebung der Vergütung für Ausschusstätigkeit auf 8 T€ je einfachem Mitglied für gerechtfertigt erachtet, wobei eine Vergütung nur dann erfolgt, wenn der Ausschuss mindestens einmal im Jahr getagt hat. Der Gesamtaufwand für Ausschusstätigkeiten (Personal-, Prüfungs- und Nominierungsausschuss) beträgt für alle Ausschussmitglieder maximal 116 T€.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über das bisherige und im Vergleich dazu das neue Vergütungssystem:

Neues Vergütungssystem für den Aufsichtsrat

		bisher	neu
1. Fixum	einfaches Mitglied	35 T€	45 T€
	stv. ARV (Faktor)	1,5-fach	1,5-fach
	ARV (Faktor)	2-fach	2-fach
	insgesamt*	490 T€	630 T€
2. Variable Vergütung	in % der Gesamtvergütung	0 bis 65 %	0 bis 50 %
	maximal	891 T€	630 T€
3. Ausschusstätigkeit	maximal	8 T€	116 T€
4. Gesamtvergütung	maximal*	1.389 T€	1.376 T€

* gerechnet mit 2. stellvertretenden AR-Vorsitzenden

Insgesamt, also einschließlich Ausschusstätigkeit, beträgt die maximale Vergütung für den Aufsichtsrat 1.376 T€ und liegt damit auf dem bisherigen maximalen Niveau von 1.389 T€. Die Umsatzsteuer wird wie bisher auch erstattet.

Die Entwicklung des neuen Vergütungssystems für den Aufsichtsrat der LEONI AG wurde von einem international anerkannten Vergütungsexperten begleitet, der auch die Vereinbarkeit mit der Rechtslage einschließlich des Kodexes sowie die Üblichkeit für MDAX-Unternehmen bestätigte. Auf Vorschlag und nach Erläuterung des Nominierungsausschusses hat das Aufsichtsratsplenum in seiner Sitzung am 8. Dezember 2010 das neue Vergütungssystem beschlossen. Es wird der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 zur Beschlussfassung vorgeschlagen.

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG im Jahr 2010 zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex i. d. F. vom 18. Juni 2009 und vom 26. Mai 2010 (zuletzt veröffentlicht im elektronischen Bundesanzeiger am 02. Juli 2010) gemäß § 161 AktG

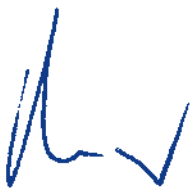
Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG haben in den jeweiligen Sitzungen vom 03. Dezember und vom 08. Dezember 2010 übereinstimmend die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG beschlossen:

- I. Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass sie seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung im Dezember 2009 bis einschließlich am 01. Juli 2010 den bis zu diesem Tag gültigen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 ohne Ausnahme entsprochen haben.
- II. Außerdem erklären Vorstand und Aufsichtsrat, dass sie ab dem 02. Juli 2010 den ab diesem Tag geltenden Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 ebenfalls ohne Ausnahme entsprochen haben.
- III. Vorstand und Aufsichtsrat der LEONI AG erklären des Weiteren ihre Absicht, auch zukünftig ohne Ausnahme allen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 zu entsprechen.

Nürnberg, im Dezember 2010



LEONI AG
Für den Vorstand
Dr. Klaus Probst



Für den Aufsichtsrat
Dr. Werner Rupp

LEONI-Aktie

Kursentwicklung 2010



Kennzahlen zur LEONI-Aktie

[je Aktie in €]

	2010	2009	2008
Konzernjahresüberschuss / -fehlbetrag	2,26	-5,04	0,17
Dividende	0,70 ¹	0,00	0,20
Eigenkapital	16,20	13,46	16,75
Jahreshöchstkurs ²	34,81	17,10	36,06
Jahrestiefkurs ²	13,43	6,36	7,64
Jahresschlusskurs ²	32,95	16,35	12,99
Marktkapitalisierung 31.12. in Mio. €	979	486	386
Durchschnittlicher Tagesumsatz in Stück	237.628	192.800	309.487

¹ Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung
² Xetra-Tagesschlusskurse

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, HDAX, CDAX, BayX30
Grundkapital	29,7 Mio. €
Anzahl der ausgegebenen Aktien	29,7 Mio. Stück

Das Börsenjahr 2010 – Deutscher Aktienmarkt zeigt Stärke

Die internationalen Aktienbörsen entwickelten sich 2010 uneinheitlich. Überwogen vor dem Hintergrund extrem unsicherer weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen zunächst noch Kursverluste, hat sich dieses Bild in der zweiten Jahreshälfte deutlich aufgehellt. Mit der Stabilisierung wichtiger Konjunkturindikatoren nahm die Bereitschaft, in Aktien zu investieren, wieder spürbar zu. In der Folge konnten einige Märkte ihre zuvor erlittenen Einbußen teilweise kompensieren. Anderen Börsen gelang es, sich aus ihrer Seitwärtsbewegung zu lösen und auf Jahresbasis erfreuliche Kursgewinne einzufahren. Dazu gehörte vor allem auch der deutsche Aktienmarkt: Der Leitindex DAX stieg gegenüber dem Jahresschlusskurs 2009 kräftig um gut 16 Prozent auf rund 6.914 Punkte. Mit dieser beeindruckenden Performance stand der DAX unter den bedeutenden Leitindices mit Abstand an der Spitze.

Rückenwind erhielt der deutsche Aktienmarkt von der über Erwartungen starken Erholung der deutschen Wirtschaft mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um rekordverdächtige 3,6 Prozent. Der Aufschwung wurde hauptsächlich von den sich äußerst dynamisch entwickelnden weltweiten Automobilmärkten, vor allem in den BRIC-Ländern und den USA, sowie in der zweiten Jahreshälfte von der hohen Inlandsnachfrage nach Investitionen getragen. Dabei zeigten die deutschen Unternehmen Wettbewerbsstärke und profitierten überproportional vom Wachstum der Schwellenländer. Daher waren an der Börse besonders konjunktursensitive und exportorientierte Werte gefragt. Die Aussicht auf ordentlich steigende Unternehmenserträge ließ die immer noch vorhandenen Unsicherheiten aufgrund der Euro-Krise in den Hintergrund treten. Im Gegenteil: Umschichtungen von Aktien aus Ländern mit großen Haushaltsproblemen in deutsche Titel unterstützten hierzulande den Kursanstieg. Der Aufschwung am Aktienmarkt erfasste auch die mittelgroßen Unternehmen. Das lässt sich unter anderem am MDAX ablesen, der 2010 knapp 35 Prozent an Wert gewonnen hat.

LEONI-Aktie übertrifft Gesamtmarkt-Performance deutlich

Von der steigenden Nachfrage nach Mid Caps profitierten insbesondere die Titel gut positionierter Gesellschaften, zu denen auch die LEONI AG gehörte. Für unsere Aktie sprach vor allem, dass wir uns nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise konsequent und erfolgreich an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst haben, über wettbewerbsfähige Produkte verfügen und eine überzeugende Wachstumsstrategie verfolgen. Diese Erfolgsfaktoren sorgen nicht nur für günstige Perspektiven, sondern schlugen sich bereits in den Geschäftszahlen 2010 nieder, die deutlich besser als erwartet ausfielen: Der Konzernumsatz konnte um 36,8 Prozent auf 2,96 Mrd. € gesteigert werden und beim Ergebnis je Aktie gelang uns ein überzeugender Turnaround von –5,04 € auf 2,26 €.

Nachdem sich im Jahresverlauf mehr und mehr abzeichnete, dass LEONI schneller und dynamischer aus der Wirtschaftskrise kommen würde als prognostiziert, setzte der Aktienkurs ab der Jahresmitte zum Steigflug an und erreichte Mitte Dezember den Höchstkurs von 34,81 €. Der Jahresschlusskurs lag mit 32,95 € nur knapp darunter. Damit wurde gegenüber dem Endkurs 2009 von 16,35 € eine Wertverdoppelung erzielt. Mit der Steigerung um rund 102 Prozent konnte die LEONI-Aktie 2010 den Gesamtmarkt außerdem klar outperformen und erreichte im MDAX Platz 4 in der Jahresperformance.

Auf Basis des Jahresschlusskurses betrug die Marktkapitalisierung der unverändert 29,7 Millionen LEONI-Aktien Ende 2010 rund 979 Mio. € im Vergleich zu 486 Mio. € am Vorjahresstichtag.

Steigende Börsenumsätze

Das zunehmende Interesse an der LEONI-Aktie zeigte sich auch an den Handelsaktivitäten: An der Frankfurter Wertpapierbörse und im elektronischen Handelssystem XETRA wurden 2010 insgesamt 60,8 Millionen Stück LEONI-Aktien umgesetzt nach 49,0 Millionen 2009, ein Plus von ca. 24 Prozent. Börsentäglich wechselten durchschnittlich 237.628 Aktien den Besitzer im Vergleich zu 192.800 im Vorjahr.

Aktionärsstruktur stabil

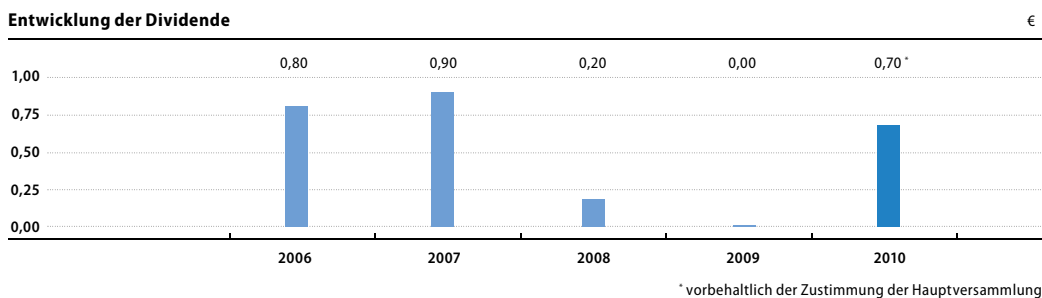
Von den 29,7 Millionen LEONI-Aktien lagen Ende 2010 ähnlich wie im Dezember 2009 etwa zwei Drittel in den Depots institutioneller Investoren, private Anleger hielten rund ein Drittel. Größte Anteilseigner mit Anteilen zwischen 3 und 5 Prozent waren per 31. Dezember 2010 die Nürnberger Versicherung, die Wilms Beteiligungs GmbH und die Investmentgesellschaft BlackRock. Kein Einzelaktionär hielt einen Anteil am Grundkapital von mehr als 5 Prozent.

Die Mehrheit der Anteilseigner von LEONI stammt aus Deutschland – hier liegen etwa zwei Drittel der Aktien. Der Rest verteilt sich gleichmäßig auf das übrige Europa und die USA.

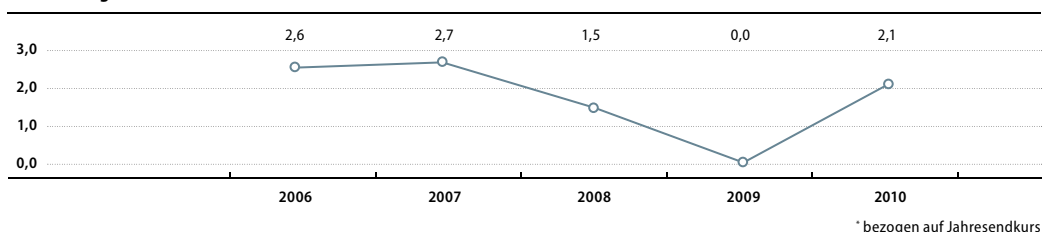
Dividende

Die LEONI AG verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie. Am Erfolg sollen auch die Aktionäre angemessen partizipieren. Daher sieht unsere Dividendenpolitik vor, grundsätzlich etwa ein Drittel des Konzern-Nettogewinns als Dividende auszuschütten. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 vor, für das Geschäftsjahr 2010 je LEONI-Aktie eine Dividende von 0,70 € zu bezahlen. Die gesamte Ausschüttungssumme wird sich damit auf 20,8 Mio. € belaufen. Für das Geschäftsjahr 2009 war infolge eines Konzern-Fehlbetrags auf eine Dividende verzichtet worden.

Entwicklung der Dividende



Entwicklung der Dividendenrendite[†]



Analysten schätzen LEONI-Aktie

Die LEONI AG stößt in Investmentkreisen nach wie vor auf großes Interesse. Ende 2010 stand das Unternehmen auf der Beobachtungsliste von 20 Investmenthäusern. Damit blieb die Coverage gegenüber dem Vorjahr, als 21 Finanzinstitute LEONI kontinuierlich beobachteten, nahezu unverändert auf sehr hohem Niveau.

Die überwiegende Zahl der Institute stellt der ertragsorientierten Wachstumsstrategie von LEONI ein gutes Zeugnis aus: Zum Jahresende 2010 empfahlen 12 Analysten die LEONI-Aktie zum Kauf, fünf nahmen eine neutrale Position ein. Die Kursziele von 15 dieser 17 Analysten lagen über 30 €. Lediglich drei Marktbeobachter stufte die LEONI-Aktie zu diesem Zeitpunkt als Verkauf ein.

Aktive und umfassende Investor Relations

Transparenz und die aktive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt sind für LEONI integraler Bestandteil guter Corporate Governance. Wir informieren unsere Aktionäre, die Finanzmarktakteure und die interessierte Öffentlichkeit umfassend, zeitnah und offen über die aktuelle und künftige Unternehmensentwicklung. Auf diese Weise schaffen wir Vertrauen, was sich positiv auf die Kursentwicklung der LEONI-Aktie und damit den Unternehmenswert auswirkt.

Unsere offene Kommunikationspolitik lebt vom persönlichen Dialog mit Analysten, Investoren, Privataktionären sowie mit den Finanz- und Wirtschaftsmedien. Daher sind auch alle Mitglieder des LEONI-Vorstands eng in die Investor-Relations-Aktivitäten eingebunden. 2010 präsentierten wir unser Unternehmen bei insgesamt 18 nationalen und internationalen Roadshows. Darüber hinaus nahmen wir an fünf international besetzten Investorenkonferenzen teil. Erstmals beteiligten wir uns auch an einer Veranstaltung für Privataktionäre, die von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) organisiert wurde.

In Ergänzung zum persönlichen Dialog stellt das den Vorstand unterstützende Investor-Relations-Team die zeitnahe Veröffentlichung aller kursrelevanten Informationen durch Ad-hoc-Meldungen und weitere Publikationen sicher. Dazu gehören vor allem Geschäfts- und Zwischenberichte sowie Medienmitteilungen. Die Bekanntmachung der LEONI-Quartalszahlen verbinden wir regelmäßig mit Telefonkonferenzen für Analysten und Wirtschaftsjournalisten, in denen die wichtigsten Ereignisse und Fakten kommentiert werden und der Vorstand Fragen der Teilnehmer beantwortet. Außerdem präsentieren und erläutern wir den Jahresabschluss im Rahmen einer Bilanzpressekonferenz, zu der wir Wirtschaftsjournalisten jeweils im März nach Nürnberg einladen.

Als weiteren Service für unsere Aktionäre und Anleger bieten wir umfassende Informationen über das Internet an. Unter www.leoni.com steht rund um die Uhr ausführliches Datenmaterial über die LEONI AG und die LEONI-Aktie zur Verfügung. Neben Basisinformationen gehören dazu auch aktuelle Analysten-Empfehlungen und der Finanzkalender. Zudem lassen sich für einen bestimmten Zeitraum die Vorträge einsehen, die im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und der Hauptversammlung sowie bei Telefonkonferenzen gehalten wurden. Auf sehr gute Resonanz stößt auch weiterhin die vollständige Übertragung der jährlichen LEONI-Analystenkonferenz sowie der quartalsweisen Telefonkonferenzen über das Internet.

Konzernlagebericht

Geschäft und Rahmenbedingungen	55
Bericht aus den Unternehmensbereichen/Segmentbericht	65
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	77
Weitere Leistungsindikatoren	90
Nachhaltigkeitsbericht	98
Nachtragsbericht	104
Risiko- und Chancenbericht	104
Prognosebericht	115

• Automobilkabel

Im Jahr 2010 fertigte LEONI rund 7,5 Millionen Kilometer Fahrzeugleitungen. Wenn man berücksichtigt, dass jedes Kabel aus mindestens sieben Einzeldrähten besteht, reichen die Drähte insgesamt von der Sonne zum Merkur.

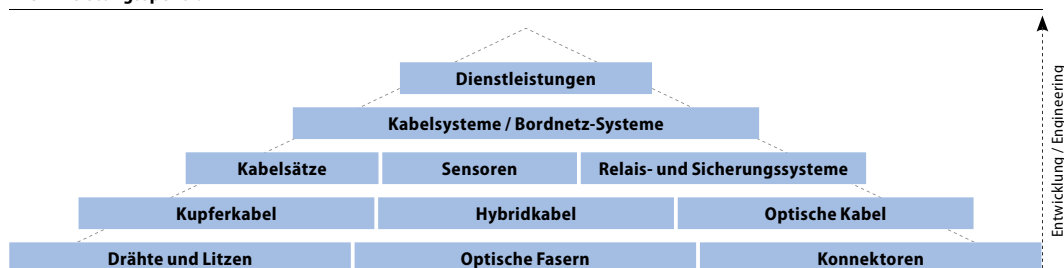


Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftsgrundlage

LEONI ist ein weltweit tätiger Anbieter von Drähten und optischen Fasern, Kabeln und Kabelsystemen sowie entsprechender Serviceleistungen für die Automobilbranche und weitere Industrien. Das operative Geschäft ist in zwei Segmente gegliedert: Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions werden Drähte und Litzen, optische Fasern, Standard- und Spezialkabel, Hybrid- und optische Kabel sowie komplette Kabelsysteme für unterschiedlichste industrielle Anwendungen entwickelt, produziert und konfektioniert. Der Unternehmensbereich Wiring Systems entwickelt und fertigt Kabelsätze, komplette Bordnetz-Systeme sowie dazugehörige Komponenten für zahlreiche Kunden in der internationalen Fahrzeug- und Zulieferindustrie.

LEONI Leistungsspektrum



Die beiden Segmente arbeiten in vielen Bereichen eng zusammen und bilden eine **aufeinander aufbauende Wertschöpfungskette**. Das verschafft LEONI ein einzigartiges Know-how, vielfältige Prozess- und Verfahrensvorzüge und damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Unsere Kunden profitieren von hoher technologischer Fachkompetenz, Innovationskraft, Qualität und Flexibilität. Die intensive Kooperation zwischen den beiden Unternehmensbereichen ermöglicht zudem Synergien in Einkauf, Entwicklung, regionaler Markterschließung und verschiedenen anderen Zentralbereichen.

Absatzmärkte

Die Abnehmer des LEONI-Konzerns kommen im Wesentlichen aus der **Automobilbranche**, verschiedensten Investitionsgüterindustrien, der Medizin- und Kommunikationstechnik, der Infrastrukturbranche, den Bereichen regenerative Energien und industrielle Großprojekte sowie der Haus- und Elektrogeräteindustrie. Der bedeutendste Abnehmer ist dabei die Automobilbranche. Auf diese Kundengruppe entfiel 2010 ein leicht erhöhter Anteil von 71 Prozent des Gesamtumsatzes.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems beliefert LEONI die internationalen Automobil- und Nutzfahrzeughersteller sowie deren Zulieferer weltweit. Im Segment Wire & Cable Solutions bedienen wir Abnehmer aus allen oben genannten Märkten. Weitere Details über die wesentlichen Kundengruppen und Absatzmärkte der beiden Unternehmensbereiche finden Sie im [➔ Segmentbericht](#).

Die regionalen Vertriebsschwerpunkte des Konzerns liegen in Europa, Nordamerika und Asien. Derzeit ist Europa noch das wichtigste Absatzgebiet. Der größte Wachstumsmarkt – vor Europa und Nordamerika – wird künftig China sein. Daneben wird LEONI auch in anderen BRIC-Staaten expandieren, insbesondere in Indien und Russland.

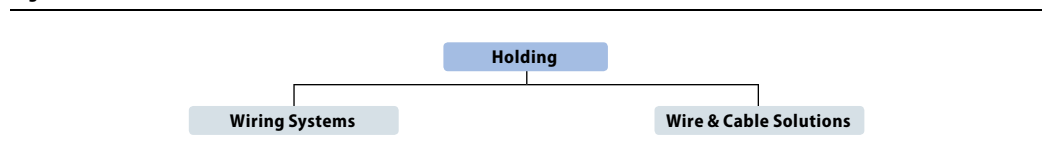
[➔ Segmentbericht](#)
Seite 65

Organisationsstruktur

Der LEONI-Konzern setzt sich aus der als Holding agierenden LEONI AG und den zwei Unternehmensbereichen Wiring Systems bzw. Wire & Cable Solutions zusammen. Die Organisationsstruktur dieser beiden Segmente ist grundsätzlich an ihren Kundengruppen und Märkten ausgerichtet, damit wir flexibel auf unterschiedliche Anforderungen der Abnehmer reagieren können. Hierfür wurden verschiedene Business Groups, -Units und -Areas eingerichtet. Der Aufbau der Unternehmensbereiche und die daraus resultierenden Wettbewerbsvorteile sind im [Segmentbericht](#) detailliert beschrieben. Die Holdinggesellschaft übernimmt mit ihren Zentralfunktionen bereichsübergreifende Aufgaben.

[➔ Segmentbericht](#)
Seite 65

Organisation des Konzerns



Eine ausführliche Darstellung der Konzernstruktur finden Sie auf der hinteren Umschlaginnenseite dieses Geschäftsberichts.

Wesentliche Standorte, Akquisitionen und Desinvestments

Ende 2010 war LEONI mit 84 Tochtergesellschaften und 90 Produktionsstandorten in 37 Ländern in Europa, Asien, Amerika und Nordafrika präsent ([➔ Weltkarte mit den wesentlichen Standorten](#)).

Im Geschäftsjahr 2010 wurden zwei Akquisitionen getätigt. Dabei handelte es sich um die auf optische Fasertechnologien spezialisierte RoMack Inc., USA, und Teile der Bordnetzfertigung der AFL/AEES Group in Rumänien. Die RoMack Inc. wurde auf die inzwischen in LEONI Fiber Optics Inc. umfirmierte US-Gesellschaft (vormals: FiberTech USA Inc.) verschmolzen. Bei dem Erwerb in Rumänien handelte es sich um keine eigenständige Gesellschaft, sondern um Teile einer Bordnetzfertigung, die im Rahmen eines „asset deals“ erworben wurde.

Ende des Geschäftsjahres sind die beiden Tochtergesellschaften LEONI NBG Fiber Optics GmbH, Österreich, und LEONI WCS Benelux B.V., Niederlande, veräußert worden. Eine vollständige Auflistung des Konsolidierungskreises ist im [➔ Anhang](#) enthalten.

[➔ Standorte](#)
Umschlag hinten

[➔ Konzernanhang](#)
Seite 198

Wettbewerbsposition

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** konnte seine führende Stellung im europäischen Markt für Kabelsätze und Bordnetz-Systeme in einem positiven Umfeld behaupten. Im weltweiten Vergleich gehört dieser Bereich mit rund 8 Prozent nach wie vor zu den vier größten Anbietern. Diese Position wollen wir sichern und mittelfristig im Sinne einer ertragsorientierten Expansionsstrategie ausbauen.

Der Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** ist ein führender Hersteller von Kabeln und Kabelsystemen, der international in wichtigen Zielmärkten eine Spitzenstellung einnimmt. Bei einadrigen Automobilleitungen konnten wir unsere global führende Position 2010 festigen. Auch bei nach

internationalen Normen zertifizierten Solarkabeln und Sonderkabeln sowie bei kompletten Energiepaketen und Systemlösungen für die Robotertechnik sind wir Weltmarktführer. In den Bereichen Kabel für die Datenkommunikation und für industrielle Großprojekte sowie bei dünnen Drähten und Litzen für die Kabelindustrie haben wir eine führende Position im weltweiten Wettbewerb. Unsere gute Marktposition soll im Rahmen unserer strategischen Ausrichtung gestärkt und in Fokusbereichen weiter ausgebaut werden.

Strategie

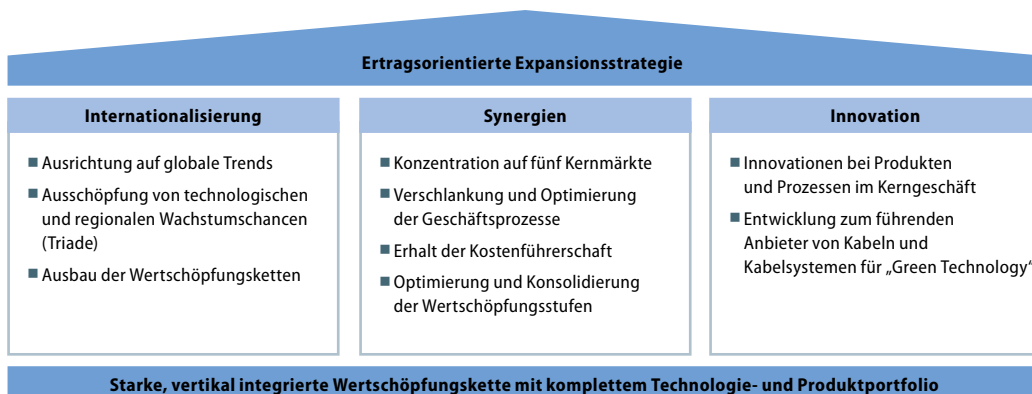
Die Strategie des LEONI-Konzerns ist auf **profitables Wachstum zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts** ausgerichtet, wobei wir unsere Erträge in den kommenden Jahren überproportional zum Umsatz erhöhen wollen. Durch die methodische Erweiterung der Kompetenzen positionieren wir uns zunehmend als Entwicklungspartner und Systemlieferant für die Kunden, erschließen neue Abnehmergruppen und verbessern unsere Stellung in wachstumsstarken Regionen. Unser wichtigster Absatzmarkt ist die Automobilindustrie. Mittelfristig wollen wir rund 40 Prozent unseres Geschäftsvolumens mit Kunden außerhalb dieser Branche erzielen. Um der steigenden Bedeutung von grünen, also umweltfreundlichen Technologien Rechnung zu tragen, hat sich LEONI außerdem zum Ziel gesetzt, hierfür der weltweit innovativste Anbieter von Kabeln und Kabelsystemen zu werden. Außerdem will LEONI von den globalen Zukunftstrends Mobilität, Urbanisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Demografischer Wandel, Industrialisierung & Automatisierung sowie der Globalisierung profitieren.

Unsere Strategie stützt sich auf die drei **Wachstumspfeiler** Internationalisierung, Synergien und Innovation.

Dabei

- stärken wir durch Internationalisierung planmäßig unsere weltweite Präsenz und sind so ein verlässlicher Partner unserer Kunden vor Ort,
- verbessern wir unsere Wettbewerbsposition durch die Realisierung von Synergien zwischen den Unternehmensbereichen sowie im internationalen Verbund unserer Standorte,
- richten wir den Fokus verstärkt auf innovations- und technologiegetriebene Wachstumsmärkte.

Strategische Wachstumspfeiler



Die Struktur des LEONI-Konzerns mit zwei Unternehmensbereichen und darin operierenden, kundenorientierten Einheiten (Business Groups, -Units, -Areas) bildet die Grundlage dafür, dass die langfristige Strategie unter Berücksichtigung der spezifischen Anforderungen der jeweiligen Abnehmer effizient umgesetzt werden kann.

Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** expandiert hauptsächlich aus eigener Kraft. Die wichtigsten strategischen Ziele des Segments lauten:

- Weltweites profitables Wachstum über zusätzliche Projekte bei bestehenden Kunden sowie Neukundenakquisition, insbesondere in expansionsstarken Regionen wie China, Indien und Russland, aber auch in Europa und Nordamerika.
- Absicherung der Kostenführerschaft durch kontinuierliche Optimierung des Produktionsnetzwerks und nachhaltige Ausrichtung auf sogenannte Best-Cost-Standorte.
- Ausbau der Wertschöpfungspotenziale durch neue Aktivitäten, insbesondere in den Bereichen mechatronische Komponenten und Spezialkabelsätze.
- Kontinuierliche Produktinnovationen durch laufende Verbesserung und Erweiterung der Bordnetz-funktionalitäten für maximalen Kundennutzen.
- Intensivierte Entwicklungsaktivitäten im Bereich Elektromobilität durch die neue Business Unit Electromobility.
- Verstärkte weltweite Positionierung als Full-Service-Provider vom Design bis zur JIT/JIS-Lieferung des integrierten Bordnetz-Systems.

Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** will LEONI vorwiegend organisch wachsen. Selektiv sind jedoch auch weitere Zukäufe möglich. Zu den wichtigsten strategischen Zielen gehören:

- Stärkung des Geschäfts in China durch eine breitere Marktansprache und die Intensivierung der Aktivitäten unter dem Dach der Business Area China.
- Kontinuierlicher Ausbau unserer Kompetenz als Systemlieferant.
- Massive Erweiterung des Geschäfts mit umweltfreundlichen Produkten sowie für umweltorientierte Anwendungen.
- Stärkung der Innovationskraft im Kerngeschäft.
- Klare Fokussierung der Geschäftsbereiche auf Kosten- oder Innovationsführerschaft.
- Realisierung von Synergien zwischen den einzelnen Business Groups

Um neue Geschäftsfelder und -optionen zu entwickeln, beobachten und bewerten wir konzernweit langfristige **globale Trends**. Die folgende Grafik veranschaulicht die für LEONI wichtigen Strömungen und Treiber der Nachfrage sowie die Vorgehensweise von LEONI, um die sich daraus ergebenden Wachstumsfelder in den wichtigsten Märkten gezielt zu nutzen.

LEONI Strategie – Globale Trends

	Treiber der Nachfrage	Exemplarische Wachstumsfelder
Globale Trends	<ul style="list-style-type: none"> ■ Demografischer Wandel ■ Urbanisierung ■ Globalisierung ■ Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit ■ Industrialisierung & Automatisierung ■ Mobilität 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Medizinische Versorgung ■ Energieerzeugung/-effizienz ■ Sicherheit ■ Umwelt- und Klimaschutz ■ Kommunikation ■ Elektromobilität
Antworten von LEONI	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besetzung innovativer Themen ■ Erschließung neuer Regionen ■ Stärkung der Systemkompetenzen ■ Ausbau des Dienstleistungsangebots 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Automobil & Nutzfahrzeuge ■ Industrie & Gesundheitswesen ■ Kommunikation & Infrastruktur ■ Haus- & Elektrogeräte ■ Drähte & Litzen

Details zur konzernweiten **Finanzierungsstrategie** finden Sie im Kapitel [➤ Finanzlage](#).

Strategische Kapitalbeteiligungen hat LEONI nicht.

[➤ Finanzlage](#)
Seite 80

Unternehmensführung und Steuerungssystem

Die Unternehmensführung von LEONI orientiert sich an den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodexes (Kodex), dessen Empfehlungen wir vollständig umsetzen. Verantwortlich für die Unternehmensführung ist der Vorstand. Seine Arbeit wird durch den Aufsichtsrat überwacht. Informationen über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sind im [➤ Vergütungsbericht](#) enthalten.

[➤ Vergütungsbericht](#)
Seite 43

Der Vorstand legt auch die Konzernstrategie fest und erarbeitet gemeinsam mit den Verantwortlichen der Unternehmensbereiche bzw. der einzelnen Geschäftsfelder geeignete Maßnahmen zu ihrer Umsetzung.

Die operativen Unternehmensbereiche werden über die **Kennzahlen** Umsatz, Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) und Capital Employed gesteuert. Über die Größen Return on Sales und Return on Capital Employed wird die Zielerreichung gemessen. Ein weiteres Steuerungsinstrument ist der Free Cashflow. Informationen über die Kapitalsteuerung finden Sie im [➤ Anhang](#).

[➤ Konzernanhang](#)
Seite 185

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Plan- und Ist-Werte der wichtigsten Kennzahlen. Gründe für die positiven Abweichungen im Jahr 2010 werden im Kapitel ➤ LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick erläutert.

Steuerungskennzahlen

	Plan 2010	Ist 2010
Konzernumsatz	ca. 2,4 Mrd. €	2,96 Mrd. €
Konzern-EBIT	> 50 Mio. €	130,7 Mio. €
Return on Sales	2,2 %	4,4 %
Return on Capital Employed	5,0 %	13,9 %
Free Cashflow *	> 0	50,7 Mio. €

* vor Dividende und Akquisitionen

Die Ergebnisse der Beobachtung verschiedener **operativer Frühindikatoren** nehmen ebenfalls Einfluss auf unsere Unternehmenssteuerung. Im Fokus stehen Markt-, Konjunktur- und ausgewählte Branchendaten, der Auftragseingang in unseren Geschäftsfeldern und die Entwicklung wichtiger Rohstoffpreise, insbesondere von Kupfer. Im Unternehmensbereich Wiring Systems verfolgen wir beispielsweise die Prognosen über die weltweite Fahrzeugproduktion und nutzen den engen Kontakt zu unseren Kunden, um unsere eigene Planung an deren Bedarfserwartungen anzupassen. 2010 waren die tatsächlichen Lieferabrufe aus der Fahrzeugindustrie wegen der überraschend starken Nachfrage allerdings wesentlich höher als geplant.

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Der Geschäftsverlauf von LEONI wird auch von verschiedenen externen Faktoren beeinflusst. Zentrale Bedeutung hat die Entwicklung auf den wichtigsten ➤ Absatzmärkten, die sich 2010 unerwartet schnell erholt haben. Sie sind ausführlich im Kapitel ➤ konjunkturelle Rahmenbedingungen beschrieben.

Eine weitere bedeutende Einflussgröße sind die **Personalkosten** in den Staaten, in denen wir produzieren. Aufgrund der deutlichen Entgeltsteigerungen in osteuropäischen Ländern während der letzten Jahre transferieren wir die Fertigung von Bordnetz-Systemen zunehmend nach Nordafrika. Daneben sind für unsere Standortentscheidungen verlässliche rechtliche und politische Rahmenbedingungen, günstige Transportwege sowie geringe Währungsrisiken ausschlaggebend. Die aktuelle Situation in Nordafrika beobachten wir sehr genau. Sowohl in Tunesien als auch in Ägypten konnten wir nach dem Ausbruch der Unruhen die Produktion sehr schnell wieder weitgehend normalisieren und nennenswerte finanzielle Einbußen vermeiden (➤ Nachtragsbericht).

Auch die Preisentwicklung von Rohstoffen, insbesondere von **Kupfer**, spielt eine wichtige Rolle für LEONI. Die Schwankungen des Kupferpreises geben wir über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weiter, allerdings in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Der starke Kupferpreisanstieg führte bei LEONI 2010 zu einer zusätzlichen Umsatzerhöhung um 187,4 Mio. €, hatte aber keinen nennenswerten Ergebniseffekt. Energiepreis- und Währungskursschwankungen hatten im Berichtsjahr erneut bedeutenden Einfluss.

Zu den rechtlichen Einflussfaktoren, die LEONI indirekt betreffen, zählen beispielsweise die strengeren **CO₂-Emissionsgrenzen** für Pkw in Europa. Sie verstärken die Nachfrage aus der Automobilindustrie nach Leitungen, Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen, die besonders leicht oder für alternative Antriebstechnologien geeignet sind.

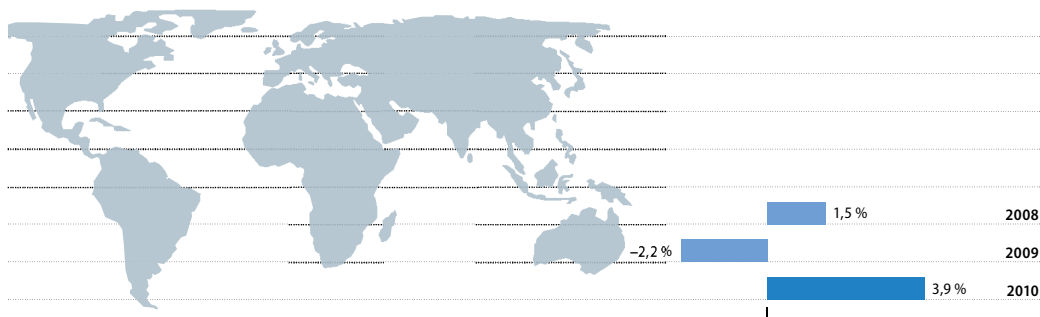
Konjunkturelle Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaft

Die Weltwirtschaft hat 2010 im Anschluss an die schwerste Konjunkturkrise der Nachkriegszeit überraschend schnell wieder Tritt gefasst: Nach Schätzungen der Internationalen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (Weltbank) vom Januar 2011 dürfte das globale Wachstum im vergangenen Jahr bei 3,9 Prozent gelegen haben im Vergleich zu einem Minus von 2,2 Prozent im Vorjahr. Zur Erholung trugen teilweise massive staatliche Konjunkturförderprogramme und die anhaltend lockere Geldpolitik der Notenbanken bei.

Reale Entwicklung des weltweiten Bruttoinlandsprodukts

Quelle: Weltbank (Schätzung)

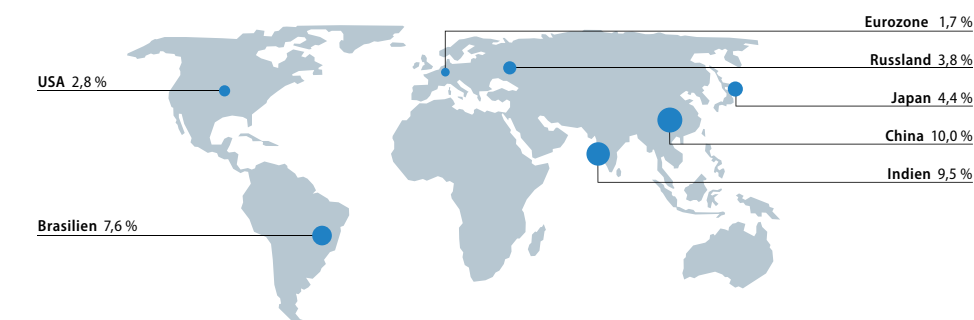


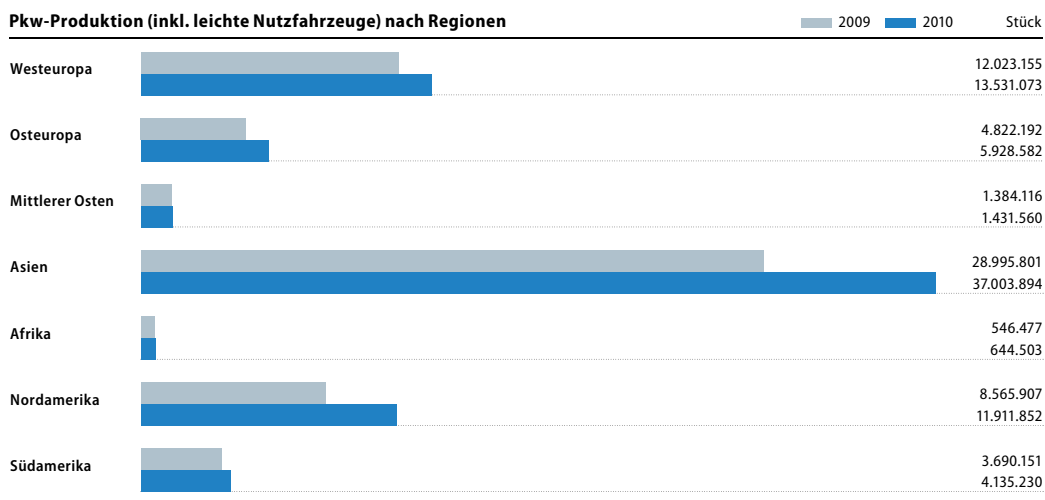
Regional betrachtet wurde das weltweite Wachstum 2010 in beachtlichem Maß von der wirtschaftlichen Dynamik der Entwicklungs- und Schwellenländer getrieben, die sich besonders schnell aus der konjunkturellen Talsohle herausarbeiten konnten. Dabei gab einmal mehr China das Tempo vor: Nach Informationen der Weltbank hat sich das dortige Bruttoinlandsprodukt 2010 um 10,0 Prozent erhöht. Große Stärke zeigten aber auch Indien mit einem Wachstum von 9,5 Prozent und der lateinamerikanischen Raum mit einer Zunahme um 5,7 Prozent.

Demgegenüber fiel die Erholung in den entwickelten Industrienationen vergleichsweise moderat aus. Wie die Weltbank mitteilte, steigerten die USA das Bruttoinlandsprodukt im vergangenen Jahr um schätzungsweise 2,8 Prozent und die Eurozone um 1,7 Prozent. Positiv ragte die Entwicklung in Deutschland heraus, wo das Statistische Bundesamt auf Basis vorläufiger Zahlen ein Wirtschaftswachstum von 3,6 Prozent vermeldete. Der Aufschwung wurde hier sowohl von den Inlandsinvestitionen als auch von den Exporten getragen, wobei die hiesigen Unternehmen dank ihrer starken Exportorientierung überproportional von der Nachfrageerholung in den Schwellenländern profitierten.

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts 2010 in ausgewählten Regionen

Quelle: Weltbank (Schätzung)



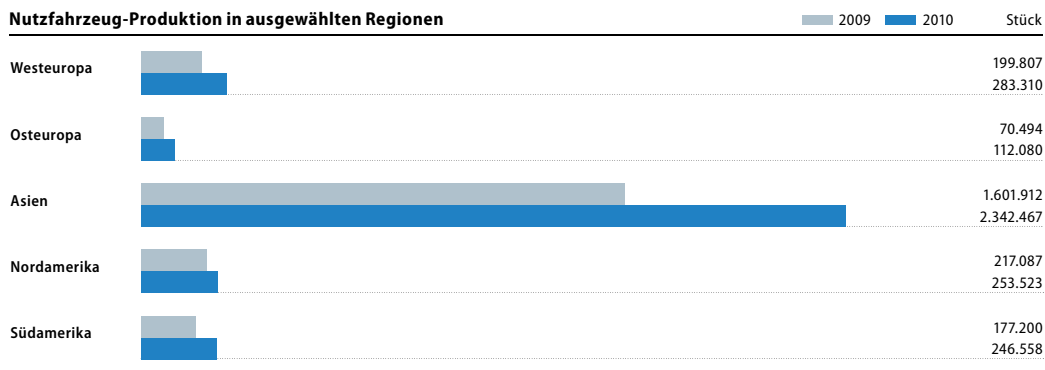


Quelle: IHS Global Insight, 2010: Schätzung

Branchenkonjunktur

Die unerwartet rasche Erholung der Weltwirtschaft erfasste auch die wichtigsten Märkte von LEONI. Besonders früh an Fahrt gewann die Automobilindustrie. Das internationale Geschäft mit **Pkw** und leichten Nutzfahrzeugen zog nach Angaben des Marktforschungsinstituts IHS Global Insight 2010 wieder spürbar an. Weltweit wurden mit 71,2 Millionen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen rund 13 Prozent mehr Einheiten verkauft als im Vorjahr – getrieben vor allem von der hohen Nachfrage in den BRIC-Staaten und den USA. In China, Indien und Russland erhöhten sich die Neuzulassungen um rund 30 Prozent und mehr, Brasilien und die USA verzeichneten ein Plus von jeweils rund 11 Prozent. Der japanische Pkw-Markt wuchs um rund 7 Prozent. In Westeuropa wurden nach dem Ende vieler staatlicher Förderprogramme erwartungsgemäß weniger Pkw verkauft als im Vorjahr. Der Rückgang im Pkw-Segment fiel mit 5 Prozent aber geringer aus als ursprünglich angenommen. Auch in den neuen EU-Ländern blieb der Absatz um 3 Prozent unter Vorjahr.

Als Folge der global verbesserten Nachfrage weitete die internationale Automobilindustrie ihre Fertigung wieder deutlich aus. Weltweit wurden 2010 nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts IHS Global Insight 74,6 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge hergestellt, das sind etwa 24 Prozent mehr als im Vorjahr. Besonders in Asien und Nordamerika drehten die Fahrzeughersteller kräftig auf und fertigten 28 bzw. 39 Prozent mehr Pkw als 2009. In Osteuropa lag der Zuwachs bei 23 Prozent, in Westeuropa bei 13 Prozent.



Quelle: IHS Global Insight, 2010: Schätzung

Der **Markt für schwere Nutzfahrzeuge** kam zwar etwas später auf Touren, konnte im Gesamtjahr 2010 aber ebenfalls kräftig zulegen, wenn auch ausgehend von einem durch die Krise deutlich abgesenkten Niveau. So wurden 2010 in Deutschland 17 Prozent mehr Nutzfahrzeuge zugelassen als im Vorjahr und die Exporte stiegen um starke 53 Prozent. Dementsprechend nahm die Produktion wieder kräftig zu: Weltweit wurden im Berichtsjahr laut IHS Global Insight schätzungsweise 43 Prozent mehr schwere Nutzfahrzeuge hergestellt. Zuwächse gab es in allen Regionen.

Die **Elektroindustrie** kam ebenfalls überraschend gut aus der Krise. Nach Angaben des Fachverbands ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie) stieg der Branchenumsatz in Deutschland 2010 um 14 Prozent. Erhöht hat sich vor allem die Nachfrage aus dem Ausland: Besonders große Zuwächse wurden in China, Südostasien und Lateinamerika erzielt. Allerdings gehen zwei Drittel der Ausfuhren nach wie vor nach Europa. Exportstark zeigten sich auch die Hersteller von **Haus- und Elektrogeräten**: Sie lieferten etwa 5 Prozent mehr Waschmaschinen, Geschirrspüler, Herde und Elektrokleingeräte ins Ausland als im Krisenjahr 2009. Der Binnenmarkt, der von der Krise nicht spürbar betroffen war, wuchs immerhin um 2 Prozent.

Das Geschäft mit **Unterhaltungselektronik** boomte 2010 gleichfalls. Weltweit erhöhte sich der Umsatz der Branche nach einer Studie des Fachverbands CEA (Consumer Electronics Association) um 13 Prozent. Der deutsche Markt für **Informations-, Telekommunikations- und Kommunikationstechnologie (ITK)** schaffte Hochrechnungen des Hightech-Verbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) zufolge die Trendwende: Nach einem Rückgang um knapp 5 Prozent im Vorjahr wuchs die Branche 2010 insgesamt um 1,4 Prozent.

In der **Investitionsgüterindustrie** setzte die konjunkturelle Erholung erwartungsgemäß mit einer gewissen Zeitverzögerung ein. So blieb das Geschäft im Maschinen- und Anlagenbau in den ersten Monaten 2010 noch sehr schwach und belebte sich erst in der zweiten Jahreshälfte. Dabei legte die Nachfrage aus dem Ausland deutlich stärker zu als im Inland. Der Branchenverband VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) schätzt, dass die Produktion seiner Mitgliedsunternehmen im Gesamtjahr um etwa 6 Prozent zunahm. Die exportstarke **Medizintechnikindustrie** konnte 2010 nach Angaben des Fachverbands Spectaris ein 10-prozentiges Umsatzplus erzielen.

Auch die **Solarstrombranche** blickt nach Angaben des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW-Solar) auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Vorläufigen Berechnungen zufolge hat sich der Markt in Deutschland etwa verdoppelt, in anderen wichtigen Ländern wie Italien, Frankreich, Japan, Australien und den USA sogar fast verdreifacht.

LEONI-Geschäftsentwicklung im Überblick

Kennzahlen Konzern

	2010	2009	Veränderung
Konzernumsatz	2.955,7 Mio. €	2.160,1 Mio. €	+ 36,8 %
Konzern-EBIT	130,7 Mio. €	-116,3 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT ¹	154,7 Mio. €	-35,6 Mio. €	—
EBIT / Umsatz (Return on Sales)	4,4 %	-5,4 %	—
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	67,2 Mio. €	-138,1 Mio. €	—
Free Cashflow ²	50,7 Mio. €	2,1 Mio. €	—
Return on Capital Employed	13,9 %	-12,0 %	—
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	103,1 Mio. €	81,8 Mio. €	+ 26,0 %
Akquisitionen und Finanzinvestitionen	4,3 Mio. €	1,4 Mio. €	—
Mitarbeiter (per 31.12.)	55.156	49.822	+ 10,7 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungsaufwendungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Derivate aus Unternehmenszusammenschlüssen

² Free Cashflow vor Dividenden, Akquisitionen und Aktienverkauf

LEONI hatte die Wirtschaftskrise genutzt, um sich reaktionsschneller, schlanker und wettbewerbsfähiger aufzustellen und seine Kostenposition deutlich zu verbessern. Deshalb konnten wir von der unerwartet starken Konjunkturerholung im Geschäftsjahr 2010 erheblich profitieren und in beiden Unternehmensbereichen kräftiger als viele Märkte wachsen. Der Konzernumsatz stieg um rund 37 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 2,96 Mrd. €, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) kletterte auf 130,7 Mio. € und der Jahresüberschuss erreichte einen Wert von 67,2 Mio. €.

Alle ursprünglichen Ziele für das abgelaufene Geschäftsjahr wurden deutlich übertroffen. Anfang 2010 hatten wir zunächst einen Anstieg des Konzernumsatzes auf 2,4 Mrd. € und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von mindestens 50 Mio. € prognostiziert. Aufgrund der unerwartet hohen Nachfrage in allen Märkten korrigierten wir unsere Prognosen im Juli bereits auf 2,6 – 2,7 Mrd. € Umsatz und 100 Mio. € EBIT nach oben und konnten sie im November nochmals auf 2,8 Mrd. € Umsatz und 120 Mio. € EBIT anheben. Auch diese Werte wurden schließlich erheblich übertroffen, da sich im vierten Quartal insbesondere das Geschäft mit der Automobilindustrie weitaus besser entwickelte als angenommen.

Ursächlich für die positive Abweichung beim Umsatz war neben der überraschend guten Konjunktur auch der erheblich gestiegene Kupferpreis, auf den 187,4 Mio. € des Zuwachses entfielen. Das kräftige Ergebnisplus resultierte aus einem verbesserten Produktmix, beispielsweise durch zunehmend hochwertige Fahrzeugausstattung, Mengeneffekte dank der höheren Auslastung und Auswirkungen der umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen.

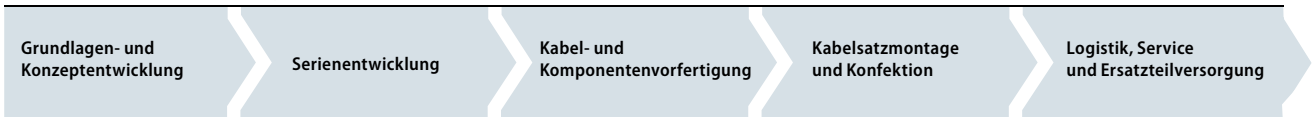
Unternehmensbereich Wiring Systems

Geschäftsgrundlage und Wettbewerbsvorteile

Der Unternehmensbereich Wiring Systems ist europaweit Marktführer bei Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen und weltweit der viertgrößte Anbieter. Das **Angebotspektrum** reicht von einfachen Kabelsätzen über solche für leitungsgebundene Sensoren bis hin zu vollständigen, einbaufertigen Bordnetz-Systemen für Pkw und Nutzfahrzeuge. Ein Bordnetz-System umfasst die komplette elektrische Verbindungstechnik eines Fahrzeugs sowie alle zugehörigen Komponenten wie Befestigungs- und Abdichtungselemente, Kabelkanäle, Sicherungs- und Relaisboxen, Leistungsverteiler und Teile der Steuerungselektronik. Zum Produktspektrum zählen ferner Hochvolt-Leitungssätze für Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken wie Elektro- und Hybridautos.

Als Systemanbieter profitiert LEONI davon, das gesamte Leistungsspektrum von der Konzeption bis zur Serienfertigung von Bordnetz-Systemen und Dienstleistungen abzudecken. Die wesentlichen Wettbewerbsvorteile bestehen in der Kostenführerschaft in Europa, einem globalen Produktionsnetzwerk, weltweiten R & D-Centern mit großer Kundennähe, einer hohen Innovationskraft sowie der starken Logistik- und Systemkompetenz. Auch unsere hohe **Wertschöpfungstiefe** bietet einen Wettbewerbsvorteil für den Unternehmensbereich Wiring Systems:

Wertschöpfungsprozess Wiring Systems



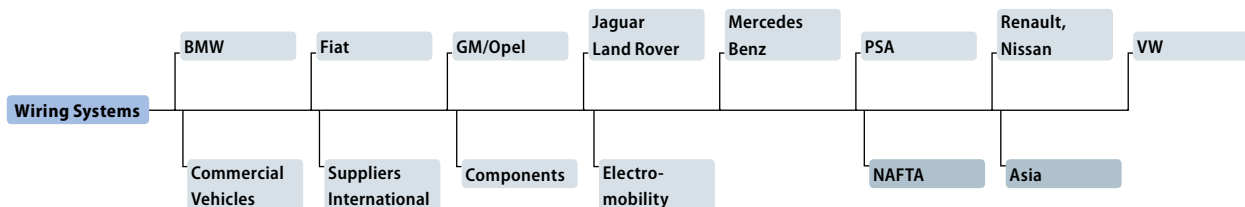
Organisatorisch ist der Unternehmensbereich Wiring Systems in 14 Geschäftsbereiche gegliedert (=> LEONI weltweit). Dabei handelt es sich um acht Business Units, die für die verschiedenen Automobilhersteller zuständig sind, zwei Business Areas (Regionalorganisationen), die sich auf die Gebiete NAFTA bzw. auf Asien fokussieren, sowie je eine Business Unit (BU) für das Nutzfahrzeug-, das Zuliefer- und das Komponentengeschäft. Die Organisationsstruktur bietet den Vorteil, dass eine BU prinzipiell weltweit Ansprechpartner für einen Kunden ist. 2010 gründeten wir zusätzlich die neue => BU Electromobility. Darüber hinaus wurde ein zentraler R & D-Pool für die verbesserte Ressourcenallokation in der Entwicklung und den Know-how-Transfer zwischen den Projekten geschaffen.

=> Standorte
Umschlag hinten

=> Business Unit
Electromobility gestartet
Seite 68

Organisation des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Stand: Dezember 2010



■ Business Unit ■ Business Area

Der **Kundenkreis** für Bordnetz-Systeme und Kabelsätze setzt sich vor allem aus internationalen Automobilherstellern zusammen. Hier beliefert LEONI fast alle Hersteller und Fahrzeugklassen weltweit vom Low-Cost-Einsteigermodell über die gesamte Breite der Kompakt- und Mittelklasse bis hin zu Pkw im Segment der Premium- und Luxusklasse. 2010 konnten wir unsere Geschäftsbeziehungen im Premiumsegment für den chinesischen Markt und den NAFTA-Raum deutlich ausbauen. Daneben gewinnen die Produzenten von Nutzfahrzeugen wie Lkw, Land- und Baumaschinen sowie die führenden selbstständigen Motorenhersteller weiterhin an Bedeutung. Das dritte wichtige Kundensegment stellen die weltweit agierenden Automobilzulieferer dar, die ihre Systeme mit unseren Kabelsätzen komplettiert an die Fahrzeughersteller liefern. In deren Auftrag entwickelt und produziert LEONI beispielsweise Kabelsätze für Heiz-, Lüftungs- und Klimaanlage sowie für Fahrerassistenzsysteme wie Abstandsradar, ABS und ESP.

Unsere Bordnetz-Systeme entstehen parallel zur Entwicklung eines neuen Fahrzeugs in intensiver Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Dafür müssen wir teilweise erhebliche Vorleistungen erbringen, die dann während der Produktlebenszeit des entsprechenden Fahrzeugs über den Stückpreis amortisiert werden. Hier kommen uns die globale Präsenz, unser Status als Systemlieferant und unsere weltweiten R&D-Center zugute.

Im Berichtsjahr entwickelten sich die **Beziehungen zu den Kunden** über alle Bereiche hinweg positiv. Dabei profitieren wir vor allem von unserem großen Know-how in der Entwicklung, Herstellung und Distribution von Bordnetz-Systemen. Die hohe Qualität und Liefertreue, die LEONI auch in der Krise aufrecht erhalten konnte, hat die Vertrauensbasis und die Zufriedenheit unserer Kunden weiter gestärkt. Unsere sehr breite internationale Aufstellung und die große Vielzahl von belieferten Fahrzeugherstellern und -marken verringern nicht nur Risiken aus regionalen Marktzyklen, sondern erlauben es auch, weltweit Wachstumschancen zu realisieren.

Unser globales **Produktionsnetzwerk**, über das wir die Fertigungsstandorte unserer Automobilkunden in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika versorgen, wurde 2010 gemäß der strategischen Ausrichtung von LEONI als Kostenführer weiter optimiert. Während die Kostenoptimierung in europäischen Standorten im Vordergrund steht, fokussieren wir unsere Aktivitäten in den BRIC-Staaten auf Markterschließung und Wachstum. Neue Fertigungskapazitäten haben wir im Berichtszeitraum unter anderem in Nordafrika, und Asien, aber auch in Serbien und Russland aufgebaut. In diesen Regionen lagen auch die Schwerpunkte der Investitionstätigkeit (➤ Investitionen). In Portugal wurde dagegen ein Standort geschlossen. Inzwischen arbeiten rund 95 Prozent der Belegschaft im Unternehmensbereich Wiring Systems in Niedriglohnländern (➤ Mitarbeiter). Das weltumspannende Netzwerk mit flexiblen Montage- und Logistikprozessen sowie einem hohen Fertigungsanteil an lohnkostengünstigen Standorten bietet einen wichtigen Wettbewerbsvorteil.

Zu den **Hauptkonkurrenten** des Unternehmensbereichs Wiring Systems zählen die Unternehmen Delphi, Sumitomo und Yazaki.

➤ Investitionen
Seite 83

➤ Mitarbeiter
Seite 91

Geschäftsverlauf

Kennzahlen Wiring Systems

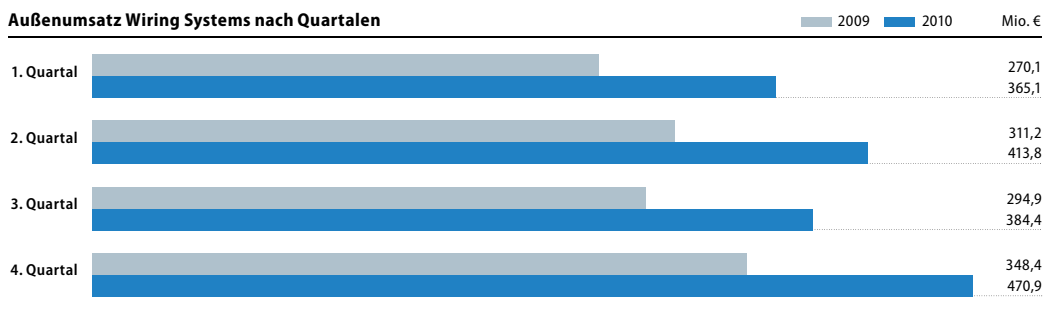
	2010	2009	Veränderung
Konzernaußenumsatz	1.634,2 Mio. €	1.224,6 Mio. €	+ 33,4 %
Konzern-EBIT	74,3 Mio. €	- 78,5 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT ¹	87,0 Mio. €	- 26,8 Mio. €	—
EBIT / Außenumsatz	4,5 %	- 6,4 %	—
Investitionen ²	57,5 Mio. €	41,6 Mio. €	+ 38,2 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	47.583	42.562	+ 11,8 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Derivate aus Unternehmenszusammenschlüssen

² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Der Unternehmensbereich Wiring Systems konnte 2010 von der kräftigen Nachfragebelebung in der weltweiten Fahrzeugindustrie überdurchschnittlich profitieren und seinen **Außenumsatz** um über 33 Prozent auf 1.634,2 Mio. € steigern. Damit gelang es uns, den bisherigen Höchstwert aus dem Jahr 2008 zu übertreffen. Die wirtschaftliche Erholung verlief deutlich schneller als geplant und war über alle Kundengruppen und Regionen hinweg festzustellen. Besonders stark entwickelte sich das Geschäft in **China**, wo sich der Umsatz etwa verdreifachte. LEONI beliefert dort sowohl lokale als auch internationale Automobilhersteller, beispielsweise mit Kabelsätzen und Bordnetz-Systemen für die neuen Modelle der Global Compact Plattform von General Motors, die Mercedes C- und E-Klasse sowie die Transporter Vito und Viano.

Außenumsatz Wiring Systems	Mio. €
2006	954,2
2007	986,0
2008	1.510,5
2009	1.224,6
2010	1.634,2



Neuanläufe beleben Pkw-Geschäft

Zu den wichtigsten Umsatzträgern zählten im Berichtsjahr Bordnetz-Systeme und Kabelsätze für die Kunden PSA, Mercedes Benz, General Motors und BMW. Starke Zuwächse erzielten wir ferner mit den Kunden Jaguar Land Rover und Renault-Nissan. Positive Impulse leisteten außerdem zahlreiche Neuanläufe. Im Berichtsjahr starteten wir unter anderem die Belieferung der neuen Modelle der Mercedes E- und C-Klasse in China, des 5er BMW inklusive der Touring-Variante sowie des VW Sharan, Renault Master, Citroen C4 und des Buick Compact Car von GM.

Nutzfahrzeuge starten durch

Das Nutzfahrzeugsegment, das sehr stark von der Krise betroffen war, erholte sich 2010 zunächst zögerlich, ab dem zweiten Quartal dann aber überraschend schnell, sodass wir mit diesen Kunden insgesamt einen Umsatzzuwachs um rund zwei Drittel verzeichneten. Hierzu trug die gegenüber dem Vorjahr äußerst dynamische Nachfrage aus Europa und dem NAFTA-Raum bei, insbesondere von Kunden wie DAF und Cummins. Zudem konnten auch hier neue Projekte, beispielsweise im Bereich der Agrarindustrie, gestartet werden.

Werksübernahme stärkt Marktstellung

Am 1. April 2010 übernahm LEONI die Bordnetzfertigung der AFL/AEES Group im nordwestrumänischen Beiuș. Seit Anfang des zweiten Quartals liefern wir von dort aus Kabelsätze für Chassis und Batterien zweier renommierter Lkw-Produzenten. Die Übernahme und die Integration gestalteten sich trotz laufender Fertigung problemlos. Angesichts der starken Belebung im Nutzfahrzeuggeschäft erfolgte sie darüber hinaus zu einem strategisch günstigen Zeitpunkt.

Erstes Komponentenprojekt für E-Fahrzeuge

Die junge Business Unit Components hat ihr Geschäftsvolumen 2010 mehr als verdreifacht. Durch das Komponentengeschäft konnten wir unsere Systemkompetenz weiter verbessern. Neben der starken Marktnachfrage profitierte der Bereich vom planmäßigen und schnellen Hochlauf der entsprechenden Fertigung am rumänischen Standort Arad, an dem wir nun über eine starke Produktionsbasis verfügen. Im dritten Quartal wurde dort die Produktion für den ersten Auftrag zur Ausstattung eines Elektrofahrzeugs aufgenommen. Dabei handelt es sich um elektromechanische Komponenten für den Chevrolet E-Volt. Zum Jahresende begannen wir mit der Serienfertigung.

Business Unit Electromobility gestartet

Im Berichtsjahr gründete LEONI eine neue Business Unit für den zukunftsorientierten Markt der Elektromobilität. In dieser spezialisierten Einheit ist das entsprechende Know-how gebündelt. Seit 1. Juni 2010 entwickelt dort ein Expertenteam gezielt Produkte für den Einsatz innerhalb und außerhalb des Elektrofahrzeugs.

Durch die Konzentration der Kompetenzen auf diesem Gebiet stärkt LEONI seine Position als Systempartner für Produzenten von Fahrzeugen mit alternativen Antriebstechnologien. 2010 wurde das Angebot, das bisher Hochvolt-Leitungen, -Bordnetze und -Batterieverkabelung sowie Ladekabel für Elektrofahrzeuge umfasste, um Hochvolt-Verteilerboxen und konfektionierte Ladekabelösungen für die Ladeinfrastruktur ergänzt. Als erster Hersteller erhielt LEONI 2010 die offizielle Zulassung des VDE (Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik) für Ladekabel und kann damit die Serienbelieferung beginnen.

Außerdem konnten verschiedene Entwicklungs- und Serienprojekte gewonnen werden: unter anderem die Konzeption einer Hochvolt-Batterieverkabelung für einen Hersteller von Fahrzeugbatterien sowie das Hoch- und Niedervoltbordnetz für ein E-Fahrzeug und einen Leichttransporter mit Elektroantrieb.

EBIT kräftig verbessert

Die starke Umsatzausweitung und die positiven Auswirkungen des 2009 konsequent umgesetzten Kostensenkungsprogramms wirkten sich sehr günstig auf die Ertragslage des Unternehmensbereichs Wiring Systems aus. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern verbesserte sich deutlich auf 74,3 Mio. € (Vorjahr: –78,5 Mio. €). Bereinigt um Restrukturierungen sowie um Effekte aus der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Wertberichtigungen im Anlagevermögen, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Derivate aus Unternehmenszusammenschlüssen stieg das Ergebnis auf 87,0 Mio. € (Vorjahr: –26,8 Mio. €).

EBIT Wiring Systems	Mio. €
2006	61,1
2007	57,8
2008	23,4
2009	–78,5
2010	74,3

Neue Aufträge: Grundlage für künftiges Wachstum

Im Berichtszeitraum erhielt der Unternehmensbereich Wiring Systems zahlreiche Neu- und Folgeaufträge, die in den kommenden Jahren zu weiterem Wachstum führen werden. Beispielsweise orderte Renault-Nissan Bordnetz-Systeme bei LEONI für ein Nachfolgermodell aus dem Low-Cost-Bereich sowie für ein zusätzliches Fahrzeug der Marke Renault. Von Fiat wurden wir mit der Lieferung von Bordnetz-Systemen für einen volumenstarken Kleinwagen sowie von Kabelsätzen für einen neuen Turbodieselmotor beauftragt, der in verschiedenen Fiat- und Chrysler-Modellen zum Einsatz kommen wird. Im Premiumsegment haben wir zuletzt ein Projekt zur Lieferung von Bordnetz-Systemen für einen SUV (Sports Utility Vehicle) im chinesischen Markt gewonnen. Aus der europäischen Nutzfahrzeugindustrie erhielt LEONI unter anderem einen Auftrag für ein hochvolumiges Lkw-Modell und einen weiteren Komponenten-Auftrag des Lkw-Produzenten DAF. Hinzu kamen zahlreiche neue Aufträge aus der Zulieferindustrie.

Starke Nachfrage für Kabelsätze aus Russland

Darüber hinaus gingen mehrere Neuaufträge für unsere Standorte in Russland ein: So bestellte der japanische Autohersteller Nissan Bordnetz-Systeme für einen neuen Geländewagen, den das Unternehmen in Sankt Petersburg fertigen wird. Ferner wurde LEONI damit beauftragt, weitere Low-Cost-Modelle von Renault-Nissan und ein Kompaktmodell von PSA in Russland zu beliefern. Damit sind unsere russischen Werke in Gorodets und Naberezhnye Chelny sehr gut ausgelastet. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde die Belegschaft in Gorodets im Berichtsjahr verdoppelt.

LEONI-Standort im Wachstumsmarkt Indien

Im März 2010 eröffnete LEONI ein Kundenbetreuungs- und Entwicklungsbüro im indischen Pune, um die Zusammenarbeit mit lokalen und dort aktiven internationalen Fahrzeugherstellern zu intensivieren. Der neue Stützpunkt konnte bereits erste Aufträge akquirieren: Unter anderem wird LEONI die Serienfertigung der kompletten Hochvolt-Bordnetze für die Elektroversion des Kleintransporters Tata Ace übernehmen. Das Joint Venture Tata Cummins bestellte bei uns Kabelsätze für Dieselmotoren, die in Nutzfahrzeuge der Marke Tata eingebaut werden. Weitere Projekte werden folgen. Im Dezember 2010 haben wir die Aktivitäten um eine Kabelsatz-Produktion ausgebaut, die Anfang 2011 unweit von Pune die Fertigung aufnahm.

Neues Werk von Daekyeung in China

Das starke Marktwachstum in China nahmen wir gemeinsam mit unserem südkoreanischen Partner zum Anlass, ein neues Werk für unser Joint Venture zu errichten. Der neue Fertigungsstandort im zentralchinesischen Jining wurde im Dezember 2010 fertiggestellt und wird ab 2011 weitere asiatische Global Compact Car-Modelle von General Motors mit Bordnetz-Systemen beliefern.

Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Geschäftsgrundlage und Wettbewerbsvorteile

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions nimmt mit verschiedenen Draht- und Kabelprodukten sowie -systemen eine führende Markt- und Technologiestellung in vielen Bereichen seiner fünf **Kernmärkte** ein. Das **Leistungsspektrum** umfasst Drähte, Litzen und optische Fasern, standardisierte Leitungen, Spezialkabel und komplett konfektionierte Systeme sowie entsprechende Dienstleistungen für unterschiedliche industrielle Bereiche. Dabei fokussiert sich LEONI auf technologisch anspruchsvolle Produkte sowie kundenspezifische Lösungen für Nischenmärkte. Von wachsender Bedeutung sind außerdem Draht- und Kabellösungen für umweltfreundliche Anwendungen. Mit diesem breiten Angebotsprogramm treten wir verstärkt als Systemlieferant auf. Die wachsende **System- und Servicekompetenz** verbessert die Marktchancen und die Wettbewerbsposition des Unternehmens.

LEONI bietet seinen Abnehmern im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions Produkte und Leistungen aus mehreren aufeinander aufbauenden Wertschöpfungsstufen. Die hohe **vertikale Integration**, das umfassende Technologie- und Produktportfolio sowie das spezialisierte Know-how, das von Stufe zu Stufe weitergereicht wird, verschaffen uns wichtige Wettbewerbsvorteile.

➔ Grafik
Kernmärkte Wire & Cable Solutions
Seite 71

Wertschöpfungsprozess Wire & Cable Solutions



Unsere im Vorjahr neu gestaltete **Organisationsstruktur** mit fünf marktorientierten Business Groups Automotive Cables, Industry & Healthcare, Communication & Infrastructure, Electrical Appliance Assemblies und Conductors & Copper Solutions sowie der übergreifenden Business Area China orientiert sich an den

Zielmärkten des Bereichs. Mit der neuen Organisation wurden die Weichen für eine transparentere Struktur bei gleichzeitig verbesserten Synergien gestellt. Sie trägt außerdem dazu bei, die partnerschaftliche, in vielen Fällen langjährige **Zusammenarbeit mit unseren Kunden** weiter zu festigen. 2010 reduzierte sich die Anzahl der Business Units von 18 auf 16, sodass die gesamte Struktur nochmals verschlankt wurde.

Die folgende Übersicht zeigt die fünf **Kernmärkte** des Bereichs sowie die den jeweiligen **Business Groups** zugehörigen **Produktgruppen**.

Märkte	Business Groups
Automobil & Nutzfahrzeuge	Automotive Cables Kabel für <ul style="list-style-type: none"> ■ Bordnetze ■ Kommunikation / Telematik ■ Antriebs- und Motorensysteme ■ Abgassysteme ■ Hybrid- und Brennstoff-Fahrzeuge ■ Sicherheits- und Assistenz Systeme
Industrie & Gesundheitswesen	Industry & Healthcare Kabel und Kabelsysteme für <ul style="list-style-type: none"> ■ Maschinen- und Gerätebau ■ Automatisierungs- und Antriebstechnik ■ Mess-, Regel- und Steuerungstechnik ■ Robotik ■ Spezialfahrzeuge ■ Luft- und Raumfahrttechnik ■ Telekommunikation ■ Gerätemedizin ■ Patientenmonitoring ■ Lasermedizin ■ Wissenschaft (z.B. Astrophysik) ■ Sterilisation
Kommunikation & Infrastruktur	Communication & Infrastructure Kabel und Kabelsysteme für <ul style="list-style-type: none"> ■ Hoch- und Tiefbau sowie Verkehrsinfrastruktur • Sicherheits-, Installationskabel und Verlegesysteme ■ Großanlagen und Raffinerien • Projektspezifische Instrumentations- und Energiekabel ■ Energieerzeugung und -verteilung • Solar, Wind- und Wasserkraft, Kernenergie ■ Schienen- und Schiffsverkehrstechnik ■ LAN-Verkabelung Office • Kupfer- und Lichtwellenleiterkabel • Systeme und Zubehör ■ Telecommunication Networks (FTTX)
Haus- & Elektrogeräte	Electrical Appliance Assemblies Kabel und Kabelsysteme für <ul style="list-style-type: none"> ■ Kleingeräte ■ Bügeleisen ■ Staubsauger ■ Unterhaltungselektronik ■ Waschmaschinen ■ Kühlschränke ■ Werkzeuge ■ Beleuchtungsindustrie
Drähte & Litzen	Conductors & Copper Solutions Drähte und Litzen für <ul style="list-style-type: none"> ■ Spezialkabelindustrie ■ Hersteller von Heizsystemen ■ Solar- und Windkraftindustrie ■ Kohlebürsten, Schalterindustrie ■ Schweißtechnik, Energietechnik ■ Maschinenbau

Mit dem in den Vorjahren eingeleiteten Kostensenkungsprogramm konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Kosteneinsparungen erzielt und unsere **Wettbewerbsfähigkeit** damit deutlich verbessert werden. Darüber hinaus haben wir in allen Bereichen Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung und Fertigungsoptimierung umgesetzt. Dies beinhaltet auch die Überprüfung des bestehenden Produktionsnetzwerks auf Konsolidierungspotenziale, die Optimierung unserer Fertigungssysteme sowie die Harmonisierung und Standardisierung unserer globalen Geschäftsprozesse und IT-Systeme.

Geschäftsverlauf

Kennzahlen Wire & Cable Solutions

	2010	2009	Veränderung
Konzernaußenumsatz	1.321,5 Mio. €	935,5 Mio. €	+41,3 %
Konzern-EBIT	56,3 Mio. €	-34,2 Mio. €	—
Bereinigtes EBIT ¹	67,6 Mio. €	-5,1 Mio. €	—
EBIT / Außenumsatz	4,3 %	-3,7 %	—
Investitionen ²	43,4 Mio. €	37,1 Mio. €	+17,0 %
Mitarbeiter (per 31.12.)	7.406	7.096	+4,4 %

¹ Ergebnis bereinigt um die Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Restrukturierungen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Derivate aus Unternehmenszusammenschlüssen

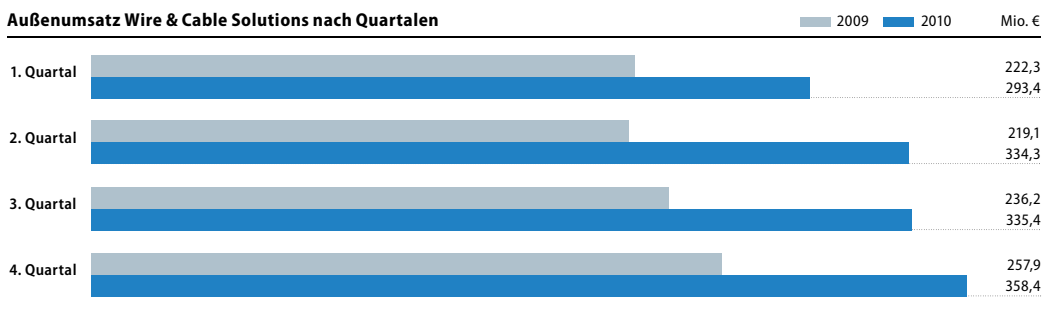
² Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wirkte sich die konjunkturelle Belebung im Jahresverlauf 2010 bei nahezu allen Abnehmergruppen wesentlich positiver aus als erwartet. Unsere Kapazitäten waren an fast allen Standorten sehr gut ausgelastet, viele Werke arbeiteten an der Kapazitätsgrenze. Der **Außenumsatz** des Segments erhöhte sich 2010 kräftig um gut 41 Prozent auf 1.321,5 Mio. €. Allerdings war ein Teil des Zuwachses – 18,1 Prozentpunkte – auf den gegenüber dem Vorjahr erheblich gestiegenen Kupferpreis zurückzuführen. Bereinigt um den Einfluss des Kupferpreises hätte das Geschäftsvolumen 1.151,7 Mio. € betragen.

Außenumsatz Wire & Cable Solutions

	Mio. €
2006	1.154,0
2007	1.380,8
2008	1.401,5
2009	935,5
2010	1.321,5

Besonders deutlich expandierten wir in China. Der dort realisierte Umsatz nahm im Berichtszeitraum um rund 64 Prozent auf 159 Mio. € zu. Neben dem boomenden chinesischen Markt ist das auch ein Resultat der 2009 neu eingeführten Organisationsform einer **Business Area China**. Diese geschäftsfeldübergreifende Einheit koordiniert und unterstützt die vielseitigen Aktivitäten der Business Units des Unternehmensbereichs in China zentral vom Standort Changzhou aus. Derzeit ist LEONI dort hauptsächlich in den Automobil- und Haus- und Elektrogerätemärkten aktiv. Weitere Geschäftsfelder werden folgen.



Die Entwicklung der Business Groups im Einzelnen:

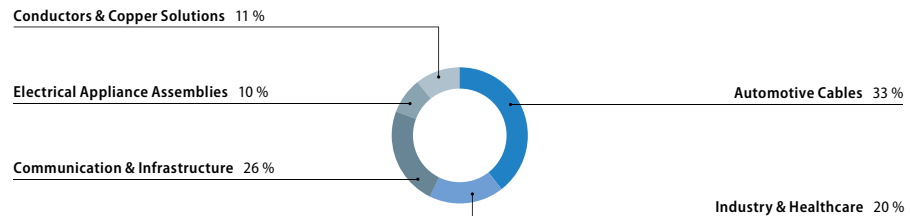
Automotive Cables

Die größte Business Group Automotive Cables legte im Berichtsjahr in allen Regionen kräftig zu und profitierte von mehreren positiven Faktoren: Erstens war der Bedarf an Standardleitungen das gesamte Jahr hindurch sehr hoch, insbesondere in China. Zweitens gewannen wir in den USA zusätzliche Marktanteile. Drittens verstärkte sich der Trend zu höherem Ausstattungskomfort im Fahrzeug und damit die Nachfrage nach Sonderleitungen für Sicherheits- und Informationssysteme wie ABS oder Telematik. Aus diesen Gründen investierte LEONI 2010 in verschiedenen Regionen in den Kapazitätsausbau: In Marokko wurde ein neuer Standort für die Herstellung einadriger Fahrzeugleitungen für diesen Geschäftsbereich in Betrieb genommen, der die dort ansässigen internationalen Kabelsatz-Hersteller versorgt. Als Reaktion auf den Marktanteilsgewinn in den USA vergrößerten wir auch unsere Kapazitäten in Mexiko, von wo aus wir die dort ansässigen Bordnetzhersteller beliefern. Die zusätzlichen Fertigungslinien gingen Ende 2010 in Betrieb. Um dem wachsenden Bedarf nach Sonderleitungen nachzukommen, wurde im Berichtsjahr außerdem mit dem Ausbau der Fertigung für diese Produkte am deutschen Standort Roth begonnen.

Industry & Healthcare

In der Business Group Industry & Healthcare stieg 2010 vor allem die Nachfrage nach Spezialkabeln und Kabelsystemen für die Automatisierungs- und Medizintechnik. Das Industriegeschäft, speziell die Robotik, sowie der Bereich Fiber Optic entwickelten sich positiv. Im Bereich Robotik bearbeitete LEONI beispielsweise ein interessantes Projekt in den USA, wo alle Roboter für ein neues Werk der Volkswagen-Gruppe mit Energiezuführungssystemen von LEONI ausgestattet wurden. Darüber hinaus übernahmen wir die Programmierung von 150 Robotern, die dort klassische Karosseriebau-Arbeiten erledigen. In der Medizintechnik lieferten wir unter anderem Spezialleitungen und Kabelsysteme für die neueste Generation von Magnetresonanztomographen unseres Kunden Siemens.

Umsatzanteile der Business Groups Wire & Cable Solutions



Das Projekt mit dem Flugzeughersteller Airbus zur Lieferung von Kabelsätzen für mehrere Flugzeug-Modelle wurde 2010 dagegen beendet, da sich zeigte, dass die angestrebte Rentabilität über die Laufzeit des Auftrags nicht erreicht werden kann.

Communication & Infrastructure

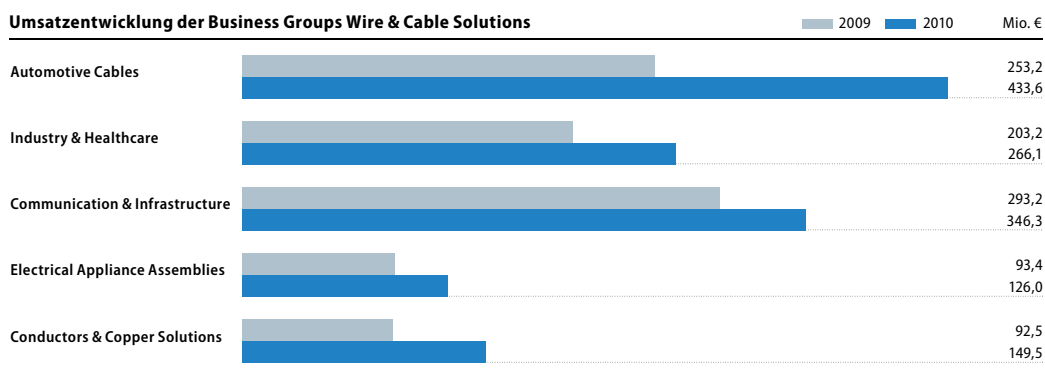
Auch die Business Group Communication & Infrastructure erhöhte ihren Umsatz im Berichtsjahr, insbesondere mit Spezialkabeln für die **Solarindustrie**. Verschiedene **Infrastrukturprojekte** brachten ebenfalls positive Impulse: Unter anderem wurden die ersten 350 Kilometer Energiekabel für den Gotthard-Basistunnel in der Schweiz ausgeliefert. Dieser bislang größte Einzelauftrag außerhalb der Automobilindustrie hat über die gesamte Laufzeit von sechs Jahren ein Umsatzvolumen von voraussichtlich 59 Mio. €. Darüber hinaus statteten wir 2010 verschiedene Flughäfen in den Arabischen Emiraten, Kasachstan und Portugal mit Spezialkabeln aus.

Weitere wichtige Neuaufträge erhielt LEONI im Berichtsjahr aus der **Bahnindustrie**: Dazu gehörte eine Bestellung über hochkomplexe Wagenübergangssysteme und weitere Leitungen für neue Züge von chinesischen Schienenverkehrsunternehmen. Außerdem beauftragte uns Siemens mit der Verkabelung des ICE-Nachfolgers Velaro D: Bestellt wurden fertig konfektionierte Hochspannungs-Systeme für Dachübergänge sowie Steuerleitungen und Versorgungskabel für Beleuchtung, audiovisuelle Informationssysteme sowie Sicherheits- und Hilfseinrichtungen im Innenraum. Damit gelang LEONI der Einstieg bei Siemens Mobility als Lieferant für fest verlegte Kabelmeterware im Hochgeschwindigkeitsbereich. Das **Großanlagengeschäft** mit der petrochemischen Industrie belebte sich 2010 dagegen nur zögerlich.

Im Bereich **Communication** lieferten wir unter anderem Sicherheitskabel für den „Al Hamra Tower“, mit 412 Metern das höchste Gebäude Kuwaits, und die komplette Netzwerk-Verkabelung für die Deutsche Börse. Die ADAC-Zentrale und das Rechenzentrum des Volkswagen-Konzerns rüsteten wir ebenfalls mit Datenleitungen aus. Ferner war LEONI an interessanten Kommunikationsnetzwerk-Projekten beteiligt, beispielsweise am Ausbau des Glasfasernetzes der Stadt München.

Electrical Appliance Assemblies

Dank der umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen in den letzten Jahren konnte LEONI die Rentabilität des Geschäfts mit Steckerleitungen und Innenverdrahtungen für die Haus- und Elektrogeräteindustrie deutlich verbessern und damit 2010 in allen Regionen wachsen. Besonders gut entwickelte sich die Nachfrage in China. Dort wird der Großteil der Geräte sowie der zugehörigen Netzanschluss- und Steckerleitungen für



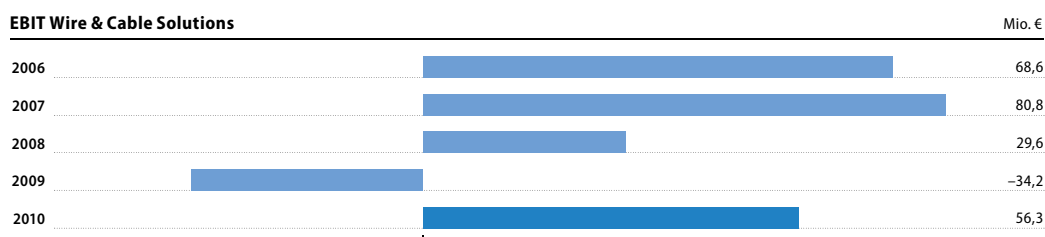
die Märkte in Europa und den USA gefertigt, die sich 2010 spürbar erholten. Erfreulicherweise erhöhte sich in China aber nicht nur die Exportproduktion, sondern auch der heimische Bedarf. Hiervon profitierte LEONI nicht zuletzt durch die Inbetriebnahme einer ersten vollautomatischen Anlage zur Herstellung interner Geräteverdrahtung am dortigen Standort. Bis zum Jahresende wurde eine zweite Anlage errichtet und in Betrieb genommen, sodass sich die Kapazitäten verdoppelten.

Conductors & Copper Solutions

Auch in der Business Group Conductors & Copper Solutions nahm der Umsatz in der Berichtsperiode deutlich zu. Ausschlaggebend waren die Erholung der Märkte in Europa und den USA sowie die starke Nachfrage aus der Automobilindustrie. Erste Umsätze wurden mit verzintten Flachdrähten für Solaranlagen erzielt. Diese innovativen Produkte, die die einzelnen Zellen der Solarpanels miteinander verbinden und die gewonnene elektrische Energie abführen, werden am Standort Weißenburg gefertigt. Aufgrund der wachsenden Nachfrage begannen wir 2010 mit dem weiteren Ausbau der Produktionsanlagen.

Ertragslage

Das deutlich vergrößerte Geschäftsvolumen, unsere optimierte Organisationsstruktur und die positiven Auswirkungen des Kostensenkungsprogramms aus dem Jahr 2009 führten im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions zu einer kräftigen Ertragsverbesserung. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern kletterte 2010 von –34,2 Mio. € auf 56,3 Mio. €. Bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen, Effekte aus der Kaufpreisverteilung der wesentlichen Akquisitionen, Wertberichtigungen im Anlagevermögen und Gewinne aus Unternehmenserwerben stieg das Ergebnis auf 67,6 Mio. € (Vorjahr: –5,1 Mio. €).



Neue Tochtergesellschaft in Japan

Im Januar 2010 gründeten wir die Tochtergesellschaft LEONI Wire & Cable Solutions Japan mit Sitz in Nagoya. Mit dieser Regionalgesellschaft verfügen wir nun über einen weiteren strategischen Stützpunkt im asiatischen Markt. Die Tochtergesellschaft wird im Wesentlichen die Geschäftsfelder Medizintechnik, Robotik, Maschinenbau sowie Automatisierungs- und Antriebstechnik betreuen.

Innovative Technologie: X-Ray-Anlage

Unsere Schweizer Tochtergesellschaft LEONI Studer Hard AG nahm im September 2010 die weltweit erste Röntgenstrahl-Sterilisationsanlage (X-Ray) in Betrieb. Dabei kommt ein elektronischer Teilchenbeschleuniger zum Einsatz. Dieses System erlaubt eine besonders effiziente Sterilisation von Materialien für die Medizintechnik, die Entkeimung von Packmitteln sowie die Modifikation bestimmter Materialien. Damit verfügt LEONI über eines der größten Sterilisationssysteme, das komplette Paletten schonend behandeln bzw. sterilisieren kann.

Fiber Optic-Geschäft gestärkt

2010 nahm LEONI seine Akquisitionstätigkeit in strategisch interessanten Nischenmärkten wieder auf und erwarb Anfang Juli die auf optische Fasertechnologie spezialisierte US-Gesellschaft RoMack Inc., Williamsburg/Virginia. Das Unternehmen ist auf faseroptische Systemlösungen für Unternehmen und Institute aus den Bereichen Luft- und Raumfahrt, optische Analytik, Wehrtechnik, Gerätemedizin und Industrielaser fokussiert. Die Integration wurde mittlerweile erfolgreich abgeschlossen, der Hauptsitz des Unternehmens liegt nun im sogenannten Optics Valley in Chandler/Arizona.

Im Dezember 2010 intensivierten wir unsere Zusammenarbeit mit der euromicron AG, dem führenden Anbieter von Komplettlösungen für Netzwerk-Infrastrukturen im europäischen Wachstumsmarkt Fiber-to-the-Home. LEONI veräußerte die beiden Tochtergesellschaften LEONI NBG Fiber Optics GmbH mit Sitz in Gmünd (Österreich) und LEONI WCS Benelux B.V. aus Amersfoort (Niederlande) an die euromicron AG. Damit festigten wir die Zusammenarbeit im Markt für lichtwellenleiterbasierte Netzwerk-Infrastrukturen auf der Grundlage unserer bereits erfolgreich etablierten Partnerschaft weiter.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

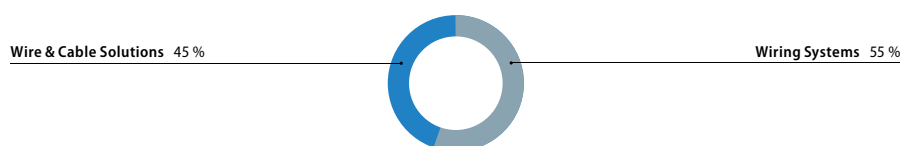
Umsatz- und Ertragslage

Konzernumsatz erreicht neues Rekordniveau

Der Umsatz des LEONI-Konzerns nahm 2010 vor dem Hintergrund der schnellen und starken Konjunkturerholung um fast 37 Prozent auf 2.955,7 Mio. € zu und erreichte damit ein neues **Rekordniveau**. Dabei konnten wir in vielen Bereichen schneller wachsen als der Markt. In beiden Unternehmensbereichen erhöhte sich das Geschäftsvolumen weit mehr als geplant (→ Segmentbericht), wobei auf das Segment Wiring Systems 55 Prozent und auf das Segment Wire & Cable Solutions 45 Prozent des Gesamtumsatzes entfielen.

→ Segmentbericht
Seite 65

Konzernumsatz nach Segmenten



Insgesamt konnte der LEONI-Konzern aus eigener Kraft um 599,2 Mio. € wachsen. Daneben führte der deutlich gestiegene Kupferpreis zu einem Umsatzplus von 187,4 Mio. €. Akquisitionen trugen 9,0 Mio. € bei. Neu erworben wurden zum 1. Juli 2010 die auf optische Fasertechnologie spezialisierte RoMack Inc., Williamsburg/Virginia (USA), sowie am 1. April 2010 Teile der Bordnetzfertigung der AFL/AEES Group in Beius, Rumänien (→ Segmentbericht).

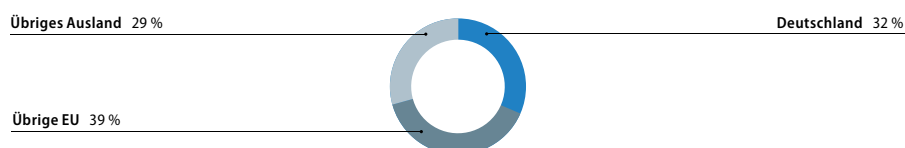
Wechselkursveränderungen wirkten sich mit 58,4 Mio. € aus. Bereinigt um daraus resultierende Effekte belief sich der Konzernumsatz auf 2.897,3 Mio. €

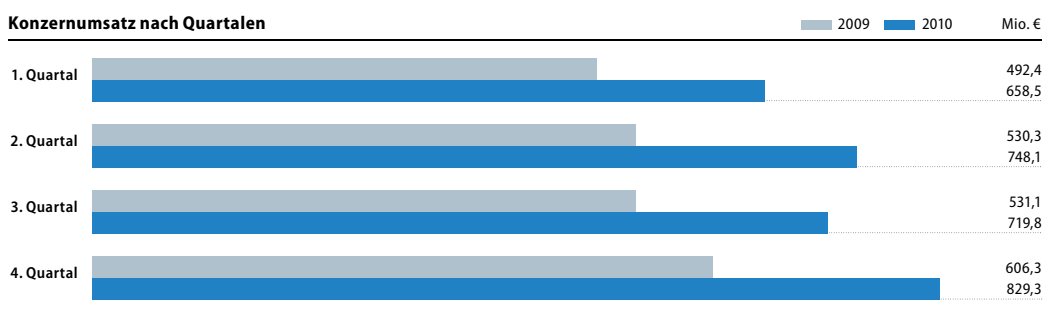
→ Segmentbericht
Seite 68

Konzernumsatz	Mio. €
2006	2.108,2
2007	2.366,8
2008	2.912,0
2009	2.160,1
2010	2.955,7

Zu der kräftigen Umsatzausweitung leisteten alle **Regionen** weltweit einen Beitrag: Das Geschäftsvolumen mit Kunden aus Deutschland stieg um 26 Prozent auf 940,3 Mio. €, dem europäischen Ausland um 29 Prozent auf 1.168,6 Mio. € und dem übrigen Ausland sogar um 66 Prozent auf 846,8 Mio. €. Besonders dynamisch entwickelte sich LEONI in China und in Russland mit Zuwachsraten von 102,9 bzw. 82,6 Prozent.

Konzernumsatz nach Regionen





Ertragslage stark verbessert

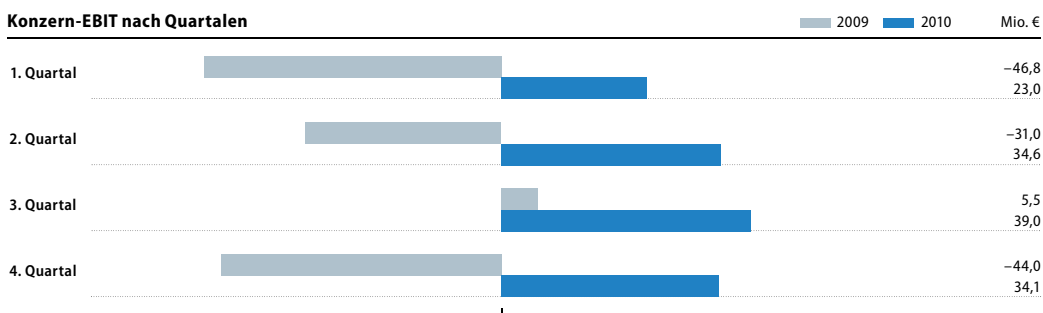
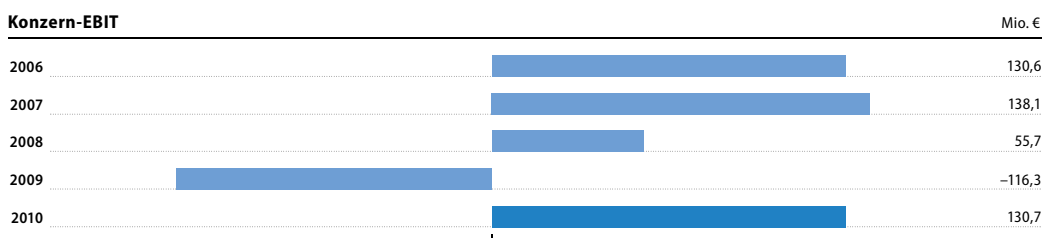
Von der Geschäftsausweitung und der damit verbundenen höheren Auslastung profitierte die Ertrags-situation von LEONI deutlich. Hinzu kamen positive Effekte aus den eingeleiteten Restrukturierungs-maßnahmen.

Die **Umsatzkosten** nahmen 2010 um knapp 30 Prozent auf 2.438,1 Mio. € und damit weniger als das Geschäftsvolumen zu. Ursächlich für diese Entwicklung waren unterproportional gestiegene Personalkosten, reduzierte Strukturkosten und niedrigere Abschreibungen. So wuchs das Bruttoergebnis vom Umsatz um fast 87 Prozent auf 517,5 Mio. €. Hieraus errechnet sich eine **Bruttomarge** von 17,5 Prozent nach 12,8 Prozent im Krisenjahr 2009.

In den Positionen Vertriebs- und Verwaltungskosten führten die umgesetzten Restrukturierungsakti-vitäten zu einer deutlich unterproportionalen Entwicklung des Personalaufwands. Bei den **Vertriebskosten** standen dem zwar höhere Aufwendungen aus dem gestiegenen Geschäftsvolumen gegenüber, beispiels-weise für Frachten. Trotzdem nahmen sie weniger stark zu als der Umsatz, nämlich um 11 Prozent auf 160,5 Mio. €. Die Verwaltungskosten erhöhten sich um rund 16 Prozent auf 144,3 Mio. €. Die **Aufwendungen für den Bereich Forschung & Entwicklung**, die wir auch in der Krise forciert hatten, stiegen um etwa 7 Prozent auf 75,9 Mio. €.

Erheblich reduziert haben sich die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen**, die gegenüber dem Vorjahr um 57 Prozent auf 27,7 Mio. € zurückgingen. Hauptgrund waren deutlich geringere Restrukturierungsauf-wendungen in Höhe von 15,0 Mio. € (Vorjahr: 56,0 Mio. €), die 2010 im Wesentlichen drei deutsche Standorte betrafen. Darüber hinaus machten sich in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 4,7 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mio. €) bemerkbar. Sie betrafen zwei zahlungsmittelgenerierende Einheiten im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions. Die Erhöhung der **sonstigen betrieblichen Erträge** auf 20,7 Mio. € (Vorjahr: 11,9 Mio. €) resultierte unter anderem aus nicht in rückgestelltem Umfang benötigtem Aufwand für Restrukturierungsmaßnahmen sowie aus Materialverkäufen und Schrotterlösen an Standorten, die im Zuge der Restrukturierung geschlossen wurden.

Das **Konzern-EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern und Abschreibungen) verbesserte sich 2010 in der Summe von –4,9 Mio. € auf 241,0 Mio. €. Abzüglich der Abschreibungen, die sich auf 110,3 Mio. € beliefen (Vorjahr: 111,5 Mio. €), kletterte das **Konzern-EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) auf 130,7 Mio. €, nachdem wir im Vorjahr noch einen negativen Wert von –116,3 Mio. € ausweisen mussten. Das bereinigte EBIT stieg von –35,6 Mio. € auf 154,7 Mio. €. Zu den wesentlichen Bereinigungsposten zählten neben den Restrukturierungen Effekte aus der Neubewertung im Rahmen der Kaufpreisverteilung wesentlicher Akquisitionen, Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte, Gewinne aus Unternehmenserwerben und Derivate aus Unternehmenszusammenschlüssen.



Das **Finanzergebnis**, das sich aus Finanzaufwendungen, Finanzerträgen und dem sonstigen Beteiligungsergebnis zusammensetzt, lag 2010 ähnlich wie im Vorjahr bei –41,1 Mio. € (Vorjahr: –41,0 Mio. €). Durch die verminderte Nettofinanzverschuldung reduzierten sich zwar die Zinsaufwendungen im Berichtsjahr etwas, gleichzeitig fielen aber auch die Zinserträge wegen des geringeren Marktzinsniveaus etwas niedriger aus. Das **Ergebnis vor Steuern** verbesserte sich insgesamt von –157,3 Mio. € auf 89,6 Mio. €.

Hiervon waren Steuern in Höhe von 22,4 Mio. € aufzuwenden, während im Krisenjahr 2009 noch Steuererträge von 19,2 Mio. € verbucht werden konnten. Damit lag die Steuerquote wie erwartet wieder auf dem Vorkrisenniveau von rund 25 Prozent. Weitere Informationen zum Thema Steuern finden Sie im [Anhang](#). Unter dem Strich erzielte der LEONI-Konzern 2010 einen **Jahresüberschuss** von 67,2 Mio. €. Im Vorjahr war ein Fehlbetrag von 138,1 Mio. € angefallen.

➔ Konzernanhang
Seite 156

Finanzlage

Finanzierungsstrategie und Finanzmanagement

Die Strategie der LEONI AG ist auf eine **solide, ausgewogene Finanzierungsstruktur** ausgerichtet. Damit soll unser Status als Unternehmen mit der Bonität „Investment Grade“ schnellstmöglich wieder erreicht werden und unsere hohe Akzeptanz sowohl am Kapitalmarkt als auch bei Banken und Lieferanten weiterhin gewahrt bleiben. Der langfristige Finanzierungsbedarf von LEONI wird über den Kapitalmarkt gedeckt. Kurzfristig finanzieren wir uns über Kreditlinien bei den Kernbanken. Das Wachstum wird in der Regel über den Netto-Cashflow finanziert. Darüber hinaus legen wir künftig besonderen Wert darauf, dass wesentliche Expansionsschübe zu einem angemessenen Teil mit Eigenkapital unterlegt sind.

Das Finanzmanagement des LEONI-Konzerns ist zentral bei der Holdinggesellschaft LEONI AG angesiedelt. Basierend auf der Erfassung des Kapitalbedarfs auf Konzernebene werden dort die erforderlichen Finanzierungsmaßnahmen für die gesamte Unternehmensgruppe ergriffen. In Ausnahmefällen tätigen wir regionale Sonderfinanzierungen. Zu den wichtigsten **Zielen des Finanzmanagements** gehören 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 Instrumenten zu sein, nutzen wir ein breites Spektrum an Finanzierungsinstrumenten und setzen auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit internationalen Kreditinstituten. Die Finanzierung der Konzerngesellschaften erfolgt weitestgehend in deren funktionaler Währung. Die wesentlichen Verbindlichkeiten bestehen in Euro, US-Dollar sowie bei unseren chinesischen Gesellschaften in Yuan.

Das **Liquiditäts-Management** wird unter anderem über ein Cash-Pooling-System abgewickelt, das Pools in den Heimatländern der wichtigsten Konzernwährungen beinhaltet. Darüber hinaus übernimmt die LEONI AG größtenteils den Zahlungsverkehr für die Gruppe.

Die LEONI AG nutzt **Kapitalmarktinstrumente** wie Bonds oder Schuldscheindarlehen zentral für die gesamte Gruppe und deckt sich mit Kreditlinien in ausreichender Höhe ein, um stets allen finanziellen Verpflichtungen sicher nachkommen zu können. Zum Bilanzstichtag bestanden kurz- und mittelfristige Kreditzusagen von Banken in Höhe von 316,5 Mio. € (Vorjahr: 306,0 Mio. €) mit Laufzeiten von bis zu 27 Monaten. Davon wurden zum Stichtag 26,8 Mio. € kurzfristig genutzt (Vorjahr: 29,4 Mio. €).

Auch die Instrumente **Leasing und Factoring**, die wir zur Verbesserung der Liquiditätsstruktur einsetzen, werden zentral gesteuert. Ende 2010 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 92,4 Mio. € (Vorjahr: 63,3 Mio. €) gemindert.

Zinsrisiken aus Geldaufnahmen werden über Basisinstrumente wie **Caps, Swaps und Collars** abgesichert. Per 31. Dezember 2010 belief sich das Nominalvolumen der bestehenden Zinsswaps auf 126,0 Mio. € (Vorjahr: 125,5 Mio. €) und der Collars wie im Vorjahr auf 136,0 Mio. €.

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, Schweizer Franken, rumänischen Leu und US-Dollar. Zum Jahresende 2010 lag das Volumen bei 442,7 Mio. € gegenüber 252,4 Mio. € zum Vorjahresstichtag. Weitere Informationen zu Zins- und Währungsrisiken enthält der [Anhang](#).

Solide langfristige Finanzierung

Unsere langfristige Finanzierung ist durch die in den Jahren 2006 bis 2009 getätigten strategischen Finanzierungsmaßnahmen bis 2013 abgesichert. Daher bestand im Berichtsjahr kein größerer Bedarf für Veränderungen in der Finanzierungsstruktur. Im Juni 2010 haben wir zu günstigen Marktkonditionen ein variabel verzinsliches **Schuldscheindarlehen** mit einem Nominalwert von 20,0 Mio € aufgenommen. Hieraus flossen dem Konzern 19,9 Mio. € zu. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die genutzten Finanzierungsinstrumente:

Finanzierungsstruktur

Langfristfinanzierungen	Volumen (in Mio. €)	Platziert (Jahr)	Laufzeit (bis Jahr)
Anleihe	200	2006	2013 (endfällig)
	160	2008	2013 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	90	2008	2015 (endfällig)
Schuldscheindarlehen	20	2009	Tilgung jährlich 5 Mio. € bis 2014
			5 Mio. € in 2013
			10 Mio. € in 2014
Schuldscheindarlehen	20	2010	5 Mio. € in 2015
Bilaterale Darlehen	111	≤ 2008	100 Mio. € bis 2012
Gesamt	601		

Kapitalkosten

Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) für den LEONI-Konzern belief sich zum Jahresende 2010 auf 8,0 Prozent nach 6,2 Prozent im Vorjahr. Der Anstieg resultierte insbesondere aus der veränderten Relation von Eigen- zu Fremdkapital: Wegen der erheblich gestiegenen Marktkapitalisierung nahm das Gewicht des höher verzinsten Eigenkapitals von rund 40 Prozent auf knapp 58 Prozent zu.

Kapitalkosten






	2010	2009
Risikoloser Zins	3,42 %	4,11 %
Marktrisikoprämie	5,00 %	5,00 %
beta-Faktor	1,57	1,20
Eigenkapitalkosten nach Steuern	11,27 %	10,11 %
Fremdkapitalkosten vor Steuern	4,79 %	4,81 %
Steuersatz (25 %)	1,20 %	1,20 %
Fremdkapitalkosten nach Steuern	3,59 %	3,61 %
Anteil Eigenkapital	57,67 %	39,82 %
Anteil Fremdkapital	42,33 %	60,18 %
Kapitalkosten nach Steuern (WACC)	8,02 %	6,20 %

Positiver Free Cashflow verbessert Nettofinanzschulden

Vor dem Hintergrund des guten Geschäftsverlaufs erhöhte sich der Free Cashflow (vor Dividende, Akquisitionen und Aktienverkauf) 2010 konzernweit auf 50,7 Mio. € gegenüber 2,1 Mio. € im Vorjahr. Die Nettofinanzverbindlichkeiten konnten im Berichtsjahr dadurch von 495,4 Mio. € auf 444,6 Mio. € gesenkt werden.

Berechnung des Free Cashflow		Mio. €	
	2010	2009	
Jahresüberschuss/ -fehlbetrag	67,2	-138,1	
Abschreibungen / Wertminderungsaufwand	115,1	121,6	
Veränderung im Working Capital	-53,8	116,2	
Sonstiges	13,8	-10,9	
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	142,3	88,8	
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit ohne Akquisitionen	-91,6	-86,7	
Free Cashflow*	50,7	2,1	

*vor Dividende, Akquisitionen und Aktienverkauf

Free Cashflow*		Mio. €
2006		65,9
2007		100,6
2008		13,9
2009		2,1
2010		50,7

*vor Dividende, Akquisitionen und Aktienverkauf

Berechnung der Nettofinanzschulden

Mio. €	2010	2009	Veränderung
Zahlungsmittel und -äquivalente	194,2	141,1	53,1
Kurzfristige Finanzschulden	-49,0	-56,9	7,9
Langfristige Finanzschulden	-589,8	-579,6	-10,2
Nettofinanzposition	-444,6	-495,4	50,8





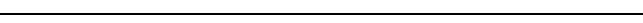
Kapitalflussrechnung

Im LEONI-Konzern ergab sich 2010 ein **Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit** von 142,3 Mio. € nach 88,8 Mio. € im Vorjahr. Die Steigerung ging im Wesentlichen auf die deutliche Ergebnisverbesserung von -138,1 Mio. € auf +67,2 Mio. € zurück. Dieser positive Effekt wurde nur teilweise durch den signifikant unterproportionalen Anstieg des Working Capitals, höhere Steuerzahlungen sowie beachtliche Ausgaben für die Verwendung von 2009 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen kompensiert. Hier machte sich unser konsequentes Working Capital-Management positiv bemerkbar.

Der **Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit** belief sich auf -95,5 Mio. € im Vergleich zu -87,0 Mio. € im Vorjahr. Dies unterstreicht, dass wir 2010 unser Investitionstempo wieder etwas erhöht haben, nachdem 2009 angesichts der weltweiten Wirtschaftskrise insgesamt vorsichtiger agiert wurde.

Aus **Finanzierungstätigkeit** flossen dem LEONI-Konzern im vergangenen Jahr insgesamt 2,1 Mio. € zu. In den Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden von 38,5 Mio. € ist ein Schuldscheindarlehen in Höhe von nominal 20 Mio. € enthalten, das im Juni 2010 erfolgreich platziert wurde. Diesem Zugang standen Tilgungszahlungen von 36,2 Mio. € gegenüber. Eine Dividende wurde 2010 im Unterschied zu den Vorjahren aufgrund des Fehlbetrags 2009 nicht ausbezahlt.

Nach Berücksichtigung aller Zahlungsvorgänge ergab sich für das Geschäftsjahr 2010 konzernweit eine Zunahme liquider Mittel von 48,8 Mio. €. Hinzu kamen wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestands von 4,3 Mio. €, sodass wir per Ende Dezember über eine Cash-Position von 194,2 Mio. € verfügten nach 141,1 Mio. € am Vorjahresstichtag.

Operativer Cashflow		Mio. €
2006		136,1
2007		190,8
2008		132,7
2009		88,8
2010		142,3

Konzernkapitalflussrechnung (Kurzfassung)		Mio. €	
	2010	2009	
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	142,3	88,8	
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-95,5	-87,0	
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	2,1	4,4	
Zunahme des Finanzmittelbestandes	48,8	6,2	
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	194,2	141,1	

Investitionen

Im Zuge der raschen wirtschaftlichen Erholung haben wir unser Investitionsprogramm im Berichtsjahr deutlich ausgebaut. Insgesamt stiegen die Investitionen des LEONI-Konzerns 2010 von 83,2 Mio. € auf 107,4 Mio. €. Davon entfielen 103,1 Mio. € auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen nach 81,8 Mio. € im Vorjahr. Für Finanzanlagen und Akquisitionen wurden 4,3 Mio. € aufgewendet (Vorjahr: 1,5 Mio. €), und zwar im Wesentlichen für den Erwerb von Teilen der Bordnetzfertigung in Rumänien und den Kauf eines Fiber Optic-Spezialunternehmens in den USA. Details dazu finden Sie im [» Segmentbericht](#) und im [» Anhang](#).

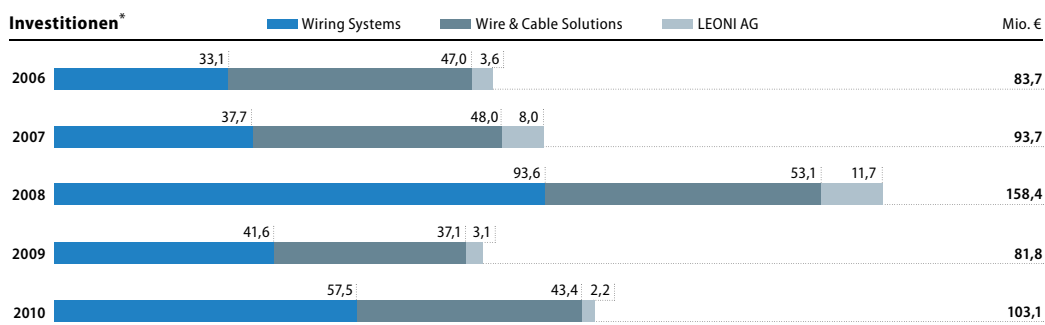
Der Unternehmensbereich **Wiring Systems** erhöhte seine Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte 2010 von 41,6 Mio. € auf 57,5 Mio. €. Sie dienten der Kapazitätserweiterung und der Vorbereitung verschiedener Neuanläufe: Beispielsweise wurde im Berichtsjahr mit der Fertigung von Bordnetz-Systemen für den neuen VW Sharan, die Mercedes E- und C-Klasse in China und den 5er BMW begonnen. Auch für das Nutzfahrzeuggeschäft wurde investiert. Die regionalen Schwerpunkte lagen in China, Marokko, Mexiko, Russland, Serbien und Tunesien sowie dem neuen Standort im indischen Pune – also entweder in wichtigen Wachstumsmärkten oder in lohnkostengünstigen Regionen.

[» Segmentbericht](#)
Seite 65

[» Konzernanhang](#)
Seite 151

Im Segment **Wire & Cable Solutions** wurden 43,4 Mio. € (Vorjahr: 37,1 Mio. €) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert. Unter anderem haben wir im Automotive-Bereich die Kapazitäten für Standardleitungen in Polen und Mexiko ausgebaut. Außerdem wurde in Marokko ein neuer Fertigungsstandort aufgebaut. Aufgrund des wachsenden Bedarfs für Automobil-Sonderleitungen wurde zudem mit der Vergrößerung der entsprechenden Fertigung in Deutschland und dem Aufbau von Kapazitäten in China und Mexiko begonnen. In China lag ein weiterer Schwerpunkt auf der Erweiterung der Anlagen für die Herstellung von Hausgerätekabeln. Ferner investierten wir in zusätzliche Fertigungsanlagen für Solarflachdrähte in Deutschland sowie für Solar- und Bahntechnikabel an unserem Schweizer Standort. Dort wurde im Berichtsjahr auch die neuartige X-Ray-Anlage zur Sterilisation von Medizinprodukten und Bearbeitung von anderen Materialien fertiggestellt. Weitere Informationen zu den wichtigsten Projekten enthält der ➔ Segmentbericht.

Die Holding investierte in der Berichtsperiode 2,2 Mio. € nach 3,1 Mio. € im Vorjahr.



* ohne Akquisitionen und Finanzanlagen

Vermögenslage

Eigenkapitalbasis um 30 Prozent verbessert

Das dynamisch gestiegene Geschäftsvolumen von LEONI ist auch an der Veränderung der Vermögenslage ablesbar: Insgesamt erhöhte sich die Konzernbilanzsumme per 31. Dezember 2010 im Vorjahresvergleich um 15 Prozent auf 2.017,4 Mio. €.

Auf der Aktivseite hatten die **kurzfristigen Vermögenswerte** mit einem Wachstum um rund 29 Prozent auf 1.086,3 Mio. € maßgeblichen Anteil an der Bilanzverlängerung. Besonders stark um etwa 37 Prozent auf 402,0 Mio. € legten die Vorräte zu. Neben deutlichen Preissteigerungen bei Rohstoffen machte sich hier bemerkbar, dass die Produktion entgegen der sonst üblichen Beruhigung auch am Jahresende auf vollen Touren lief. Dagegen erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen finanziellen Vermögenswerte vergleichsweise moderat um circa 20 Prozent auf 404,8 Mio. €. Diese zum Geschäftsvolumen unterproportionale Expansion resultierte vor allem aus unserem konsequenten Forderungsmanagement. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 60,1 Mio. € auf 77,8 Mio. €, da im Zuge des guten Geschäftsverlaufs auch die Vorsteueransprüche erheblich zunahmen. Der Bestand an liquiden Mitteln verbesserte sich im Stichtagsvergleich von 141,1 Mio. € auf 194,2 Mio. €.

Die **langfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich in Summe von 910,9 Mio. € auf 931,1 Mio. €. Hier vergrößerte sich die bedeutendste Position Sachanlagen infolge der verstärkten Investitionstätigkeit 2010 um knapp 6 Prozent auf 585,6 Mio. €. Der Goodwill blieb mit 150,8 Mio. € (Vorjahr: 150,0 Mio. €) per saldo etwa konstant. Dabei standen Wertberichtigungen aus Impairmenttests bei zwei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aus dem Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions Zugänge aus Akquisitionen und währungsbedingten Veränderungen gegenüber. Bei den immateriellen Vermögenswerten verzeichneten wir einen Rückgang von 92,4 Mio. € auf 73,2 Mio. €. Hier spielten im Wesentlichen Abschreibungen auf die im Rahmen von Akquisitionen erworbenen Kundenbeziehungen eine Rolle.

Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill	Mio. €
2006	489,2
2007	537,5
2008	839,4
2009	796,6
2010	809,6

Auf der Passivseite der Konzernbilanz fiel vor allem die kräftige Zunahme des **Eigenkapitals** um mehr als 30 Prozent auf 481,2 Mio. € ins Gewicht. Sie ist vorwiegend eine Folge der Ertragsverbesserung, die zu höheren Gewinnrücklagen von 237,7 Mio. € nach 170,6 Mio. € am Vorjahresstichtag führte. Hinzu kam eine erhebliche Verbesserung beim kumulierten sonstigen Ergebnis von –14,1 Mio. € auf 30,8 Mio. €. Davon entfielen 41,3 Mio. € auf Differenzen aus Währungsumrechnung, –0,1 Mio. € auf die Marktbewertung von Wertpapieren und –10,4 Mio. € auf Cashflow-Hedges. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich per 31. Dezember 2010 von 21,0 Prozent auf 23,8 Prozent.

Eigenkapitalquote	%
2006	35,1
2007	32,9
2008	24,2
2009	21,0
2010	23,8

Ebenfalls merklich zugelegt – um rund 19 Prozent auf 791,5 Mio. € – haben die **kurzfristigen Verbindlichkeiten**. Dies lag insbesondere an den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die wegen des dynamischen Geschäftsverlaufs ein Plus von knapp 33 Prozent auf 533,8 Mio. € aufwiesen. Dagegen verringerten sich die kurzfristigen Rückstellungen von 74,2 Mio. € auf 53,7 Mio. €. Grund war im Wesentlichen die Inanspruchnahme der 2009 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen, die 2010 zu entsprechenden Auszahlungen führte. Auch die kurzfristigen Finanzschulden nahmen infolge planmäßiger Tilgung von 56,9 Mio. € auf 49,0 Mio. € ab.

Eigenkapital und Nettofinanzschulden		Eigenkapital	Nettofinanzschulden	Mio. €	Gearing	%
2006		481,7	236,9			49
2007		525,6	473,2			90
2008		447,7	533,2			119
2009		369,1	495,4			134
2010		481,2	444,6			92

Vermögens- und Kapitalstruktur

Mio. €	31.12.2010	31.12.2009
Kurzfristige Vermögenswerte	1.086,3	844,1
Langfristige Vermögenswerte	931,1	910,9
Summe Aktiva	2.017,4	1.755,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	791,5	664,0
Langfristige Verbindlichkeiten	744,7	721,9
Eigenkapital	481,2	369,1
Summe Passiva	2.017,4	1.755,0

Die **langfristigen Finanzschulden** blieben mit 589,8 Mio. € gegenüber dem Vorjahreswert von 579,6 Mio. € per saldo fast konstant. Dabei stand der Platzierung eines neuen Schuldscheindarlehens in Höhe von nominal 20 Mio. € die Umbuchung von langfristigen in kurzfristige Finanzverbindlichkeiten aufgrund abnehmender Laufzeiten gegenüber.

Die Nettofinanzverschuldung belief sich zum Jahresende auf 444,6 Mio. € (Vorjahr: 495,4 Mio. €). Weitere Informationen hierzu finden Sie im [Kapitel Finanzlage](#). Das Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu Eigenkapital (Gearing) lag bei 92 Prozent nach 134 Prozent im Vorjahr.

[➔ Finanzlage](#)
Seite 82

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Der LEONI-Konzern entwickelte sich 2010 deutlich besser als erwartet. Nach der schwierigen Situation im Vorjahr hat sich die **Ertragslage** rasch und nachhaltig erholt. Die erfolgreichen Kostenoptimierungsmaßnahmen führten dazu, dass LEONI sich nach der Wirtschaftskrise besser positionieren konnte als zuvor und von dem überraschend schnellen gesamtwirtschaftlichen Aufschwung erheblich profitierte. Die 37-prozentige Umsatzausweitung und das gute Konzernergebnis von 67,2 Mio. € bilden die Grundlage, um für das abgelaufene Geschäftsjahr wieder eine Ausschüttung vorzuschlagen. Gemäß unserer **Dividendenpolitik**, rund ein Drittel des Jahresüberschusses an die Aktionäre auszuzahlen, schlagen wir eine Dividende von 0,70 € je Aktie vor.

Die **Finanz- und Vermögenslage** wurde durch die erfreuliche Geschäftsentwicklung ebenfalls verbessert. Dank des positiven Ergebnisses und eines konsequenten Working Capital-Managements stieg der Free Cashflow auf 50,7 Mio. €. Damit konnte die Nettofinanzverschuldung deutlich auf 444,6 Mio. € gesenkt werden. Gleichzeitig erhöhte sich das Eigenkapital auf 481,2 Mio. €, sodass die Nettofinanzverschuldung wieder unter dem Niveau des Eigenkapitals lag.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals: Das Grundkapital der LEONI AG beträgt 29,7 Mio. € und teilt sich in 29,7 Millionen auf den Namen lautende Stückaktien. 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 uns nicht bekannt. 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. Im Verhältnis zur LEONI AG gilt nach § 67 Absatz 2 Satz 1 AktG als Aktionär nur, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Eintragungen von Ermächtigten in das Aktienregister im eigenen Namen für Aktien, die einem anderen gehören (Eintragung als Fremdbesitzer statt als Eigenbesitzer), sind nach § 4 Absatz 3 der Satzung nicht zulässig. Die satzungskonforme Eintragung im Aktienregister ist unter anderem für Teilnahme und Stimmrechtsausübung bei Hauptversammlungen wichtig.

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 die einfache Kapitalmehrheit ausreichend, 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 4 der Satzung ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals 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 eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am derzeitigen Grundkapital von bis zu 10 Prozent 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 – Darüber hinaus ist der Vorstand nach § 4 Abs. 5 der Satzung befugt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 14,85 Mio. € 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 § 4 Abs. 5 der Satzung aufgeführten Fällen auszuschließen.

Bedingtes Kapital – Des Weiteren wurde der Vorstand 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 14,85 Mio. € bedingt erhöht (§ 4 Abs. 6 der Satzung). 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 im Jahr 2006 begebene Unternehmensanleihe in Höhe von 200 Mio. €, die im Jahr 2008 begebenen Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 250 Mio. €, das 2009 platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von 25 Mio. €, das 2010 begebene Schuldscheindarlehen in Höhe von 20 Mio. € sowie weitere 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 Kodexes 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.

Weitere Leistungsindikatoren

Beschaffung

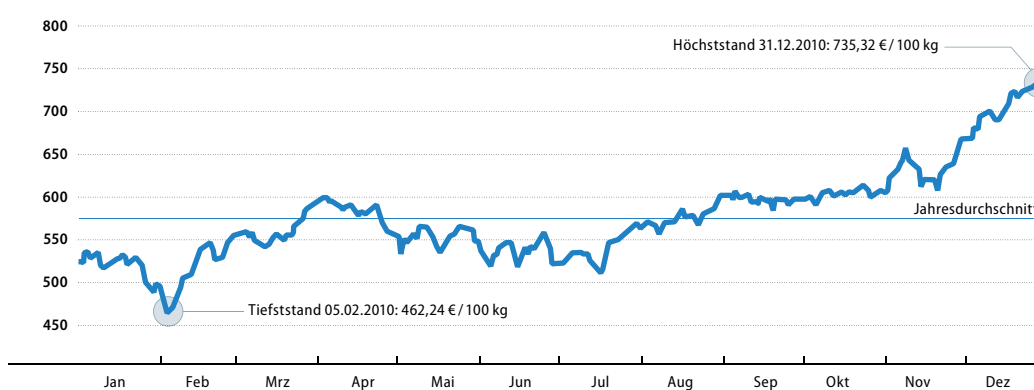
2010 erhöhte sich der Materialaufwand konzernweit von 1.260,1 Mio. € (2009) auf 1.738,4 Mio. €. Hiervon entfielen 808,0 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wiring Systems und 930,4 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions.

Kupfer im Jahresdurchschnitt 2010 um mehr als 50 Prozent teurer

Die Einkaufsaktivitäten von LEONI waren im Berichtsjahr geprägt von der weltweit stark steigenden Rohstoffnachfrage. In der Folge verknappten und verteuerten sich viele Metalle und Kunststoffe erheblich. Der Preis für **Kupfer**, das der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions für die Herstellung von Drähten und Kabeln benötigt, stieg stichtagsbezogen um 40 Prozent. Wir beziehen Kupfer bei großen Lieferanten, wobei die Preisfindung auf Basis der Notierung an der Londoner Metallbörse erfolgt. 2010 wurde der höchste Preis für Kupfer Ende Dezember mit 7,35 Euro/kg festgestellt, der Tiefstpreis im Februar mit 4,62 Euro/kg. Im Durchschnitt kostete ein Kilogramm Kupfer im abgelaufenen Geschäftsjahr 5,75 €, 54 Prozent mehr als im Vorjahr. Andere für LEONI wichtige Metalle wie Nickel, Silber und Zinn verteuerten sich ebenfalls: Die Preise für Silber und Zinn haben sich im Jahresverlauf mehr als verdoppelt.

Entwicklung des Kupferpreises (niedrige DEL-Notierung 2010)

€/ 100 kg



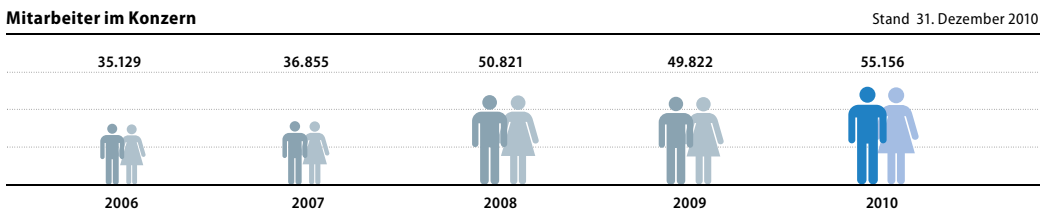
Kunststoffe verknappt

Nach den Metallen hatten – ähnlich wie im Vorjahr – **Standardkunststoffe** wie Polyvinylchlorid und Polyethylen, **Sonderisolerwerkstoffe** wie Polyurethan, thermoplastische Elastomere, Fluorpolymere sowie Weichmacher zur Herstellung von PVC-Compounds den größten Anteil am Materialkostenblock. 2010 kam es sowohl bei den Standardkunststoffen als auch bei den Sonderisolerwerkstoffen weltweit zu einem großen Nachfrageüberhang. Der Grund dafür: Trotz der überraschend kräftig anziehenden Konjunktur erweiterte die chemische Industrie ihre im Krisenjahr 2009 reduzierten Kapazitäten zunächst nicht. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions war von den dadurch am Markt entstandenen Lieferengpässen dank seines **strategischen Beschaffungsmanagements** mit konsequentem Lieferantenmonitoring und einem gut funktionierenden globalen Lieferantennetzwerk nicht betroffen. Durch den Bedarfsüberhang

und die teils drastische Verteuerung der Vorprodukte erhöhten sich die Preise für die Commodities wie Polyvinylchlorid, Polyethylen und Weichmacher im Jahresverlauf jedoch kontinuierlich. Bei den Sonderisolierwerkstoffen konnte LEONI Preissteigerungen im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund bestehender Verträge verhindern.

Der Unternehmensbereich Wiring Systems kauft den überwiegenden Teil der verwendeten Kabel und Leitungen unternehmensintern aus dem Segment Wire & Cable Solutions zu. Dagegen werden vor allem **Komponenten** wie Kontaktsysteme und Befestigungselemente sowie Kunststoff- und Gummiformteile extern beschafft. Die Lieferanten dafür legen unsere Kunden aus der Automobilindustrie häufig bereits bei der Auftragsvergabe fest. Im Berichtsjahr führte die kurzfristig und kräftig gestiegene Nachfrage weltweit zu Lieferengpässen in der gesamten Versorgungskette. Verschärft wurde die Situation von der zunehmenden Verknappung und entsprechenden Verteuerung der Rohmaterialien. Dank unserer **weltweiten strategischen Beschaffungsaktivitäten** und einer engen, konstruktiven Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten konnten Preissteigerungen im Berichtsjahr weitgehend vermieden werden.

Mitarbeiter*



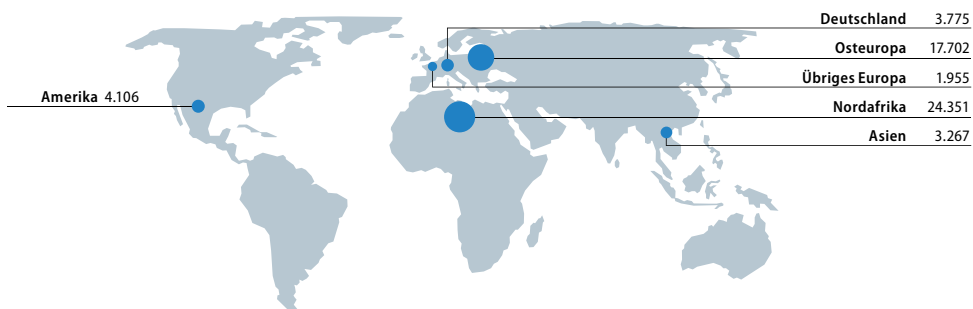
Zahl der Beschäftigten auf 55.156 Personen erhöht

Der LEONI-Konzern hatte am 31. Dezember 2010 weltweit 55.156 Mitarbeiter, das sind 5.334 Personen mehr als am Vorjahresstichtag. Der Zuwachs resultierte im Wesentlichen aus Neueinstellungen an ausländischen Produktionsstandorten in Niedriglohnländern: Insgesamt wuchs die Belegschaft im Ausland von 46.027 auf 51.381 Arbeitnehmer. Das entspricht 93,2 Prozent der Gesamtzahl. Im Inland waren 3.775 Mitarbeiter für LEONI tätig gegenüber 3.795 vor Jahresfrist. 132 Personen waren als Zeitarbeitskräfte beschäftigt (Vorjahr: 90). Der Personalaufwand stieg im Berichtsjahr konzernweit von 530,7 Mio. € auf 607,7 Mio. €.

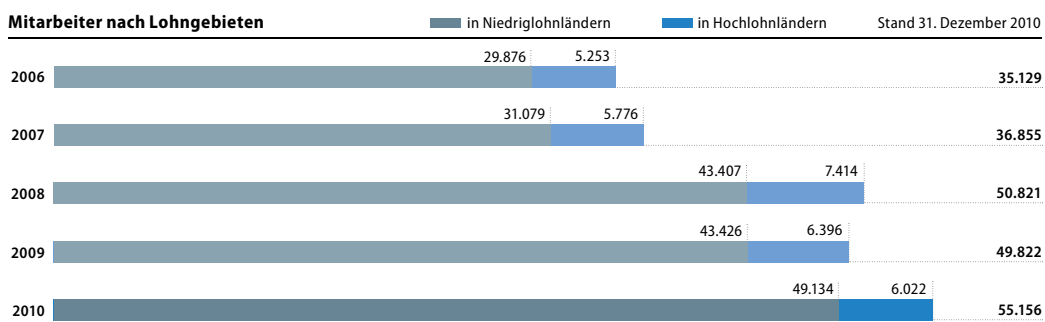
Das **Durchschnittsalter** der Belegschaft betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 40,3 Jahre nach 41 Jahren 2009. Die durchschnittliche **Betriebszugehörigkeit** lag bei 9,9 Jahren gegenüber 13,25 Jahren im Vorjahr.

Mitarbeiter nach Regionen

Stand: 31. Dezember 2010



*In diesem Geschäftsbericht werden die Begriffe „Mitarbeiter“ und „Arbeitnehmer“ aus Vereinfachungsgründen stellvertretend für „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ sowie „Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ verwendet.



Im Unternehmensbereich Wiring Systems erhöhte sich die Beschäftigtenzahl aufgrund der wieder gestiegenen Nachfrage aus der Automobilindustrie stichtagsbezogen um 5.021 auf 47.583 Personen. Dabei wurden insbesondere Standorte in Nordafrika erweitert, größere Zuwächse gab es aber auch in China, Mexiko, Rumänien und Russland. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions hatte Ende 2010 insgesamt 7.406 Arbeitnehmer, 310 mehr als ein Jahr zuvor. Hier gab es vor allem in Mexiko, Polen und der Slowakei Neueinstellungen. In der Holding stieg die Mitarbeiterzahl von 164 auf 167 Personen.

Kurzarbeit im Jahresverlauf beendet

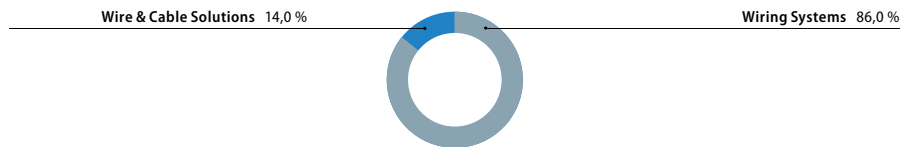
Anfang 2010 wurde zunächst noch an fast allen deutschen Standorten kurzgearbeitet. Hiervon waren praktisch alle Tarifmitarbeiter und teilweise auch außertarifliche Mitarbeiter betroffen. In der Regel lag der Prozentsatz der Kurzarbeit der jeweiligen Beschäftigten bei 20 Prozent. Im weiteren Jahresverlauf konnte LEONI die Kurzarbeit abhängig von den Aufgaben und der Auslastung der einzelnen Standorte sukzessive beenden. Am Jahresende musste nur noch in Einzelfällen von diesem Instrument Gebrauch gemacht werden. Die Maßnahmen wurden in enger Abstimmung und konstruktiver Zusammenarbeit zwischen der Unternehmensleitung und den Gesamtbetriebsräten in Deutschland und Frankreich, dem Eurobetriebsrat sowie mit lokalen Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten vereinbart.

Weiterbildung, Förderung und Motivation

Mit einer Vielzahl interner und externer Seminare haben wir nach der Krise unsere Weiterbildungsaktivitäten 2010 wieder deutlich verstärkt. Insgesamt fanden alleine an den deutschen Standorten 647 (Vorjahr: 150) Trainingsmaßnahmen mit 3.097 (Vorjahr: 1.000) Teilnehmern statt. Alle Veranstaltungen wurden während der Arbeitszeit durchgeführt und von der jeweiligen Abteilung finanziert. Im Mittelpunkt standen Fach- und Softskill-Seminare sowie Führungskräfte-Schulungen. Zur Vorbereitung auf Auslandseinsätze erhielten Mitarbeiter und ihre Familienangehörigen bei Bedarf auch interkulturelle Schulungen. 2010 starteten wir eine neue Ausbildungsreihe zum Thema Projektmanagement. Darüber hinaus wurde unser Programm zur **Managemententwicklung** konzeptionell verbessert.

LEONI fordert alle Mitarbeiter dazu auf, sich aktiv an der Gestaltung des Unternehmens zu beteiligen. Beispielsweise können Verbesserungsvorschläge im Rahmen des **betrieblichen Vorschlagswesens** eingereicht werden. Besonders gute Ideen werden von LEONI prämiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden

Mitarbeiter nach Segmenten



insgesamt 1.080 Ideen eingereicht. Davon konnte circa die Hälfte umgesetzt werden. In Round-Table-Gesprächen mit den Werksleitungen und in einem Arbeitskreis, der im Zusammenhang mit der Teilnahme von LEONI an der Auswertung „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ der Zeitschrift Capital gegründet wurde, bieten wir unseren Mitarbeitern außerdem die Möglichkeit, Ideen zur **Verbesserung der Arbeitsbedingungen** direkt einzubringen.

2010 wurde LEONI von der Corporate Research Foundation erneut als einer der „**TOP Arbeitgeber in Deutschland**“ ausgewählt. Wichtige Kriterien für diese Auszeichnung sind die gebotenen Entwicklungsmöglichkeiten, Unternehmenskultur, Jobsicherheit, Marktstellung, Vergütung und die Work-Life-Balance.

Durch verschiedene **motivationssteigernde Aktivitäten** fördert LEONI ferner die Identifikation der Belegschaft mit dem Unternehmen. Hierzu zählen unter anderem Einführungstage für neue Mitarbeiter, die Einrichtung eines neuen Info-Portals im Intranet, Veranstaltungen wie Sommerfeste, Weihnachts- und Jubiläumsfeiern oder die Teilnahme am Firmenlauf der Stadt Nürnberg.

Individuelle Förderung durch Aus-, Weiter- und Fortbildung, gezielte Management- und Personalentwicklung sowie Motivation bilden unverändert die Kernelemente der **Personalstrategie**. Hierfür steht auch die in unserer Unternehmensvision verankerte Idee „LEONI bietet seinen Mitarbeitern herausfordernde, attraktive Arbeitsplätze“. Damit wollen wir nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeiter steigern, sondern auch den langfristigen Erfolg des Unternehmens sichern.

Flexible Entlohnungs- und Arbeitszeitregelungen

LEONI hält seine Mitarbeiter zu eigenverantwortlichem Handeln an und beteiligt sie materiell am Firmenerfolg, um unternehmerisches Denken zu stärken. In Deutschland ergänzen wir das Tarif- bzw. Fixentgelt deshalb teilweise durch leistungsabhängige Bezahlung und eine variable Erfolgsbeteiligung. Als Grundlage für die Erfolgsbeteiligung wurden 2010 insbesondere das Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie der Free Cashflow herangezogen. Ergänzt wird das Entlohnungssystem durch eine attraktive betriebliche Altersvorsorge gegen Entgeltumwandlung, die von den Beschäftigten im Berichtsjahr verstärkt genutzt wurde.

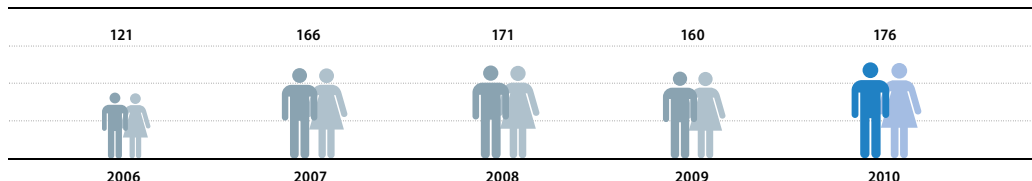
Auch bei den **Arbeitszeiten** setzt LEONI auf Eigenverantwortung und Flexibilität. Mit Modellen wie Teil-, Gleit- und Vertrauensarbeitszeit, Jobsharing und Teleworking können die Anforderungen des Unternehmens und die Bedürfnisse unserer Beschäftigten aufeinander abgestimmt werden. 2010 wurde an zwei weiteren Standorten die Vertrauensarbeitszeit eingeführt. Damit wird unseren Beschäftigten hohe Flexibilität bei der beruflichen und privaten Lebensgestaltung gewährt.

Zahl der Auszubildenden erhöht

Ende 2010 bildete LEONI konzernweit 176 junge Menschen (Vorjahr 160) an 13 Standorten in 19 kaufmännischen und gewerblichen Berufen aus. Das entsprach wiederum etwas mehr als unserem Eigenbedarf. Neben klassischen Berufsbildern wie Industrie- und Bürokaufmann/-frau, Elektroniker/-in, Industriemechaniker/-in oder Fachinformatiker/-in können junge Menschen bei LEONI auch spezialisierte **Ausbildungsgänge** absolvieren, beispielsweise im Glas- und Apparatebau oder in der Kabeltechnologie.

Auszubildende im Konzern

Stand 31. Dezember 2010



Im gewerblichen Bereich lernen die Auszubildenden in eigenen Lehrwerkstätten. Die kaufmännischen Nachwuchskräfte durchlaufen während ihrer Ausbildung unterschiedliche Fachgebiete und lernen so die Abläufe im gesamten Unternehmen kennen. In der Regel besuchen sie auch ausländische LEONI-Niederlassungen, um frühzeitig interkulturelle Kompetenzen zu erwerben. Engagierte Betreuer begleiten die praktische Arbeit und die Prüfungsvorbereitung. Einen zusätzlichen Anreiz schaffen wir durch freiwillige Prämien für **außergewöhnlich gute Prüfungsergebnisse**. 2010 schnitten unsere Nachwuchskräfte bei den Abschlussprüfungen wieder überdurchschnittlich gut ab.

Auch **Studierenden** bietet LEONI verschiedene Möglichkeiten, im Unternehmen zu arbeiten, sei es als Praktikant, Diplomand, Werksstudent oder im Rahmen der Praxissemester für ein Studium an der Berufsakademie.

Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung konnten wir unsere Aktivitäten zur **Nachwuchsrekrutierung** im Jahresverlauf wieder schrittweise erhöhen. Insbesondere im zweiten Halbjahr nahm LEONI an verschiedenen Hochschul- und Firmenkontaktbörsen teil. Insgesamt präsentierten wir uns 2010 auf 15 derartigen Messen.

Toleranz fördern

2010 hat LEONI die „**Charta der Vielfalt**“ unterzeichnet. Dabei handelt es sich um ein Projekt zur Schaffung eines vorurteilsfreien Arbeitsumfelds, das von Staatsministerin Prof. Dr. Maria Böhmer, Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration, initiiert wurde. Mit der Verpflichtung zu den Standards der „Charta der Vielfalt“ soll eine offene Unternehmenskultur etabliert werden, die auf Einbeziehung und gegenseitigem Respekt basiert. Unterschiedliche Talente in der Belegschaft sollen erkannt und gezielt eingesetzt werden. Damit wollen Unternehmen dazu beitragen, in der Gesellschaft ein Klima der Akzeptanz und des gegenseitigen Vertrauens zu schaffen und die Wertschätzung gelebter Vielfalt zu erhöhen. Den Wortlaut der „Charta der Vielfalt“ finden Sie unter www.charta-der-vielfalt.de. Auch um die **Erhöhung des Frauenanteils** im Management ist LEONI bemüht. In diesem Zusammenhang nehmen wir mit fünf weiblichen Potenzialträgerinnen an einem Modellprojekt des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie teil. Das Projekt zielt darauf ab, weibliche Nachwuchskräfte mit Entwicklungspotenzial speziell zu fördern. Am bundesweiten „Girls' Day“ beteiligten wir uns ebenfalls wieder, um das Interesse weiblicher Nachwuchskräfte an technischen Berufen zu stärken.

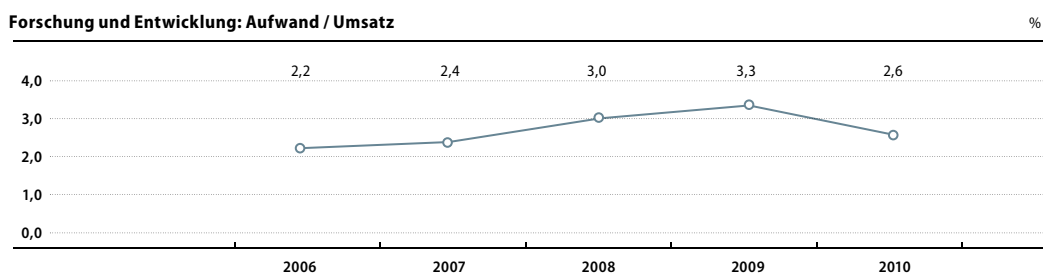
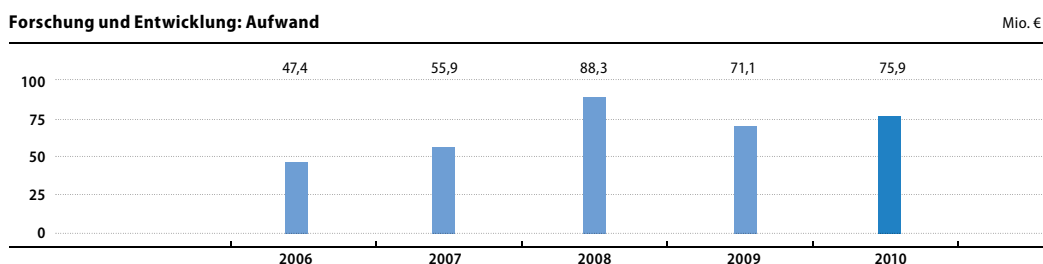
Forschung & Entwicklung

Die intensiven Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten (F & E) von LEONI zielen darauf ab, unsere in vielen Märkten führende Wettbewerbsposition weiter auszubauen, neue Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie die Effizienz unserer Produktionsprozesse zu steigern. Außerdem arbeiten wir daran, zum **innovativsten Kabelanbieter für umweltfreundliche Technologien** zu werden. Im Fokus stehen einerseits neuartige, kundenspezifische Produkte und Systeme, andererseits die Optimierung der Fertigungsverfahren sowie die Suche nach Alternativmaterialien und Möglichkeiten zur Bauraum- und Gewichtsoptimierung, um bei gleichbleibender oder höherer Qualität Kosten und Umweltbeeinträchtigungen zu verringern sowie die Effizienz zu steigern.

Verantwortlich für die F & E-Aktivitäten sind die beiden Unternehmensbereiche bzw. deren entsprechende Fachabteilungen. Der Unternehmensbereich Wiring Systems betreibt F & E in zahlreichen Entwicklungszentren in den für unser Geschäft wichtigsten Märkten weltweit. Die Zentralabteilung leistet Grundlagenforschung und projektbezogene Unterstützung. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wird an den größeren Standorten in Deutschland und im übrigen Europa Entwicklungsarbeit betrieben. Die Fachabteilung Research & Development (R & D) koordiniert die divisionsweiten Entwicklungsaktivitäten, betreibt Grundlagenforschung sowie auch verschiedene anwendungsorientierte Aktivitäten, beispielsweise auf dem Gebiet Automobilleitungen.

Unsere F & E-Aktivitäten profitieren vom breiten Fachwissen der beiden Unternehmensbereiche und der engen Kooperation zwischen den verschiedenen Teams, durch die wir Synergien erzielen. Auch mit externen Instituten arbeiten wir zusammen. Herausragende Projekte von LEONI werden öffentlich gefördert, beispielsweise von den Bundesministerien für Wirtschaft und Technologie bzw. für Bildung und Forschung sowie von verschiedenen Landesforschungsstiftungen.

Der **F & E-Aufwand** entsteht bei LEONI im Wesentlichen projektbezogen und nahm 2010 im Konzern um 7 Prozent auf 75,9 Mio. € zu. Gemessen am Umsatz gingen die F & E-Aufwendungen von 3,3 Prozent auf 2,6 Prozent zurück. Am Stichtag 31. Dezember 2010 beschäftigte LEONI konzernweit 1.116 Mitarbeiter im Bereich F & E, 108 Personen mehr als ein Jahr zuvor. Im Berichtsjahr wurden 17 Patente und Gebrauchsmuster angemeldet (Vorjahr: 57). Know-how-Zukauf gibt es nur in unwesentlichem Umfang.



Forschung & Entwicklung: Mitarbeiter

Stand: 31. Dezember 2010

2008		1.073
2009		1.008
2010		1.116

F & E-Projekte Wiring Systems

Der Unternehmensbereich Wiring Systems setzte 2010 seine F & E-Arbeit im Bereich „Green Car“ fort. Die Schwerpunkte lagen auf der Entwicklung von Produkten für elektrisch angetriebene Fahrzeuge wie beispielsweise Hochvoltleitungen sowie auf dem Leichtbau, um das Fahrzeuggewicht trotz immer mehr elektronischen Sicherheits- und Komfortanwendungen zu begrenzen. Unter anderem haben wir im Berichtsjahr neuartiges Leitungsmaterial für Demo-Fahrzeuge eines deutschen und französischen Herstellers entwickelt und eingebaut. Zudem verstärkten wir unsere Aktivitäten im Bereich umweltfreundlicher Technologien („**Green Technology**“), indem wir zunehmend nachwachsende Rohstoffe in LEONI-Produkte integrieren, bewusst mit Umweltressourcen umgehen und Konzepte zur Energieeffizienz entwickeln.

Ein weiteres wichtiges Thema bildete die Entwicklung innovativer **Komponenten** wie Sicherungs- und Leistungsverteilerboxen. Auf diesem Gebiet wurde 2010 unter anderem eine neue Multifuse-Box zur kostengünstigen Absicherung des Pkw-Kabelbaums am Markt eingeführt. Durch die Automatisierung der Fertigung eines Leistungsverteilers, Simulationsprogramme zur Verkürzung von Entwicklungszeiten sowie eigene Tools zur Unterstützung der Serienentwicklung steigerten wir außerdem unsere Effizienz.

F & E-Projekte Wire & Cable Solutions

Auch bei den breit gefächerten F & E-Aktivitäten im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions lag 2010 ein Schwerpunkt auf dem Thema „**Green Technology**“ – beispielsweise durch Miniaturisierung, den Einsatz umweltfreundlicher Materialien und Innovationen für grüne Industrien. Darüber hinaus standen die Optimierung von Produkteigenschaften und Kostensenkungsmaßnahmen im Fokus.

Für unsere Kunden aus der **Automobilindustrie** reduzierten wir das Gewicht, den Bauraum und den Querschnitt der Leitungen, indem wir alternative Leiterwerkstoffe einsetzten, unter anderem für Daten- und Sensorleitungen. So konnte LEONI am Markt zwei neue Miniaturleitungen für USB- und LVDS-Anwendungen im Fahrzeug präsentieren. Weitere Entwicklungsschwerpunkte bildeten Ladekabel für Elektrofahrzeuge, Datenleitungen für die höheren Anforderungen an die Bildübertragung im Fahrzeug sowie Hochtemperaturleitungen, die bei über 150 Grad Celsius verwendet werden können. Außerdem wurde das Programm an Leitungen für die Elektromobilität vervollständigt.

Im Bereich **Drähte und Litzen** arbeiteten wir an der Miniaturisierung unserer Produkte, zum Beispiel durch den Einsatz von Kupferlegierungen, und begannen mit der Entwicklung entsprechender Produktionsanlagen. Mit der Aufnahme der Serienlieferung von verzintten Kupferflachleitern für Photovoltaik-Module zeigte sich der Erfolg der Entwicklungsanstrengungen im Bereich Drähte für die Solarindustrie.

Unser Angebot für die **Solarindustrie** haben wir ebenfalls erweitert und konnten einen Mehrjahresvertrag mit einem großen asiatischen Solarindustrie-Zulieferer abschließen. Darüber hinaus nahm LEONI die Arbeit an neuen halogenfreien **Lichtwellenleitern** zur Verkabelung von Windturbinen auf.

Das Produktprogramm für die **Bahnindustrie** wurde um extrem kälteunempfindliche Wagonübergangsleitungen ausgebaut, die zudem besonders brandgeschützt sind. Kurz vor dem Abschluss steht außerdem die Bemusterung von Steuer- und Signalleitungen für **Triebwerksmotoren**, die sehr hohen Temperaturen ausgesetzt sind.

In der **Datenkommunikation** vergrößerten wir das Leistungsspektrum um vorkonfektionierte Leitungen für Rechenzentren und verbesserten damit unsere Systemkompetenz. Massiv ausgebaut wurde ferner das Angebot an halogenfreien Anschlussleitungen für die **Haus- und Elektrogeräteindustrie**.

Für die Kunden aus der **Automatisierungstechnik** entwickelte LEONI selbsttragende Flachleitungen, die beispielsweise für Bestückungsautomaten eingesetzt werden können. Eine interessante Innovation, die bereits zu ersten erfolgreich abgewickelten Aufträgen führte, wurde auch dem **Medizintechnik**-Markt präsentiert: ein neues Miniatur-Kamerakabel für endoskopische Anwendungen, das einen Durchmesser von nur 0,38 mm hat.

Grundlagenforschung

Im Unternehmensbereich Wiring Systems stellt der „Leistungsverteiler der Zukunft“ ein wichtiges Thema in der Grundlagenarbeit dar. Dabei wird erforscht, welche zusätzlichen Funktionen über den Kabelsatz als zentrales Steuerungselement im Fahrzeug abgedeckt werden können. Bei der Grundlagenforschung im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions steht die Entwicklung neuer oder verbesserter, insbesondere halogenfreier Werkstoffe im Mittelpunkt. Die von der zentralen R & D verfolgten Innovationsprojekte „Icefuel“ (Entwicklung eines Kabels zum Transport von Wasserstoff) und „Nanolso“ (Forschung an Isolationswerkstoffen unter Einsatz von Nanotechnologie) wurden erfolgreich abgeschlossen.

Darüber hinaus arbeitet LEONI gemeinsam mit Instituten und anderen Industriepartnern an unterschiedlichsten Grundlagenprojekten. Die folgende Tabelle zeigt einige Beispiele:

Kooperationsprojekte mit externen Instituten und Universitäten

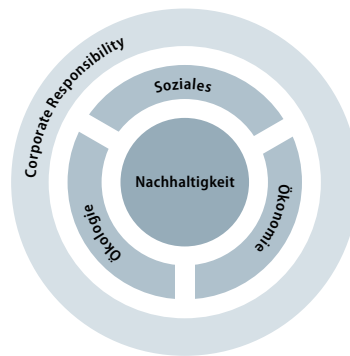
Projekt	Partner	Unternehmensbereich
Elbflorace (Rennwagen)	TU Dresden, Fakultät für Verkehrswissenschaften	WSD
Nutzungsmöglichkeiten für das Aufbringen von Leiterbahnen auf räumliche Baugruppen	Forschungsvereinigung räumliche elektronische Baugruppen	WSD
Organisch klebefreie Verbindungstechnik	Fraunhofer Institut für Silikatforschung, Würzburg	WCS
Kontaktlose Signal- und Stromübertragungssysteme	Hochschule Ostwestfalen-Lippe	WCS
BMW-Verbundprojekt „Microdrill“ (Präzisionsbohrtechnik)	Fraunhofer Institut für Lasertechnik, Aachen / TU Berlin, Institut für Werkzeugmaschinen und Fabrikbetrieb	WCS
GigaBit Ethernet (leistungsstarke Datenübertragung)	Hochschule Reutlingen	WCS
Grundlagenuntersuchungen von elektrischen Eigenschaften	Labco, LGA, Fraunhofer Institut, Universität Erlangen-Nürnberg	WCS
Future Car	Fraunhofer Institut IAO	WSD

Nachhaltigkeitsbericht

LEONI hat eine besondere Verantwortung gegenüber seinem sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Umfeld (Corporate Responsibility). Denn als global agierender Konzern nehmen wir Einfluss auf viele Menschen, gesellschaftliche Bereiche und die Natur. Daher verpflichten wir uns, nachhaltig zu handeln und die Bedürfnisse aller Interessengruppen zu berücksichtigen, die von unseren Aktivitäten betroffen sind. Bei LEONI zeigt sich **Corporate Responsibility** in der Beachtung der Corporate Governance Richtlinien (→ Corporate Governance Bericht) und der Sozialcharta, dem Verhaltenskodex (Code of Ethics), den Aktivitäten zur Regelkonformität (Compliance), einer konsequenten Qualitäts- und Umweltorientierung sowie im gezielten Ausbau des Produktportfolios für grüne Technologien.

→ Corporate Governance
Seite 38

Corporate Responsibility bei LEONI



Sozialcharta und soziales Engagement

Soziale Verantwortung zu übernehmen betrachtet LEONI gerade vor dem Hintergrund der Globalisierung als einen elementaren Bestandteil guter Unternehmensführung. Bereits 2003 haben wir als eine der ersten Firmen weltweit eine „**Erklärung zu den sozialen Rechten und industriellen Beziehungen**“ abgegeben, die auf unserer → Website eingesehen werden kann. Diese Sozialcharta ist weltweit gültig und wurde vom Vorstand, dem Eurobetriebsrat und dem internationalen Metallgewerkschaftsbund unterzeichnet. Sie stellt sicher, dass an allen unseren Standorten die Menschenrechte und grundlegende Arbeitnehmerschutzrechte eingehalten werden. Damit richtet sich LEONI weltweit nach den Standards der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) der Vereinten Nationen. Die Sozialcharta garantiert das Vereinigungsrecht, ächtet Diskriminierung, Kinder- sowie Zwangsarbeit und verpflichtet uns zur Einhaltung von Arbeits- und Gesundheitsschutzmaßnahmen, angemessener Vergütung sowie Arbeitszeiten, die mindestens den jeweiligen gesetzlichen Standards entsprechen. Wir ermutigen auch unsere Geschäftspartner, die Charta in ihren Unternehmen zu berücksichtigen. Um die Toleranz gegenüber Minderheiten zu fördern, hat LEONI 2010 zusätzlich die „**Charta der Vielfalt**“ unterzeichnet (→ Kapitel Mitarbeiter).

→ www.leoni.com

→ Mitarbeiter
Seite 94

Die soziale Orientierung von LEONI findet auch in der gezielten Mitarbeiterförderung und der Unterstützung gemeinnütziger Vereinigungen Ausdruck, beispielsweise im Sport- und Kulturbereich. 2010 übernahm LEONI unter anderem das Hauptsponsoring für den Sportpark der Turn- und Sportgemeinschaft 08 Roth.

Vorbildliches **soziales Engagement** zeigten im Berichtsjahr auch unsere Auszubildenden am Standort Roth: Sie initiierten eine konzernweite Spendenkampagne für die Flutopfer in Pakistan und sammelten weltweit bei LEONI-Mitarbeitern auf diesem Weg circa 29.000 €. Der Betrag wurde von der Konzernleitung auf eine Spende von 50.000 € an das Hilfswerk UNHCR der Vereinten Nationen aufgestockt. Zudem spendete das Unternehmen dieselbe Summe auch an die SOS-Kinderdörfer. Darüber hinaus engagiert sich LEONI immer wieder nachhaltig bei sozialen und kulturellen Projekten mit überwiegend regionalem Charakter.

Compliance

Für LEONI stellt integriertes Verhalten eine unverzichtbare Grundlage für den verantwortungs- und vertrauensvollen Umgang mit seinen Geschäftspartnern und allen anderen Stakeholdern dar. Im „**LEONI Code of Ethics**“ haben wir entsprechende Leitlinien aufgestellt, die für alle Organvertreter und Beschäftigten weltweit gültig sind. Grundsätzlich müssen LEONI-Mitarbeiter demnach in Übereinstimmung mit den betrieblichen Regelungen und den gesetzlichen Vorschriften des jeweiligen Landes handeln. Der Code of Ethics fordert unter anderem, die Regeln des freien Wettbewerbs zu achten, interne Informationen vertraulich zu behandeln und Insiderwissen nicht missbräuchlich einzusetzen. Diskriminierung und jede Art von Vorteilsnahme sind verboten. Der Wortlaut des Kodex ist auf unserer [Website](#) einsehbar und wird durch die Sozialcharta sowie die Kartellrechts- und Exportkontrollvorschriften von LEONI ergänzt.

[➤ www.leoni.com](http://www.leoni.com)

Alle Führungskräfte müssen sich jährlich in einer Selbstverpflichtungserklärung zur Einhaltung all dieser Regelungen bekennen, Selbstchecks durchführen und aufgrund ihrer Vorbildfunktion darauf hinwirken, dass die Vorschriften auch von ihren Mitarbeitern berücksichtigt werden. Die Einhaltung der Richtlinien wird durch **Compliance-Prüfungen** und ein Quartals-Berichtswesen überwacht. Seit 2009 wird das Verständnis für die Bedeutung der Compliance im Rahmen von regelmäßigen Web-basierten Management-Schulungen breit im Unternehmen verankert. 2010 wurde für die Compliance-Felder Code of Ethics, Sozialcharta, Antikorruption und Kartellrecht auf eLearning umgestellt. Zusätzlich gründete LEONI ein Corporate Compliance Committee, das vierteljährlich zusammentrifft, um die Einhaltung der Compliance, veränderte Anforderungen und die Auswirkungen neuer gesetzlicher Regelungen zu prüfen. Weitere Informationen über das Compliance-Management-System enthält der [Risikobericht](#).

[➤ Risiko- und Chancenbericht Seite 106](#)


Qualitätsmanagement

Die Zuverlässigkeit und die hohe Qualität unserer Produkte, Dienstleistungen und Prozesse ist ein integraler Bestandteil der wirtschaftlichen Verantwortung von LEONI und zugleich wesentlich für unseren Erfolg am Markt. Aus diesem Grund haben wir in beiden Unternehmensbereichen zertifizierte Qualitätsmanagement(QM)-Systeme installiert. Diese sind in Management-Handbüchern prozessorientiert dargestellt und werden kontinuierlich weiterentwickelt. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde das Qualitätsmanagement an die 2009 neu geschaffene Organisationsstruktur angepasst. Durch die Umsetzung von Best-Practice-Lösungen konnten im Berichtsjahr erste Erfolge aus der neuen Struktur verbucht werden. Im Qualitätsmanagement des Segments Wiring Systems haben wir im abgelaufenen Jahr alle Prozesse durch die Prozesseigner analysieren und aktualisieren lassen. Die dabei erkannten notwendigen Veränderungen sind im QM-System dokumentiert und die Einführung in alle Bereiche des Segments ist derzeit in der Umsetzung.

2010 wurden ein Kabelproduktionsstandort in Marokko und ein Konfektionswerk in Tschechien erfolgreich nach der **Qualitätsnorm ISO 9001** erst-zertifiziert. Damit erfüllen alle Produktionsstandorte des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions mindestens diese Norm, elf dieser Standorte sind zusätzlich nach spezifischen Normen der Automobilindustrie (ISO/TS 16949), der Luft- und Raumfahrt oder der Medizintechnik zertifiziert. Im Unternehmensbereich Wiring Systems durchliefen im abgelaufenen Geschäftsjahr alle Standorte die jährliche Re-Zertifizierung nach der Automobilindustrie-Norm **ISO/TS 16949**.

Die hohe Qualität unserer Leistungen wurde 2010 erneut durch verschiedene Auszeichnungen sowie die weitere Senkung der Reklamationsrate im Bordnetzbereich bestätigt:

Auszeichnungen 2010

 Auszeichnung	Kunde, Preisverleiher	Segment	Standort
Supplier of the year	Siemens (Sector Healthcare)	WCS	Friesoythe (D)
Bester Kabelsatzlieferant	Renault	WSD	Pitesti (Ro)
Fabrik des Jahres/GEO: Hervorragende Produktion in EU-Beitrittsländern	Fachzeitschrift Produktion, AT Kearney	WSD	Bistrita (Ro)

Umweltschutz

LEONI betrachtet Umweltschutz als ein vorrangiges Unternehmensziel und strebt danach, ökologische Belange mit ökonomischen Interessen in Einklang zu bringen. Unser Umweltmanagement ist darauf ausgerichtet, die Auswirkungen sämtlicher Prozesse auf die Natur so gering wie möglich zu halten – angefangen beim Einsatz möglichst umweltfreundlicher Materialien und dem weitgehenden Recycling vieler Einsatzstoffe über die Produktentwicklung bis zu den Produktionsprozessen. Wir versuchen, überall den Energieverbrauch und damit den CO₂-Ausstoß, den Wasserverbrauch sowie Abwassermengen zu reduzieren. Unsere Mitarbeiter sind in allen Bereichen zu umweltfreundlichem Handeln aufgefordert. Die Grundsätze unserer Umweltpolitik sind allen Geschäftspartnern und interessierten Personen auf unserer [Website](http://www.leoni.com) zugänglich. Sie fließen auch in die Auswahl unserer Lieferanten ein.

www.leoni.com

Umweltmanagement im Segment Wiring Systems neu strukturiert

Wir verfügen in beiden Unternehmensbereichen über individuelle Umweltmanagement-Systeme. Im Segment Wire & Cable Solutions wurde dieses analog zum Qualitätsmanagement-System an die neue Organisationsstruktur angepasst. Der Unternehmensbereich Wiring Systems richtete sein Umweltmanagement im Rahmen des SHE-Systems (Safety, Health & Environment) zum 1. Juni 2010 neu aus. Alle lokal mit diesen Themen befassten Manager berichten fachlich direkt an einen zentralen SHE-Director des Segments. Über eine neue Intranet-Plattform und regelmäßige Telefonkonferenzen verbessern wir zudem die weltweite Kommunikation in diesem Bereich. Ferner wurde damit begonnen, das Management-System und die unternehmensinternen Standards für SHE gemäß den EU-Richtlinien zu überarbeiten.

Zertifiziertes Umweltmanagement

Um ihre ökologische Orientierung zu dokumentieren, werden unsere Standorte weltweit sukzessive nach nationalen und internationalen Umweltstandards zertifiziert sowie durch interne und externe Audits regelmäßig überprüft. Im Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurde 2010 die Schweizer LEONI Studer AG erstmals und erfolgreich nach ISO 14001 auditiert. Damit sind in diesem Segment 21 Organisationseinheiten gemäß der Umweltnorm zertifiziert. Im Unternehmensbereich Wiring Systems fanden 2010 in elf Organisationseinheiten in Europa und Afrika interne SHE-Audits statt. 13 Standorte sind nach ISO 14001 und einer gemäß der EU-Umweltbetriebsprüfung EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) zertifiziert.

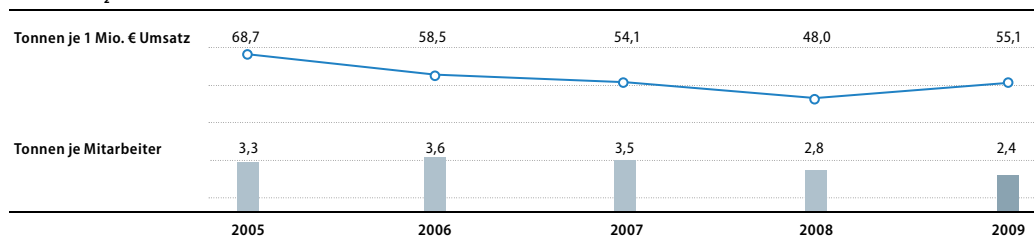
Maßnahmen zur Energieeinsparung

Im anlagenintensiven Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions wurden 2010 an verschiedenen Standorten Verbesserungen vorgenommen, die erhebliche ökologische und ökonomische Vorteile bringen. Ein Schwerpunkt lag auf der **Wärmerückgewinnung**. Beispielsweise nutzen wir inzwischen im slowakischen Werk Nova Dubnica die Abwärme der Kompressoren für die Gebäudeheizung, was zur Reduzierung der Heizkosten beiträgt. An unserem mexikanischen Standort wurden neue Rauchrohrkessel mit Abgaswärmerückgewinnung installiert, die einen Wirkungsgrad von 95 Prozent und eine bedarfsoptimierte Regelung haben. Dadurch sind hohe Energieeinsparungen möglich. Im deutschen Werk Bad Kötzing investierten wir in eine neue Entlüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. Durch die Sanierung und Isolierung eines Hallendachs am Standort Weißenburg wurden Heizkosten gesenkt. Die Umstellung der Hallenbeleuchtung auf sparsame LED-Technologie in unserem ungarischen Werk führte ebenfalls zu einem positiven Effekt für die Umwelt: Dadurch reduzierte sich der Energieverbrauch für die Beleuchtung um 40 Prozent.

Carbon Disclosure Project

2010 beteiligte sich LEONI zum dritten Mal am Carbon Disclosure Project. Die Initiative befragt im Auftrag institutioneller Investoren die weltweit größten börsennotierten Unternehmen unter anderem zu ihren **CO₂-Emissionsmengen**. Im Berichtsjahr wurden die Werte des Jahres 2009 abgefragt. Absolut betrachtet nahm der direkte CO₂-Ausstoß von LEONI in diesem Jahr bedingt durch die Wirtschaftskrise um 15 Prozent ab, im Verhältnis zur Zahl der Mitarbeiter verringerte er sich um 13 Prozent. In Relation zum Umsatz, der bei LEONI im Krisenjahr deutlich eingebrochen war, stiegen die CO₂-Emissionen dagegen um 15 Prozent an. Damit liegt LEONI in der Rangliste vergleichbarer Unternehmen, die am Carbon Disclosure Project teilnahmen, beim CO₂-Ausstoß relativ zum Umsatz im unteren Drittel und relativ zur Mitarbeiterzahl im oberen Drittel. Auch in Zukunft werden wir die Erkenntnisse aus dem Projekt nutzen, um unsere CO₂-Emissionen weiter zu senken.

Direkter CO₂-Ausstoß konzernweit



Green Technology

Der Markt für Umwelttechnologien entwickelt sich weltweit zu einem Wachstumsmotor. Deshalb hat LEONI dem **Strategiebaustein** „Green Technology“ eine zentrale Bedeutung zugewiesen. Wir möchten in diesem Bereich weiterhin besonders stark wachsen und unsere Position in ausgewählten Märkten der Umwelttechnik wie der nachhaltigen Mobilität, der ökologischen Energieerzeugung und -speicherung sowie der Energieeffizienz ausbauen. Darüber hinaus wollen wir mit gewichtsreduzierten Produkten und durch den Einsatz umweltverträglicher Materialien einen direkten Beitrag zur Verringerung der Umweltbelastung leisten. Die Produktneuheiten, die wir 2010 auf diesem Gebiet entwickelt haben, sind im Kapitel [Forschung & Entwicklung](#) beschrieben.

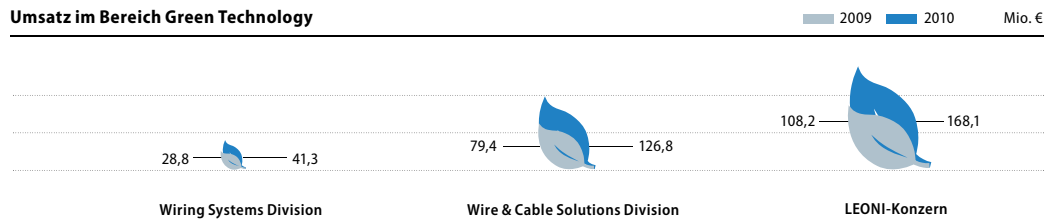
[Forschung & Entwicklung](#)
Seite 96

Für LEONI stellt „Green Technology“ einen Querschnitt durch verschiedene Absatzmärkte und Technologiefelder dar, der diese erweitert oder neu definiert. Bei ihrer Bearbeitung können wir von der Kooperation zwischen den beiden Unternehmensbereichen profitieren: So wurde für das Technologiefeld Elektromobilität 2010 die bereichsübergreifende Business Unit **Electromobility** implementiert. Sie arbeitet gemeinsam mit bestehenden und neu gewonnenen Kunden der Automobil- und Energieindustrie sowie externen Partnern daran, dem Thema der emissionsfreien Mobilität zum Durchbruch zu verhelfen – mit innovativen Technologien und Lösungen über die gesamte Prozesskette hinweg, sowohl für Fahrzeugapplikationen als auch für Infrastrukturlösungen. Weitere Informationen über diese neue BU finden Sie im [Segmentbericht](#).

[Segmentbericht](#)
Seite 68f

Wichtige Fortschritte erreichten wir auch beim Thema Gewichtsparsnis: Mit Hilfe des Entwicklungstools **Toodedis** können Architektur und Design eines Kabelsatzes effizienz- und gewichtsorientiert optimiert werden. Toodedis analysiert den Bedarf innerhalb des Kabelsatzes und ermittelt den günstigsten Leitungsquerschnitt. Bei der Erprobung derartiger querschnittsoptimierter Leitungen, zum Beispiel in einem Technologiefahrzeug, ergab sich ein Gewichtseinsparungspotential von insgesamt 20 bis 30 Prozent.

Umsatz im Bereich Green Technology



Im Geschäftsjahr 2010 erzielte LEONI mit grünen Produkten und Technologien einen Umsatz von 168,1 Mio. € nach 108,2 Mio. € im Vorjahr. Das heißt, der Umsatz in den für „Green Technology“ definierten Märkten ist mit 55 Prozent deutlich stärker gewachsen als der Gesamtumsatz 2010. Dabei definieren wir **„grüne Umsätze“** wie folgt: Im Unternehmensbereich Wiring Systems fallen darunter Erlöse, die im Markt für Elektromobilität oder mit emissionsreduzierenden Technologien erzielt werden, beispielsweise durch gewichts- und querschnittsorientierte Bordnetzoptimierung, durch spezifische Motorkabelsätze oder Sensorkabelsätze zur Energierückführung. Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions fasst darunter alle Produkte, die in umweltfreundlichen Zielmärkten wie beispielsweise in der Solarindustrie angewendet werden.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Produkte und Anwendungen von LEONI für „Green Technology“:

Green Technology: Absatzmärkte und Technologiefelder

Kernmärkte	Anwendungsfelder und Applikationen (exemplarisch)
Umweltfreundliche Energieerzeugung und -speicherung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Solarenergie (z. B. Photovoltaikanlagen, solarthermische Kraftwerke), Windenergie (z. B. Windräder) ■ Bioenergie (z. B. Biogaskraftwerke, Biomassekraftwerke), Geothermie (z. B. hydrothermale Systeme) ■ Wasserkraft (z. B. Gezeitenkraftwerke, Pumpspeicherkraftwerke)
Energieeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Energieverbrauchssenkende Mess-, Steuer- und Regeltechnik (z. B. Sensorik, Überwachungstechnik) ■ Energieeffiziente Automatisierungs-/Antriebstechnik (optimierte/drehzahlgeregelte Elektromotoren) ■ Energieeffiziente Heiz- und Klimatechnik sowie energieeffiziente Haushaltsgeräte
Rohstoff- und Materialeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mess-, Steuer- und Regeltechnik zur Vermeidung von Ausschuss (z. B. optoelektronische Systeme zur Qualitätssicherung) ■ Leichtbau (z. B. Kabelsysteme mit Aluminiumleitern)
Kreislaufwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ■ Abfalltrennung (z.B. automatische Stofftrennungsanlagen) ■ Recycling (z.B. Anlagen zur Aufbereitung von Kunststoffen) ■ Umweltgerechte Abfallentsorgung (z.B. „End-of-Pipe“-Technologien)
Nachhaltige Wasserwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wasseraufbereitung, -verteilung und -bereitstellung (z.B. Meerwasserentsalzungsanlagen) ■ Abwasserreinigung (z. B. Kläranlagen, Filtertechnik) ■ Haushaltsgeräte mit hoher Wasserverbrauchseffizienz
Nachhaltige Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elektromobilität (z. B. Elektrofahrzeuge, Ladeinfrastruktur), Brennstoff- und Hybridtechnologie ■ Schienenverkehrstechnik (z. B. Schienenfahrzeuge, Schienenverkehrsinfrastruktur) ■ Verkehrsmanagementsystemtechnik (z. B. Verkehrsleitsysteme, Systemtechnik für den Intermodalverkehr)

■ Schwerpunktmärkte

Auch unsere Herstellungsprozesse haben wir unter Umweltgesichtspunkten analysiert. Der Umsatz mit Produkten, die in umweltzertifizierten Standorten bzw. unter Einsatz energieeffizienter Anlagen und Maschinen gefertigt werden, erhöhte sich konzernweit von 1.580,0 Mio. € im Vorjahr auf 2.148,0 Mio. € im Jahr 2010. Hiervon entfielen 762,2 Mio. € auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions (Vorjahr: 565,1 Mio. €) und 1.385,8 Mio. € auf das Segment Wiring Systems (Vorjahr: 1.014,9 Mio. €).

Nachtragsbericht

Wegen der Unruhen in Nordafrika kam es in unseren Werken in Tunesien und Ägypten Anfang des Jahres zu kurzen Produktionsunterbrechungen. Ein Teil der Mitarbeiter konnte aufgrund der unsicheren Lage, der Ausgangssperren und der zeitweiligen Ausfälle im öffentlichen Personenverkehr nicht zur Arbeit kommen. Durch eine zeitlich flexible Anpassung der Schichtsysteme an die Ausgangssperren und den verlässlichen Einsatz einer selbst organisierten Bus-Flotte für den Transport der Beschäftigten konnte die Fertigung nach kurzer Zeit mit leichten Einschränkungen wieder aufgenommen werden. Zudem war die Produktion in unserem Werk in Ägypten nach dem Beginn der Unruhen in Tunesien vorbeugend stark ausgeweitet worden. Damit hatten wir während der Unterbrechungen ausreichend vorproduzierte Kabelsätze und Bordnetz-Systeme. Inzwischen erreichte die Produktion wieder Normalniveau und es traten keinerlei nennenswerte Lieferprobleme auf. Auch darüber hinaus gab es nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Unterzeichnung dieses Berichts keine Vorgänge von besonderer Bedeutung mit wesentlichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des LEONI-Konzerns.

Risiko- und Chancenbericht

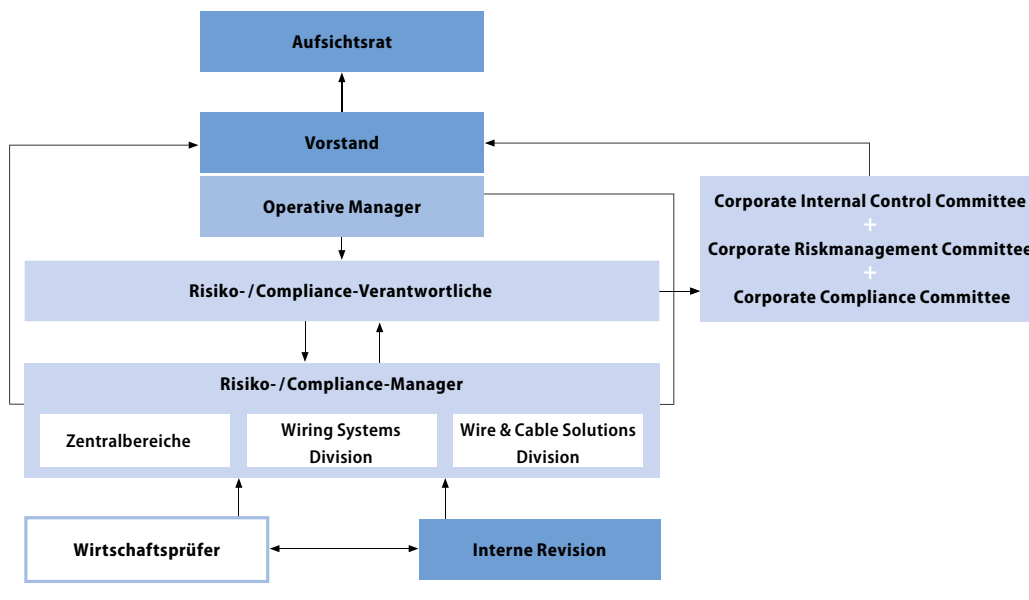
Risikopolitik

Chancen und Risiken sind ein integraler Bestandteil jeder unternehmerischen Tätigkeit und damit auch der global ausgerichteten Aktivitäten von LEONI. Unsere Risikopolitik folgt dem Grundsatz, Risiken nur dann einzugehen, wenn durch das damit verbundene Geschäft ein angemessener Beitrag zum Unternehmenswert erwartet werden kann. Diese vom Vorstand festgelegte Risikopolitik bestimmt das Handeln aller am Risikomanagement-Prozess beteiligten Personen. Generell definieren wir Risiken und Chancen als Abweichung vom geplanten Ergebnis.

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 System sind ein zentraler und zwei dezentrale Risikomanager sowie rund 190 operativ tätige 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. Für Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken liegt die direkte Verantwortung bei den operativ tätigen Managern. Auf Basis ihrer Informationen erstellt das Risikomanagement und -controlling der Unternehmensbereiche vierteljährliche Reports, die der zentrale Risikomanager in **Quartalsberichte** für den Vorstand zusammenfasst. Er stellt auch sicher, dass Vorstand und Aufsichtsrat über wesentliche Veränderungen der Risikosituation frühzeitig informiert werden.

Risikomanagement-System



Über das Reporting hinaus finden einmal jährlich **Risikoworkshops** statt, 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.

Im „**Corporate Riskmanagement Committee**“ tauschen sich die Abteilungen Recht, interne Revision, Finanzen, Versicherung und Steuern mit den Risikomanagern der Unternehmensbereiche aus. Dabei stehen auch Prozessverbesserungen für das Risikomanagement-System auf der Tagesordnung. Alle Risiken, die wir nicht verhindern oder übertragen können, werden mit den Maßnahmen zu ihrer Bewältigung in einer Workflow-unterstützten **Datenbank** gespeichert.

Das Risikoreporting, die Risikoworkshops und diese Datenbank gewährleisten die Identifikation, Überwachung und Steuerung vorhandener Risiken sowie deren systematische Reduzierung durch eingeleitete Gegenmaßnahmen. Dabei erfolgt die **Risikosteuerung** über den Brutto-Höchstschaten. Darüber hinaus ist das Risikomanagement 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 unterstützt.

Internes Kontrollsystem

Das Interne Kontrollsystem (IKS) von LEONI ist konzernweit organisiert, um es als Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Unternehmensführung zu implementieren und die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für die Einrichtung und Aufrechterhaltung des Internen Kontrollsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess im Konzern und wird in regelmäßigen Abständen über dessen aktuellen Stand informiert.

Die Aufbau- und Ablauforganisation des Internen Kontrollsystems untergliedert sich in vier **lokale Kontrollebenen** (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) zentral im Risikomanagement dokumentiert.

Unsere Kontrollprozesse sind dabei nicht nur auf rechnungslegungsbezogene Risiken begrenzt, sondern schließen auch nicht-rechnungslegungsbezogene Faktoren ein, die für die LEONI-Gruppe ein Risiko darstellen können. Dies sind zum Beispiel Kontrollen in den Bereichen Qualitätsmanagement und Produktion. Eine Überprüfung aller Kontrollfragen und -prozesse des IKS auf Aktualität, Vollständigkeit sowie Wirksamkeit erfolgt durch das „**Corporate Internal Control Committee**“, das sich aus den zentralen Kontrollverantwortlichen zusammensetzt.

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.

Compliance-Management-System

Das zentrale Compliance-Management-System ist auf Prävention in den wesentlichen Compliance-Feldern ausgerichtet, um gesetzliche Regelungen und unternehmensinterne Richtlinien einzuhalten. Zu den wesentlichen **Compliance-Feldern** zählen: Code of Ethics/Social Charta, Korruptionsprävention, Kartellrecht, Exportkontrolle, Information Security/Datenschutz und der sogenannte Tread Act mit einer Pflicht zur Meldung von Rückrufen an US-Behörden. Die Verantwortlichen für das Risikomanagement sind auch für die Compliance zuständig. Analog zum Risikoreporting gibt es eine quartalsweise Compliance-Berichterstattung.

Für diese sechs Compliance-Felder wurden im Berichtsjahr jeweils zuständige Compliance-Feld-Manager eingesetzt. Sie treffen sich mit den Compliance-Managern quartalsweise im „**Corporate Compliance Committee**“ und nehmen zusätzlich zur Internen Revision jährliche Stichprobenprüfungen vor. Diese dienen auch der ständigen Verbesserung unseres Compliance-Management-Systems.

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 diesem Compliance-Feld auftretenden Fragen.

Alle operativen Manager weltweit nehmen regelmäßig an **Compliance-Schulungen** teil. 2010 wurde auf eine eLearning-Schulung für die Compliance-Felder Code of Ethics / Social Charta, Korruptionsprävention und Kartellrecht umgestellt. 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.

Integriertes Chancenmanagement

Die Identifikation, Wahrnehmung und Nutzung von Chancen 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 Unit/Group-Ebenen sowie im Management der wesentlichen Projekte des Unternehmensbereichs Wiring Systems integriert. Die Ergebnisse daraus werden anhand einer Risiko-/Chancen-Gegenüberstellung von unseren operativen Managern dokumentiert und über eine Aggregationsrechnung für den Vorstand und den Aufsichtsrat verdichtet. Hierzu bedienen wir uns der sogenannten Monte-Carlo-Simulation.

Der **Unternehmensbereich Wiring Systems** versteht unter Chancenmanagement eine ausgewogene Kombination aus dem Ausbau des Kerngeschäfts, der Identifikation von neuen Märkten und der gezielten Erweiterung der Wertschöpfungstiefe. Dabei wird auf vorhandenen Stärken aufgesetzt und eine ständige Verbesserung entlang der gesamten Wertschöpfungskette angestrebt. Darüber hinaus werden kontinuierlich neue Kooperationsmöglichkeiten und technologische Trends analysiert, um nachhaltig profitables Wachstum generieren zu können.

Das Chancenmanagement im **Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions** verfolgt produkt- und marktspezifische Chancen im Rahmen der Strategiearbeit. Beispielsweise werden die für LEONI wichtigen globalen Trends – Globalisierung, Industrialisierung & Automatisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Mobilität, Urbanisierung und Demografischer Wandel – beobachtet, für jede eigene Business Unit bewertet und auf Expansionspotenziale überprüft. Daraus werden Wachstumspfade und geeignete Innovations-, Akquisitions- oder Umsatzsteigerungsprojekte abgeleitet.

Darstellung der Einzelrisiken

Nachfolgend werden zunächst die Risikofelder beschrieben, die wir beobachten.

Marktrisiken

Etwa 71 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. Risiken, die sich durch die Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden ergeben, hat der Unternehmensbereich Wiring Systems durch eine **breite Kundenbasis** weiter verringert. Dennoch könnte der Wegfall eines Abnehmers größere Auswirkungen haben, wobei sich dies aufgrund der langen Vertragslaufzeiten für eine Fahrzeugbaureihe rechtzeitig ankündigen würde. Durch den Aufbau sehr enger und stabiler Kundenbeziehungen sind wir bestrebt, einen derartigen Ausfall zu verhindern. Basis hierfür ist eine umfassende Entwicklungsarbeit und ein hervorragender Lieferservice. Die 2010 eingetretene Marktverbesserung hat die Insolvenzgefahr bei unseren Kunden auf ein Normalmaß reduziert. Der komplette Ausfall eines Kunden aus der Automobilindustrie ohne die Weiterführung der von uns belieferten Baureihen ist aber weiterhin relativ unwahrscheinlich.

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, die wir zudem streng überwachen. Auch durch Effizienzsteigerungen in Produktion und Logistik verbessern wir unsere Kostensituation.

Entwicklungsrisiken

Der in der Automobilindustrie herrschende Trend zur Beteiligung der Zulieferer an den Entwicklungskosten betrifft LEONI auch weiterhin. Bei Entwicklungsprojekten und in der Serienproduktion setzen wir deshalb gemeinsam mit den Kunden und unseren Sublieferanten auf sorgfältige und umfassende Qualitätskontrolle und Qualifikationsroutinen.

Beschaffungsrisiken

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. Die starke Volatilität kann über Vertragsvereinbarungen weitgehend an unsere Kunden weitergegeben werden – in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung. Bei einem über längere Zeit steigenden **Kupferpreis** ist durch diese Verzögerung stichtagsbezogen ein negativer Effekt möglich. Bei einem zum Stichtag stark fallenden Kupferpreis können sich Abwertungsrisiken für die Kupferbestände ergeben.

Die zweite große Materialgruppe, die im LEONI-Konzern eingesetzt wird, sind die hauptsächlich im Unternehmensbereich Wiring Systems genutzten **Kontaktierungssysteme**, die aus Kunststoffgehäusen und Metallkontakten bestehen. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um werkzeuggebundene Teile, die aufgrund von Kundenvorgaben oder aus wirtschaftlichen Motiven überwiegend von einem Lieferanten bezogen werden. Die wieder steigenden Bedarfe haben zu einer Kostensteigerung bei unseren wichtigsten Rohstoffen geführt. Dies kann zu Preisforderungen und damit zu einem Anstieg der Einkaufspreise bei den entsprechenden Einzelteilen führen. Aufgrund der zunehmenden Verknappung von Materialien wie Polyamid, PVC-Komponenten und auch Kupfer können zukünftig Lieferengpässe entstehen. Bisher konnten wir dies aufgrund unserer langfristigen Lieferbeziehungen weitgehend vermeiden.

Standortrisiken

Die Standortpolitik des LEONI-Konzerns, der 2010 insgesamt 90 Produktionsstandorte in 34 Ländern unterhielt, orientiert sich stark an den Anforderungen unserer Kunden, denen LEONI auf Auslandsmärkte folgt.

Der derzeitige **Aufbau unserer Produktionskapazitäten** für neue Baureihen 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. Wir sind uns der Bedeutung dieser Projekte für den eigenen Erfolg bewusst und überwachen die Vorbereitungen genau, um den planmäßigen Fortgang zu gewährleisten.

Bei großen Standorten mit bis zu 6.000 Mitarbeitern können wir die Produktionskapazitäten im Falle eines Ausfalls nicht kurzfristig ersetzen. Die Tragweite dieses Risikos wird durch Just-in-time-Belieferung, das Single-Source-Prinzip mancher Kunden und durch den Einsatz sogenannter kundenspezifischer Kabelsätze zusätzlich gesteigert. 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 bekannterweise durch Erdbeben, Überschwemmungen oder sonstige Naturkatastrophen stark gefährdet ist. Allerdings mussten wir 2010 in Marokko bei extremen Regenfällen den Tod von 23 Mitarbeitern beklagen, die auf ihrem Nachhauseweg beim Bustransport verunglückt sind.

Länderrisiken

Der ständige Preis- und Kostendruck führt zu einem überproportionalen Wachstum der Belegschaft in Niedriglohnländern. Dadurch müssen Abnehmer und Kunden häufig über mehrere Grenzen hinweg beliefert werden. Darüber hinaus bestehen in einigen Ländern politische Risiken.

Trotz der schwierigen politischen Lage in Tunesien und Ägypten ist es durch zentrale Maßnahmen im Rahmen des Krisenmanagements gelungen, die Belieferung der Kunden mit geringen Einbußen aufrecht zu erhalten. Das Risiko von Einschränkungen beim Transport, z.B. durch geschlossene See- und Flughäfen, ist während **politischer Unruhen** nicht auszuschließen. Die Möglichkeit einer vorübergehenden Belieferung aus Produktionsstandorten in anderen nicht betroffenen Ländern ist aufgrund der kundenspezifischen Produkte im Unternehmensbereich Wiring Systems stark eingeschränkt. Eine Verlagerung ist nur mit einem entsprechenden Vorlauf möglich, der durch den Aufbau der notwendigen Produktionsmitarbeiter und -kapazitäten limitiert wird.

Personalrisiken

Der wachsende Fachkräftemangel in Deutschland sowie Veränderungen in der Verfügbarkeit von Personal und der damit einhergehende **Anstieg der Lohn- und Gehaltskosten** an personalintensiven Produktionsstandorten in Osteuropa stellen das Personalmanagement vor besondere Herausforderungen. Hervorgerufen ist diese Situation zum einen durch die große Anzahl von Unternehmen, die ihre Produktion aus den westeuropäischen Industriestaaten in osteuropäische Länder mit niedrigem Lohnniveau verlagern. Zum anderen ist aber auch – insbesondere bedingt durch den Beitritt dieser Länder zur EU und die damit verbundene Freizügigkeit – eine zunehmende Wanderung von Arbeitskräften auf allen Qualifikationsebenen von Ost nach West zu beobachten. Um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber Personal rekrutieren und binden zu können, werden verstärkt Anstrengungen zur **Personalbindung** unternommen – wie zum Beispiel interne Qualifizierungs- und Integrationsprogramme – sowie verschiedenste zusätzliche Sozialleistungen angeboten.

IT-Risiken

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 oder Datenverluste können die Lieferbereitschaft von LEONI gefährden, die Produktion bei den Kunden vorübergehend unterbrechen und weitreichende Schadensersatzforderungen nach sich ziehen. 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.

Die Ernennung eines direkt dem Vorstand unterstellten Information-Security- und Datenschutz-Verantwortlichen zeigt den sehr hohen Stellenwert dieses Themenbereichs im Unternehmen.

Finanzrisiken

LEONI erhielt zur Absicherung des geplanten Wachstums und der damit verbundenen Investitionen ausreichend kurz- und langfristige Kreditzusagen von Banken. Im Wesentlichen erfolgte 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.

Kreditrisiken

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Die regelmäßige **Analyse des Forderungsbestandes** und der Forderungsstruktur ermöglicht eine laufende Überwachung des Risikos. Das Debitoren-Management ist dezentral organisiert und wird durch die Vorgabe von Rahmenbedingungen durch die bestehende Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert.

Kreditversicherungslimite sind von den versicherten Tochtergesellschaften beim Kreditversicherer für alle Kundenforderungen zu beantragen, die nicht aus der Versicherungspflicht ausgenommen und größer 50 T€ sind. Interne Kreditlimite werden für Großkunden, die aus der Versicherungspflicht herausgenommen sind, und andere nichtversicherte Kunden vergeben. Die Beantragung der Limitvergabe erfolgt zeitnah und wird im Rahmen des zentralen Debitoren-Managements 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 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.

Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir für den überwiegenden Teil der variabel verzinslichen Darlehensverpflichtungen Zinsderivate ein. Der Abschluss erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG.

Abwertungsrisiken

Auf Grundlage der IFRS-Bilanzierungsregeln führt LEONI Werthaltigkeitsprüfungen für langfristige Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerte durch, wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Für Geschäfts- und Firmenwerte wird mindestens einmal jährlich eine Überprüfung vorgenommen. Eine Erhöhung des Abzinsungsfaktors und/oder eine Verschlechterung der Ertragsaussichten lassen das Abwertungsrisiko steigen.

Währungsrisiken

Obwohl wir hauptsächlich Geschäfte in Euro oder in 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 daraus resultierende Risiken im Währungsbereich. Der Abschluss von **Sicherungsgeschäften** erfolgt in Abstimmung mit den bestehenden Grundgeschäften sowie den geplanten Transaktionen.

Die Auswahl der einzusetzenden Sicherungsinstrumente erfolgt regelmäßig nach eingehenden Analysen des abzusichernden Grundgeschäftes. 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.

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. Details über diese Finanzrisiken enthält der [➤ Anhang](#).

[➤ Konzernanhang
Seite 178](#)

Compliance- und Haftungsrisiken

Um Compliance-Risiken zu vermeiden hat LEONI ein wirksames [➤ Compliance-Management-System](#) installiert. Im Einzelfall bergen Exportkontroll-Verordnungen, wie etwa die laufend aktualisierten Boykott- und Embargolisten, das Risiko einer Regelüberschreitung. Um dies zu vermeiden, finden permanent Prüfungen, z.B. über die IT-Systeme, und Schulungen der Verantwortlichen für die Exportkontrolle statt. Dies gilt im gleichen Maße auch für das Kartellrecht und die Anti-Korruptionsprävention.

[➤ Compliance-
Management-System
Seite 106](#)

LEONI ist seit dem 24. Februar 2010 von internationalen, **kartellrechtlichen Untersuchungen** im Automobilzulieferbereich in verschiedenen Standorten betroffen. LEONI kooperiert mit den ermittelnden Stellen und unterstützt deren Arbeit. Mitte des Geschäftsjahres 2010 wurden von den ermittelnden Stellen Informationen und Auskünfte bei LEONI eingeholt. Seitdem gab es keine weiteren Anfragen.

LEONI-Produkte werden überwiegend für technisch anspruchsvolle Erzeugnisse oder Anlagen mit hohen Sicherheitsstandards verwendet. 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), ISO 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.

Umweltrisiken

Umweltrisiken sind aufgrund der bei LEONI eingesetzten Produktionsverfahren nahezu auszuschließen. Da ökologisch belastende Produktionsmittel nur im Ausnahmefall verwendet werden, können vorbeugende Maßnahmen gezielt und mit vergleichsweise wenig Aufwand getroffen werden. Zudem lassen wir von Anfang an die entsprechende Sorgfalt walten.

Gesamtrisiko

Im Geschäftsjahr 2010 hat sich die Risikosituation parallel zur weltweiten konjunkturellen Erholung etwas entspannt. So ist etwa das Kundenausfallrisiko wieder auf das Vorkrisenniveau zurückgegangen. Stark gestiegen ist das Länderrisiko in Nordafrika. Insgesamt sind die beschriebenen Risiken für den LEONI-Konzern aus heutiger Sicht beherrschbar und gefährden nicht den Fortbestand des Unternehmens.

Darstellung der Chancen

Der LEONI-Konzern verfügt in vielen Bereichen über Chancen, sich besser als geplant zu entwickeln. Nachfolgend werden die wesentlichen Chancen dargestellt, die sich aus externen Faktoren sowie aus der Strategie und den operativen Stärken von LEONI ergeben.

Chancen aus externen Faktoren

Grundsätzlich besteht für LEONI die Chance, durch eine bessere **Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes** und darauf aufbauend eine stärkere Nachfrage in den bearbeiteten Märkten höhere Umsätze zu erzielen. In den für uns wichtigen Märkten erwarten wir weltweit ein nachhaltig stabiles Wachstum und einen besonders guten Verlauf in den BRIC-Staaten. Darüber hinaus würde sich eine günstigere Entwicklung der Rohstoffpreise positiv auf die Materialkostenquote und damit auf die Margen auswirken.

Auch aus neuen **technologischen und gesellschaftlichen Trends** ergeben sich für LEONI Chancen.

In der Automobilindustrie zählen dazu die zunehmende Bedeutung von Hybrid- und Elektroantrieben sowie von Elektrik- und Elektronik-Innovationen im Fahrzeugbau. Positive Auswirkungen wird auch der Trend zu Green Technology und Energieeinsparung haben, der in nahezu allen unseren Märkten eine immer größere Rolle spielt. Generell eröffnen die für LEONI wichtigen globalen Trends – Mobilität, Urbanisierung, Umweltbewusstsein & Ressourcenknappheit, Demografischer Wandel, Globalisierung sowie Industrialisierung & Automatisierung – dem Unternehmen auf vielen Gebieten zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten.

Von veränderten **gesetzlichen Regelungen** könnte LEONI ebenfalls profitieren. So käme die verstärkte staatliche Förderung umweltfreundlicher Technologien Herstellern von entsprechenden Produkten und damit auch Zulieferern wie LEONI zugute. Veränderte steuerliche Rahmenbedingungen könnten eine geringere Besteuerung und damit höhere Unternehmensgewinne nach sich ziehen.

Chancen aus der Unternehmensstrategie und aus eigenen Stärken

Seine strategische Ausrichtung und operativen Stärken eröffnen dem LEONI-Konzern Chancen, um von positiven Entwicklungen in den wichtigen Märkten stärker zu profitieren als geplant. Folgende Faktoren bilden die Grundlage dafür:

- Der LEONI-Konzern hat in seinen wichtigsten Kernmärkten eine **europaweit führende Position** und ist nach der Umsetzung des in der Krise initiierten konsequenten Kostensenkungsprogramms sehr schlank und effizient aufgestellt. Zudem ist ein Großteil der Fertigung in den kostensensitiven Produktbereichen in Low-Cost-Regionen angesiedelt.

- Unsere **große internationale Präsenz** mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion sowie das breite, internationale Kundenportfolio ermöglichen es LEONI, weltweit von positiven Marktentwicklungen zu profitieren.
- LEONI fokussiert sich klar auf **Kernprodukte und -märkte**, verfügt entlang der gesamten Wertschöpfungskette über eine durchgehend hohe Kompetenz und deckt ein breites Technologieportfolio ab. Die daraus resultierende starke Wettbewerbsposition verbessert unsere Wachstumschancen.
- Aufgrund der Zusammenarbeit der beiden Unternehmensbereiche in einer **aufeinander aufbauenden Wertschöpfungskette** entstehen Synergien, die LEONI nicht nur Kostensenkungs-, sondern auch Expansionspotenziale bieten. Beispielsweise eröffnet die neu gegründete Business Unit Electromobility, in die beide Unternehmensbereiche ihr spezialisiertes Know-how einbringen, gute Möglichkeiten in diesem Zukunftsmarkt.
- Unsere strategischen Ziele, insbesondere die Ausweitung des System- sowie des Non-automotive-Geschäfts, sind konsequent auf weiteres Wachstum ausgerichtet.

Für die beiden Unternehmensbereiche bestehen darüber hinaus folgende spezifische Chancen:

Der Unternehmensbereich Wiring Systems

- kann durch sein internationales Produktionsnetzwerk mit Standorten in den expansionsstarken Regionen China, Indien und Russland überdurchschnittlich von der Entwicklung in diesen Ländern profitieren. Die Basis dafür bildet die erwartete kontinuierliche Zunahme der weltweiten Fahrzeugproduktion mit besonders hohen Steigerungsraten in den Emerging Markets und einer verstärkten Internationalisierung der europäischen Fahrzeughersteller. Die konsequente Optimierung des Produktionsnetzwerks im Sinne der Kostenführerschaft verbessert ferner die Ertragskraft des Unternehmensbereichs.
- hat die Möglichkeit, über erweiterte Kompetenzen zusätzliche Aufträge zu gewinnen – beispielsweise mit wegweisenden technologischen Entwicklungen im Leichtbau oder im Komponentenbereich.
- könnte durch eine weiter vereinheitlichte Bordnetzarchitektur Skaleneffekte erreichen, die sich günstig auf die Ertragslage auswirken.

Im Unternehmensbereich **Wire & Cable Solutions** sehen wir neue Geschäftspotenziale insbesondere

- in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten mit Schwerpunkten in Asien und dem NAFTA-Raum,
- durch Produkt-, Werkstoff- oder Technologieinnovationen vor allem in den Bereichen halogenfreie und flammwidrige Kabel, Miniaturisierung, Lichtwellenleiter- und Hochfrequenzkabel,
- über verstärktes Engagement in den Märkten für erneuerbare Energien – insbesondere der Wasser-, Wind- und Solarenergie – Medizintechnik, Mobilität und Sensorik,
- durch den Ausbau des Systemgeschäfts.

SWOT-Analyse

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der wesentlichen Stärken und Schwächen von LEONI:

SWOT-Analyse

Unternehmensspezifisch

Stärken

Führende Position in den wichtigsten Kernmärkten in Europa

Starke internationale Präsenz mit Vertrieb, Entwicklung und Produktion

Durchgehende Kompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungstiefe und breites Technologie-Portfolio

Breites, internationales Kundenportfolio

Hoher Low-Cost-Anteil in den kostensensitiven Produktbereichen

Klare Fokussierung auf Kernprodukte und Kernmärkte

Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien

Schwächen

Noch geringer Marktanteil in den Emerging Markets (Brasilien, Indien, Russland, China)

Starke Abhängigkeit von globalen Automobilmärkten, insbesondere Europa

Marktspezifisch

Chancen

Mittelfristig nachhaltig stabiles Marktwachstum weltweit

Starkes Marktwachstum in den BRIC-Staaten

Technologiewandel zum Hybrid- und E-Antrieb

Innovation bei Elektrik und Elektronik im Fahrzeugbau

Trend zu „Green Technology“ und Energieeinsparung

Ausweitung Systemgeschäft

Ausweitung Non-automotive-Geschäft

Risiken

Hoher Preisdruck der OEMs

Anstieg der Rohstoffpreise

Lohnkostenentwicklung in Low-Cost-Ländern

Politische Risiken in Low-Cost-Ländern

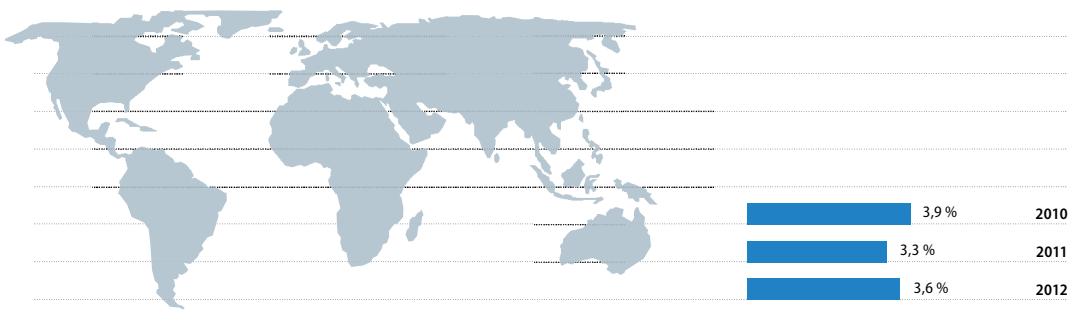
Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach der überraschend schnellen und starken Erholung im Jahr 2010 gehen die meisten Konjunkturforscher davon aus, dass die Weltwirtschaft 2011 zwar weiter wachsen wird, die Dynamik aber nachlässt. So rechnet beispielsweise die Weltbank mit einer Zunahme des globalen Bruttoinlandsprodukts von nur noch etwa 3,3 Prozent nach 3,9 Prozent. Hauptgrund für die rückläufigen Zuwachsraten sind die vielerorts auslaufenden Konjunkturprogramme. Durch das geringere Wachstum steigen die Risiken: Nach Ansicht der Weltbank ist es fraglich, ob die von der Krise besonders betroffenen Wirtschaftssektoren ihre Probleme in den Griff bekommen und ob die Arbeitslosigkeit weiter abgebaut werden kann.

Reales Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts

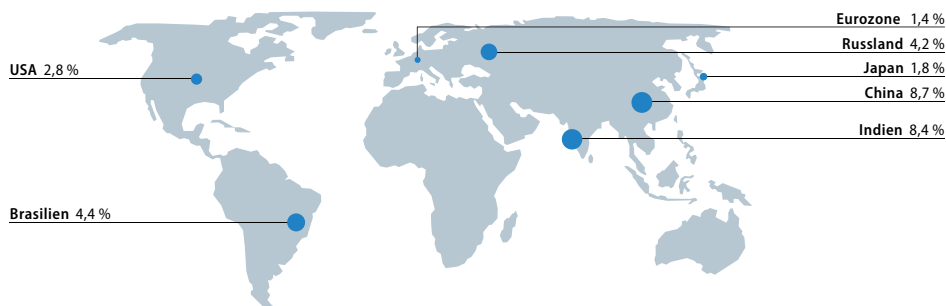
Quelle: Weltbank (Schätzung)



Regional betrachtet dürften 2011 die Entwicklungs- und Schwellenländer erneut am stärksten zulegen: Die Weltbank geht für diese Ländergruppe insgesamt von einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um rund 6 Prozent aus. An der Spitze werden dabei wieder China mit einem Plus von ca. 8,7 Prozent und Indien mit etwa 8,4 Prozent liegen. In Lateinamerika erwartet man eine Zunahme um rund 4 Prozent. Deutlich niedriger dürften die Wachstumsraten in den entwickelten Industrienationen ausfallen: So prognostiziert die Weltbank für die USA einen Anstieg um 2,8 Prozent und für die Eurozone um 1,4 Prozent. Für Deutschland geht die Bundesregierung in ihrem im Januar 2011 veröffentlichten Jahreswirtschaftsbericht von einem Wachstum von 2,3 Prozent aus.

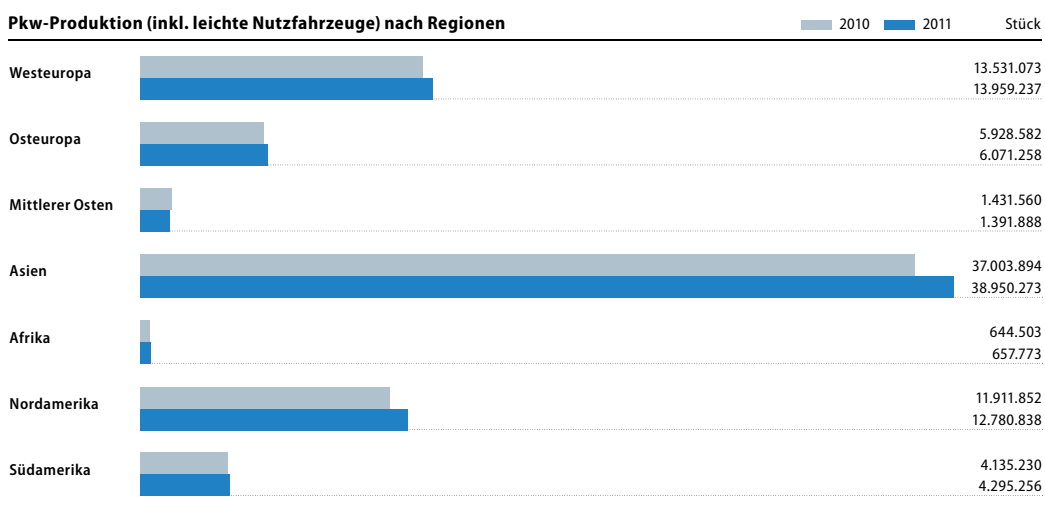
Wachstum des Bruttoinlandsprodukts 2011 in ausgewählten Regionen

Quelle: Weltbank (Schätzung)



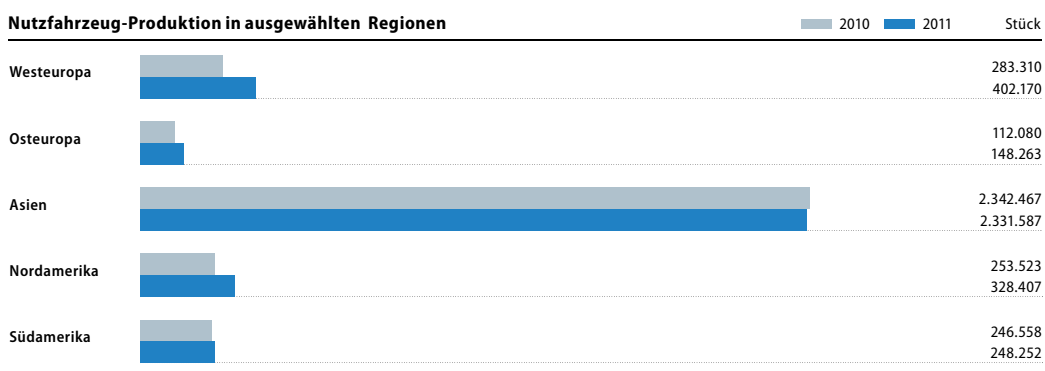
Branchenkonjunktur

Die internationale **Automobilindustrie** wird 2011 voraussichtlich erneut wachsen, wenn auch mit etwas weniger Dynamik als 2010. Dabei dürfte sich die Nachfrage weiter in die BRIC-Staaten verschieben. Prognosen des Marktforschungsinstituts IHS Global Insight zufolge werden im laufenden Jahr mit 78,1 Millionen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen rund 5 Prozent mehr Fahrzeuge gefertigt als 2010. Zunehmen wird die Produktion vor allem in Asien.



Quelle: IHS Global Insight, Schätzung

In der **Nutzfahrzeugindustrie** ist die Situation vergleichbar: Weltweit werden laut IHS Global Insight 7 Prozent mehr schwere Fahrzeuge hergestellt, wobei der Schwerpunkt eindeutig in Asien liegt.



Quelle: IHS Global Insight, Schätzung

Die deutsche **Elektroindustrie** wird nach Schätzungen des Fachverbands ZVEI 2011 ein Umsatzplus von 7 bis 8 Prozent erzielen. Wachstumstreiber werden die fahrzeugnahe Elektrik, die Automation und das Thema Energieeffizienz sein. Mittelfristig sieht der ZVEI auch die **Elektromobilität** als wichtiges Thema. Für die Hersteller von **Haus- und Elektrogeräten** rechnet der Verband dieses Jahr mit einem weiteren Exportzuwachs und einem stabilen Inlandsgeschäft.

Das Geschäft mit **Unterhaltungselektronik** wird im laufenden Jahr nach Angaben der Branchenorganisation CEA um rund 10 Prozent zulegen. Dabei werden die höchsten Steigerungsraten in Westeuropa erwartet – noch vor China und den USA. Das prognostizierte Plus entsteht vor allem bei mobilen Computern und internetfähigen Mobiltelefonen, weniger bei klassischer Unterhaltungselektronik wie TV-Geräten. Die weltweiten Märkte für **Informationstechnologie** und **Telekommunikation** sollen laut BITKOM um 5 Prozent wachsen – mit hoher Dynamik in den BRIC-Staaten.

Für den deutschen **Maschinenbau** ist der Branchenverband VDMA zuversichtlich, 2011 ein Produktionsplus von etwa 8 Prozent zu erreichen. Die **Medizintechnikindustrie** kann dank der demografischen Entwicklung in den Industrieländern nach Prognosen des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts kontinuierlich wachsen. In den Schwellenländern dürfte die Nachfrage nach medizinischen Geräten bis 2020 jährlich um mindestens 9 Prozent zunehmen und in den Industrieländern um mindestens 3 Prozent.

Langfristig zuversichtlich ist auch die **Solarenergiebranche**: Der BSW-Solar rechnet damit, dass in Deutschland trotz Förderkürzungen bis 2020 rund 10 Prozent des Strombedarfs mit Photovoltaik gedeckt werden. Derzeit hat die Solarenergie einen Anteil von 2 Prozent. **Grüne Technologien** werden auch international weiter an Bedeutung gewinnen. Eine Schlüsselrolle könnte dabei China zukommen, das in seinem jüngsten Fünfjahresplan für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung unter anderem erneuerbaren Energien und dem Elektroauto Priorität einräumt.

Geschäftsverlauf und künftige Ausrichtung

Entwicklung des LEONI-Konzerns

LEONI wird im laufenden Jahr erneut stärker als seine wichtigsten Märkte expandieren. Die Basis dafür bildet unsere sehr gute und in vielen Fällen führende Marktposition. Besonderes Potenzial sehen wir in den BRIC-Staaten sowie im Bereich Elektromobilität. Der **Konzernumsatz** sollte 2011 aus heutiger Sicht auf mehr als 3,1 Mrd. € steigen und damit ein neues Rekordniveau erreichen. Hierzu werden beide Unternehmensbereiche mit einem soliden Wachstum beitragen.

Die wesentlichen **Aufwandspositionen** dürften sich unterproportional zum Umsatz entwickeln, da wir im laufenden Jahr mit weiteren positiven Skaleneffekten sowie Auswirkungen aus den eingeleiteten Strukturverbesserungen rechnen. Außerdem stehen 2011 weniger Vorleistungen für Neuaufträge und keine größeren Restrukturierungsmaßnahmen an.

Beim **Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern** erwarten wir deshalb im laufenden Jahr einen deutlich überproportionalen Anstieg auf einen neuen Höchstwert von rund 170 Mio. €. Das entspricht einer **EBIT-Marge** von etwa 5,5 Prozent.

Zu den wesentlichen **Prämissen** für diese Planung zählt, dass die für uns wichtigen Märkte, insbesondere die Automobilindustrie, 2011 wie prognostiziert wachsen. Ferner gehen wir davon aus, dass sich die politische Lage in Nordafrika weiter normalisiert und die daraus resultierenden Zusatzkosten überschaubar bleiben. Für den Kupferpreis haben wir ein Niveau von 6 – 7 € je Kilogramm angesetzt.

Ziele des LEONI-Konzerns

	Ist 2010	Plan 2011
Konzernumsatz	2955,7 Mio. €	über 3.100 Mio. €
Konzern-EBIT	130,7 Mio. €	ca. 170 Mio. €
Return on Sales	4,4 %	ca. 5,5 %
Return on Capital Employed	13,9 %	ca. 17,0 %
Free Cashflow *	50,7 Mio. €	ca. 80 Mio. €


* vor Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2012 rechnen wir in beiden Unternehmensbereichen und folglich auch im LEONI-Konzern mit einer Fortsetzung der positiven Entwicklung. Der Konzernumsatz sollte dann auf rund 3,4 Mrd. € wachsen. Beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erwarten wir eine erhebliche Steigerung.

Die **Geschäftspolitik** und die nicht finanziellen Ziele von LEONI werden sich 2011 und 2012 nicht grundsätzlich verändern. Wir setzen unsere ertragsorientierte Wachstumsstrategie mit dem Ziel einer überdurchschnittlichen Ergebnisentwicklung fort (→ Strategie). Unsere **Technologien und Prozesse** werden auch künftig kontinuierlich optimiert, um die Kostenstrukturen weiter zu verbessern und unsere Systemkompetenz zu steigern. Die **Dividendenpolitik**, die grundsätzlich die Ausschüttung von einem Drittel des Jahresüberschusses vorsieht, bleibt ebenfalls unverändert.

→ Strategie
Seite 57

Entwicklung des Unternehmensbereichs Wiring Systems

Umsatz Wiring Systems		Mio. €
Ist 2010		1.634,2
Ziel 2011		ca. 1.700,0

Ergebnis Wiring Systems		Mio. €
Ist 2010		74,3
Ziel 2011		ca. 90,0

Der Unternehmensbereich Wiring Systems wird seinen Außenumsatz 2011 voraussichtlich auf rund 1,7 Mrd. € ausweiten und damit ebenfalls einen neuen Spitzenwert erzielen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern wird aus heutiger Sicht überproportional zum Umsatz auf rund 90 Mio. € zulegen, gestützt auf die schlankere Aufstellung seit der erfolgreichen Umsetzung des Kostensenkungsprogramms. 2012 ist von einem ähnlich guten Verlauf auszugehen.

In vielen wichtigen regionalen **Absatzmärkten** können wir bereits durch den vorhandenen Auftragsbestand aus der Automobilindustrie erheblich wachsen: So dürfte sich der Umsatz in China und in Russland bis 2012 etwa verdoppeln. In Indien rechnen wir nach dem Start der Serienproduktion mit einem

dynamischen Anstieg des Geschäftsvolumens auf einen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag. Für Europa ist bis 2012 immerhin von 10 Prozent Zuwachs auszugehen. Neben der intensiven Bearbeitung dieser bestehenden Märkte planen wir, unsere Aktivitäten in der Mercosur-Region zu stärken.

Im Nutzfahrzeugbereich werden wir den Umsatz in Europa voraussichtlich kontinuierlich vergrößern und gehen von einer weiteren Erholung des Geschäfts in den USA aus. Verbessern wollen wir unsere Stellung in diesem Segment vor allem in Asien.

Das **Produktprogramm** des Unternehmensbereichs Wiring Systems wird auch in Zukunft zielgerichtet ausgebaut. Geplant sind weitere Ergänzungen in den Bereichen Komponenten sowie kleinere Spezialkabelsätze, beispielsweise für Antennen. Aus technologischer Sicht kommt dem Einsatz querschnittsreduzierter Kabel künftig eine deutlich wichtigere Rolle zu. Dies resultiert zum einen aus dem Wunsch unserer Kunden nach geringerem Gewicht und damit weniger Emissionen, zum anderen aus den kontinuierlich steigenden Rohstoffpreisen, beispielsweise für Kupfer. Darüber hinaus werden wir das bestehende Angebotsprogramm weiter optimieren, das Innovationsmanagement ausbauen und die Prozessautomatisierung vorantreiben.

Besonders hohes Potenzial sehen wir für unsere divisionsübergreifende BU **Electromobility**. Im Jahr 2011 hoffen wir auf zwei oder drei größere Projekte im Bereich der alternativen Antriebstechniken. Der entsprechende Umsatz sollte bis 2014 auf ein Niveau im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich steigen. Im laufenden Jahr wird die Business Unit weitere Hochvoltanwendungen entwickeln und sich aktiv in den Standardisierungsprozess der Schnittstellen von Hochvoltkabeln und -steckern einbringen, da diese bislang meistens projektspezifisch sind. Auch an neuen Lösungen für die Ladeinfrastruktur wird gearbeitet.

Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions

Umsatz Wire & Cable Solutions		Mio. €
Ist 2010		1.321,5
Ziel 2011		ca. 1.400,0

Ergebnis Wire & Cable Solutions		Mio. €
Ist 2010		56,3
Ziel 2011		ca. 80,0

Der Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions rechnet 2011 mit einem weiteren Umsatzzuwachs auf rund 1,4 Mrd. €. Damit würden wir an den bisherigen Höchstwert aus dem Jahr 2008 anknüpfen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern dürfte dank unserer verbesserten Effizienz weit überproportional dazu auf etwa 80 Mio. € zunehmen. 2012 sollte sich die positive Entwicklung fortsetzen.

Zu den wichtigsten **Absatzregionen** wird neben Europa und Nordamerika künftig vor allem China zählen, das stetig an Bedeutung gewinnt. Aus diesem Grund soll unsere lokale Präsenz in China über die dafür geschaffene Business Area 2011 stark ausgebaut werden. Auch in Nordamerika wollen wir die Aktivitäten intensivieren, beispielsweise an unserem Standort in Kanada. Unterteilt nach Abnehmergruppen bleibt die Automobilindustrie der größte **Absatzmarkt**, der sich aus heutiger Sicht weiterhin positiv entwickeln wird, wobei sich das Expansionsniveau normalisieren dürfte. Auch seitens der Haus- und Elektrogeräteindustrie rechnen wir mit einer anhaltend guten Nachfrage. Die Erholung in der Investitionsgüterindustrie, beispielsweise in der Automatisierungstechnik, sollte sich fortsetzen, und die verbesserte Auftragslage im Projektgeschäft mit der petrochemischen Industrie weist darauf hin, dass sich dieses Marktsegment ebenfalls wieder

beleben wird. Wachstumspotenzial sehen wir auch in den Märkten für grüne Technologien, in denen LEONI präsent ist, also der Schienenverkehrstechnik, der Solar- und Windkraftenergie sowie dem gesamten Bereich Elektromobilität.

Unsere Chancen in diesen Märkten werden durch **neue Produkte und Dienstleistungen** zur Ergänzung des bestehenden Angebotsspektrums weiter verbessert. Zu den Innovationen, die 2011 präsentiert werden sollen, zählen unter anderem Sensor- und Datenleitungen für die Automobilindustrie, faseroptische Komponenten für die Sensorik und Messtechnik sowie verbesserte Highspeed-Komponenten für die Datenübertragung. Außerdem wird an neuen Werkstoffen und Anwendungen beispielsweise für den Einsatz in der Haus- und Elektrogerätekategorie, der Solar- und Windenergie oder der Telekommunikation gearbeitet.

Finanzlage und Investitionen

Es ist unser erklärtes Ziel, in den kommenden Jahren einen deutlich positiven **Free Cashflow** zu erzielen, um die Verschuldung des LEONI-Konzerns kontinuierlich zu senken. 2011 erwarten wir einen Free Cashflow von rund 80 Mio. €. Damit sollten wir die **Nettofinanzverschuldung** wie geplant auf unter 400 Mio. € reduzieren.

Für 2011 sind keine **Refinanzierungsmaßnahmen** notwendig. Die planmäßige Tilgung langfristiger Finanzschulden in Höhe von rund 110 Mio. € im Jahr 2012 wird aus dem operativen Cashflow und zum Teil aus den bestehenden Guthaben gespeist. Die Maßnahmen zur Refinanzierung der 2013 fälligen Anleihe bzw. des im gleichen Jahr fälligen Schuldscheindarlehens werden 2012 eingeleitet. LEONI plant im laufenden Jahr **Investitionen** im Gesamtvolumen von rund 140 bis 145 Mio. €. Damit werden sie etwa 20 Prozent über Abschreibungsniveau liegen. Auf den Unternehmensbereich **Wiring Systems** dürften circa 90 Mio. € entfallen. Dieser wird seine Kapazitäten entsprechend der bestehenden Wachstumsperspektiven vor allem in den Ländern China, Russland und Indien ausbauen und dort in den nächsten beiden Jahren Investitionen im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich tätigen. Gleichwohl stehen auch in Europa Investitionen für Modellwechsel und Neuanläufe sowie Ersatzbeschaffungsmaßnahmen an.

Das Investitionsbudget des Unternehmensbereichs **Wire & Cable Solutions** beläuft sich 2011 auf rund 50 Mio. €. Wir werden unter anderem unsere internationalen Kapazitäten für Spezialkabel für die Automobilindustrie weiter ausbauen. Generell wird die Internationalisierung weiter vorangetrieben.

Weitere Leistungsindikatoren

Die zunehmende Nachfrage und weltweite Verknappung von Kunststoffen dürfte im **Beschaffungsbereich** 2011 erneut zu Preissteigerungen führen. Insbesondere um die bei der Kabelfertigung wichtigen Sonderisolerwerkstoffe herrscht seit Ende 2010 ein regelrechter Verteilungskampf. LEONI wird deshalb das globale Lieferantenportfolio konsequent weiter ausbauen, um in den nächsten Jahren über ausreichend Rohstoffe für ein nachhaltiges Wachstum zu verfügen. Im Unternehmensbereich Wiring Systems werden wir unsere Einkaufsvolumina insbesondere bei weltweiten Aufträgen noch stärker bündeln, um günstigere Konditionen zu erzielen.

Im laufenden Geschäftsjahr wird sich die Zahl der **Mitarbeiter** konzernweit voraussichtlich etwa proportional zur Umsatzentwicklung erhöhen. Neueinstellungen planen wir vornehmlich in den ausländischen Produktionsbetrieben: Alleine an den Bordnetz-Standorten in den Wachstumsregionen China, Indien und Russland werden in den nächsten beiden Jahren rund 2.000 zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Aber auch in Deutschland wird sich die LEONI-Belegschaft etwas erhöhen.

Zur weiteren Verbesserung der konzernweiten **Qualitätssicherung** ist 2011 unter anderem geplant, das Qualitätsmanagement-System unseres koreanischen Joint Ventures Daeyeung an die LEONI-Standards anzupassen. Das Engagement im **Umweltschutz** wird ebenfalls vorangetrieben: Beispielsweise soll das Umweltmanagement-System des Unternehmensbereichs Wire & Cable Solutions ab 2011 auf dem Gebiet Energieeffizienz ausgebaut werden, um den Verbrauch zu senken. Ein neuer Umweltbericht für diesen Unternehmensbereich wird zudem die Auswirkungen unserer Aktivitäten auf die Natur und die Maßnahmen zur ihrer Verringerung dokumentieren. Auch am **Carbon Disclosure Project** wird LEONI 2011 wieder teilnehmen. Damit ermöglichen wir einen Vergleich unserer CO₂-Emissionen mit denen anderer Unternehmen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Der Vorstand geht davon aus, dass LEONI seinen profitablen Expansionskurs in den kommenden Jahren fortsetzen wird, sofern sich die Rahmenbedingungen wie prognostiziert entwickeln. Regional sehen wir besondere Chancen in China und Russland, technologisch vor allem im Bereich „Green Technology“ – insbesondere bei alternativen Fahrzeugantriebstechnologien. Durch unsere in vielen Bereichen führende Stellung sollte es möglich sein, beim Umsatz stärker zu wachsen als die wichtigsten Absatzmärkte. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern dürfte sich dank unserer kostenoptimierten Strukturen weiter überproportional verbessern. Außerdem werden aus heutiger Sicht keine nennenswerten Restrukturierungsaufwendungen anfallen. Damit kommen wir unseren Kernzielen – 7 Prozent Umsatzrendite und 20 Prozent Return on Capital Employed – näher. Trotz eines ambitionierten Investitionsprogramms rechnen wir künftig mit deutlich positiven Free Cashflows, sodass wir auch die Nettofinanzverschuldung wie geplant weiter verringern können.

Nürnberg, 24. Februar 2011

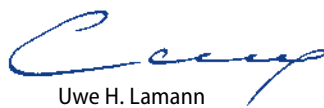
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	123
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	124
Konzern-Kapitalflussrechnung	125
Konzern-Bilanz	126
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	127
Konzernanhang	128
Konsolidierungskreis	198
Bestätigungsvermerk	200
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	201

• Netzanschlussleitungen

Unser Angebot an Netzanschlussleitungen erfüllt die aktuellen Umweltaforderungen wie Halogen- oder Phtalatfreiheit. Bei den Steckerleitungen hat LEONI ein hochwertiges Leistungsangebot und ist einer der führenden Hersteller weltweit.



LEONI AG Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2010	2009
Umsatzerlöse				2.955.671	2.160.117
Umsatzkosten				-2.438.148	-1.882.944
Bruttoergebnis vom Umsatz				517.523	277.173
Vertriebskosten				-160.516	-144.693
Allgemeine Verwaltungskosten				-144.312	-123.898
Forschungs- und Entwicklungskosten				-75.927	-71.068
Sonstige betriebliche Erträge			[6] [7]	20.735	11.909
Sonstige betriebliche Aufwendungen			[6]	-27.690	-64.808
Aufwendungen / Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen			[17]	911	-934
EBIT				130.724	-116.319
Finanzerträge			[8]	786	1.899
Finanzaufwendungen			[8]	-42.981	-42.456
Sonstiges Beteiligungsergebnis				1.070	-433
Ergebnis vor Steuern				89.599	-157.309
Ertragsteuern			[9]	-22.353	19.228
Konzernüberschuss / -fehlbetrag				67.246	-138.081
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens				67.080	-138.137
Anteile ohne beherrschenden Einfluss				166	56
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in Euro			[29]	2,26	-5,04
Durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert und verwässert)			[29]	29.700.000	27.432.734

LEONI AG Konzern-Gesamtergebnisrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	Anhang	2010	2009
Konzernüberschuss /-fehlbetrag				67.246	-138.081
Sonstiges Ergebnis					
Differenzen aus der Währungsumrechnung					
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne		41.598	4.246
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		184	-630
		Summe Differenzen aus der Währungsumrechnung		41.782	3.616
Marktbewertung von Wertpapieren					
		In der laufenden Periode entstandene Verluste / Gewinne		-115	749
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		-634	0
		Summe Marktbewertung von Wertpapieren		-749	749
Cashflow Hedges					
		In der laufenden Periode entstandene Gewinne/Verluste		3.284	-3.354
		Abzüglich Umbuchungen in die Gewinn- und Verlustrechnung		-918	25.304
		Abzüglich Umbuchungen in die Bilanz		-50	0
		Summe Cashflow Hedges		2.316	21.950
Anteil des sonstigen Ergebnisses, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt				2.748	1.341
davon: aus der Währungsumrechnung 2.806 T€ (Vorjahr: 1.341 T€)					
aus der Marktbewertung von Wertpapieren -58 T€ (Vorjahr: 0 T€)					
Steuerliche Effekte auf Bestandteile des sonstigen Ergebnisses			[10]	-1.056	-3.470
Sonstiges Ergebnis			[10]	45.041	24.186
Gesamtergebnis				112.287	-113.895
davon: Anteilseigner des Mutterunternehmens				111.924	-113.985
Anteile ohne beherrschenden Einfluss				363	90

LEONI AG Konzern-Kapitalflussrechnung

[T€]	nach IFRS	01.01. bis 31.12.	2010	2009
Konzernüberschuss / -fehlbetrag			67.246	-138.081
Überleitung zum Mittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit:				
Ertragsteuern			22.353	-19.228
Zinsergebnis			41.427	40.698
Dividendenerträge			-459	-458
Abschreibungen			110.282	111.457
Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte			4.833	10.110
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			-911	1.825
Gewinn aus Unternehmenserwerb			-718	0
Ergebnis aus Anlagenabgängen (Gewinn)/Verlust			999	171
Verlust aus dem Verkauf von Tochterunternehmen			3.112	0
Veränderung der betrieblichen Vermögenswerte und Schulden, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen				
Veränderung der Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerte			-70.504	13.770
Veränderung der Vorräte			-107.930	52.766
Veränderung der sonstigen Vermögenswerte			-19.521	-7.252
Veränderung der Rückstellungen			-30.837	43.999
Veränderung der Verbindlichkeiten			175.003	12.945
Gezahlte Ertragsteuern / erhaltene Erstattungen			-15.957	991
Gezahlte Zinsen			-37.222	-36.623
Erhaltene Zinsen			642	1.235
Erhaltene Dividendenzahlungen			459	458
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit			142.297	88.783
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen			-102.053	-88.141
Akquisitionen von Tochterunternehmen abzüglich übernommener Finanzmittel			-3.905	-324
davon: Kaufpreis -3.992 T€ (Vorjahr: -426 T€)				
Übernommene Finanzmittel 87 T€ (Vorjahr: 102 T€)				
Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss			0	-15
Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte			-302	-290
Einzahlungen aus Anlagenabgängen			4.765	1.770
Erlöse aus dem Verkauf von Anteilspapieren			5.990	0
Erlöse aus dem Verkauf von Tochterunternehmen abzüglich abgegebener Finanzmittel			-7	0
davon: Verkaufserlöse 97 T€ (Vorjahr: 0 T€)				
Abgegebene Finanzmittel 104 T€ (Vorjahr: 0 T€)				
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit			-95.512	-87.000
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden			38.486	41.498
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden			-36.238	-72.003
Verkauf eigener Aktien			0	40.237
Gezahlte Dividenden der LEONI AG			0	-5.346
Gezahlte Dividenden Anteile ohne beherrschenden Einfluss			-198	0
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit			2.050	4.386
Abnahme des Finanzmittelbestandes			48.835	6.169
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes			4.321	1.246
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode			141.087	133.672
Finanzmittelbestand am Ende der Periode			194.243	141.087

LEONI AG Konzern-Bilanz

Aktiva [T€]	nach IFRS	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			194.243	141.087
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte		[11]	404.762	336.048*
Sonstige Vermögenswerte		[12]	77.806	60.093
Ertragsteuerforderungen			7.492	12.307
Vorräte		[13]	402.001	294.538
Summe kurzfristige Vermögenswerte			1.086.304	844.073
Sachanlagevermögen		[14]	585.613	554.144
Immaterielle Vermögenswerte		[15]	73.194	92.395
Geschäfts- oder Firmenwerte		[16]	150.810	150.028
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		[17]	29.695	26.060
Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen		[11]	38.445	38.063*
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		[18]	5.670	10.979
Latente Steuern		[9]	34.348	27.671
Sonstige Vermögenswerte		[19]	13.299	11.563
Summe langfristige Vermögenswerte			931.074	910.903
Summe Aktiva			2.017.378	1.754.976
Passiva [T€]	nach IFRS	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristiger Anteil an langfristigen Krediten		[20]	48.974	56.894
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere finanzielle Verbindlichkeiten		[21]	533.805	402.217
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern			32.042	27.142
Kurzfristige andere Verbindlichkeiten		[22]	123.026	103.567
Rückstellungen		[23]	53.677	74.169
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten			791.524	663.989
Langfristige Finanzschulden		[20]	589.827	579.560
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten			16.269	16.704
Langfristige andere Verbindlichkeiten			18.592	3.877
Pensionsrückstellungen		[24]	43.144	49.631
Sonstige Rückstellungen		[23]	28.404	27.554
Latente Steuern		[9]	48.458	44.535
Summe langfristige Verbindlichkeiten			744.694	721.861
Gezeichnetes Kapital		[25]	29.700	29.700
Kapitalrücklage		[25]	181.961	181.961
Gewinnrücklagen		[25]	237.718	170.638
Kumuliertes sonstiges Ergebnis			30.751	-14.093
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			480.130	368.206
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		[25]	1.030	920
Summe Eigenkapital			481.160	369.126
Summe Passiva			2.017.378	1.754.976

* Vorjahresvergleichswerte wurden angepasst. Siehe Textziffer 2 im Anhang.

LEONI AG Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

[T€]	Erfolgsneutrale Eigenkapitaländerungen									
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung von Wert-papieren	Cashflow Hedges	Auf die Anteilseigner-des Mutter-unternehmens entfallendes Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Summe
1. Januar 2009	29.700	170.381	-29.095	314.121	-8.166	0	-30.079	446.862	826	447.688
Konzernfehlbetrag				-138.137				-138.137	56	-138.081
Sonstiges Ergebnis					5.152	749	18.251	24.152	34	24.186
<i>Gesamtergebnis</i>								-113.985	90	-113.895
Abgang eigener Aktien		11.580	29.095					40.675		40.675
Dividendenzahlung				-5.346				-5.346		-5.346
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss									4	4
31. Dezember 2009	29.700	181.961	0	170.638	-3.014	749	-11.828	368.206	920	369.126
1. Januar 2010	29.700	181.961	0	170.638	-3.014	749	-11.828	368.206	920	369.126
Konzernüberschuss				67.080				67.080	166	67.246
Sonstiges Ergebnis					44.207	-807	1.444	44.844	197	45.041
<i>Gesamtergebnis</i>								111.924	363	112.287
Dividendenzahlung								0	-198	-198
Abgang Anteile ohne beherrschenden Einfluss									-55	-55
31. Dezember 2010	29.700	181.961	0	237.718	41.193	-58	-10.384	480.130	1.030	481.160

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 28 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 zum 31. Dezember 2010 wurde in Euro erstellt. Soweit nichts anderes vermerkt, 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 2010 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Vorjahres mit Ausnahme der erstmalig im Geschäftsjahr 2010 angewendeten neuen IFRS Vorschriften. Diese sind in der Textziffer 3 erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 wurde vom Vorstand am 24. Februar 2011 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 Beteiligungsquote 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 seit 1. Januar 2010 unter Anwendung der Vorschriften des überarbeiteten IFRS 3 (2008) 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“).

Unternehmenszusammenschlüsse und die Konsolidierung wurden bis zum 31. Dezember 2009 nach den bis dahin geltenden Regelungen des IFRS 3 (2004) und IAS 27 (2003) abgebildet. Dabei galten im Vergleich zu den oben beschriebenen Anforderungen, die im Berichtsjahr prospektiv angewandt wurden, folgende abweichende Grundsätze:

Direkt dem Unternehmenserwerb zuordenbare Transaktionskosten stellten einen Teil der Anschaffungskosten dar.

Eine bedingte Gegenleistung wurde nur dann erfasst, wenn der Konzern eine gegenwärtige Verpflichtung hatte, wenn mehr für einen Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als dagegen sprach und eine verlässliche Schätzung möglich war. Nachträgliche Anpassungen der bedingten Gegenleistung wirkten sich auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen erfolgte eine gesonderte Erfassung einzelner Erwerbsvorgänge. Ein zusätzlich erworbener Anteil wirkte sich nicht auf den Geschäfts- oder Firmenwert aus dem vorangegangenen Erwerbsvorgang aus.

Der Anteil ohne beherrschenden Einfluss – früher als Minderheitsanteile bezeichnet – wurde zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Tochterunternehmens zum Zeitwert bewertet. Ein Geschäfts- oder Firmenwert wurde nicht auf die Minderheitsanteile hochgerechnet, d.h. nur insoweit ausgewiesen, als er auf den Konzernanteil entfiel.

Verluste wurden den Minderheitsanteilen nur so lange zugeordnet, bis deren Saldo Null war. Übersteigende Verluste wurden dem Mutterunternehmen zugeordnet, außer in den Fällen, in denen die Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss waren bzw. die Minderheitsgesellschafter die Verpflichtung zum Verlustausgleich übernommen hatten.

Beim Erwerb von Minderheitsanteilen wurde entsprechend der „Parent-Entity-Extension-Methode“ die Differenz zwischen den Anschaffungskosten der Anteile und dem auf diese Anteile entfallenden Buchwert des Reinvermögens als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen.

Bei einem Beherrschungsverlust war die verbleibende Beteiligung in Höhe des entsprechenden Anteils am Reinvermögen zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlustes zu bilanzieren.

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 Bilanzierungsmethoden 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	31.12.2010	31.12.2009
Brasilien	Real	BRL	2,21020	2,49940
China	Renminbi Yuan	CNY	8,76970	9,76600
Großbritannien	Pfund	GBP	0,86300	0,89320
Korea	Won	KRW	1507,24140	1675,10880
Mexiko	Peso	MXN	16,44800	18,63760
Polen	Zloty	PLN	3,96750	4,13200
Rumänien	Leu	RON	4,28900	4,23930
Schweiz	Franc	CHF	1,24420	1,48860
USA	Dollar	USD	1,32820	1,43030

Jahresdurchschnittskurs			[1 Euro in Fremdwährungseinheiten]	
Land	Währung	ISO Code	31.12.2010	31.12.2009
Brasilien	Real	BRL	2,33723	2,80269
China	Renminbi Yuan	CNY	8,99697	9,53411
Großbritannien	Pfund	GBP	0,86021	0,89600
Korea	Won	KRW	1542,32635	1771,12910
Mexiko	Peso	MXN	16,83622	18,91978
Polen	Zloty	PLN	4,00295	4,33855
Rumänien	Leu	RON	4,21945	4,21812
Schweiz	Franc	CHF	1,37849	1,50712
USA	Dollar	USD	1,32967	1,39567

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.

Dividendenerträge 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 auftragspezifische 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	max. 12 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 Ausbucht 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. Bei Leasingvereinbarungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, gilt in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften von IFRIC 4 der 1. Januar 2005 als Zeitpunkt des Abschlusses dieser Leasingvereinbarung.

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.

Einzelne 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 Belieferungsrechte und als immaterielle Vermögenswerte aktivierte Entwicklungskosten entsprechend den erwarteten Umsätzen oder linear und andere immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert, in der Regel auf Null, ab. Bei den restlichen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um Softwarelizenzen mit einer Nutzungsdauer von 3 Jahren sowie um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Kundenbeziehungen mit Nutzungsdauern von 3 bis 19 Jahren und erworbener Technologie und Fertigungs-Know-how mit einer Nutzungsdauer von 6 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 für den beizulegenden Zeitwert.

Können den einzelnen Vermögenswerten keine eigenen, von anderen Vermögenswerten oder anderen Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig generierte 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 nutzungs-bereite 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 zugrunde liegende 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 2010 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 bestimmbaren 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 2010 noch im Vorjahr im Konzern vorhanden.

■ *Kredite und Forderungen*

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

Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen uneinbringlich sind oder die
Uneinbringlichkeit wahrscheinlich ist, wobei der Betrag der Wertberichtigung hinreichend genau er-
mittelbar sein muss. Ein Wertberichtigungsbedarf besteht bei Vorliegen objektiver Hinweise wie länger
anhaltender Zahlungsverzug, Einleitung von Zwangsmaßnahmen, drohender 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, wer-
den 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 verein-
nahmt 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 Verlust-
ereignisse 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 12 Monaten ein kontinuierlicher Wertverfall zu verzeichnen war. Bei den zur Veräußerung
verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden spätere Wertaufholungen grundsätzlich erfolgsneu-
tral 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 2010 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 ergebniswirksam 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.

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 erwarteten und tatsächlichen Ertrag aus dem Vermögen des Pensionsfonds bzw. dem Planvermögen („plan assets“) ergeben (versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste), werden ergebniswirksam über die durchschnittliche Restdienstzeit der betroffenen aktiven Mitarbeiter erfasst, soweit der Korridor von zehn Prozent des Barwerts der Pensionsverpflichtung („present value of Defined Benefit Obligation“- DBO) bzw. 10 Prozent des Zeitwertes des Planvermögens überschritten wird. Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderungen eines Pensionsplans unverfallbar sind, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort ergebniswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung korrigiert um noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste, abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands und abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand und dem 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 von Pensionsverpflichtungen sowie die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen 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 Versicherungsvertrag 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, berichtet wird. Unter den „sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen“ werden dabei im Wesentlichen nicht als Gewinnausschüttung vereinnahmte Ergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen 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, so dass 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 der 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 weitgehend 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 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. In wenigen Einzelfällen, z.B. wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert lag, wurde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anhand von Schätzungen von Sachverständigen und Erfahrungswerten ermittelt.

Bei den immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer handelt es sich ausschließlich um im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken. Der Buchwert am 31. Dezember 2010 betrug wie im Vorjahr: 1.877 T€. Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer hatten zum 31. Dezember 2010 einen Buchwert in Höhe von 71.317 T€ (Vorjahr: 90.518 T€). Die Sachanlagen standen zum 31. Dezember 2010 mit 585.613 T€ (Vorjahr: 554.144 T€) zu Buche. Die Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich am 31. Dezember 2010 auf 150.810 T€ (Vorjahr: 150.028 T€). Weitere Einzelheiten sind in den Textziffern 14, 15 und 16 zu finden.

Derivate, die im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen stehen und in den Anwendungsbereich des IAS 39 fallen, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Dieser wird anhand eines Discounted-Cash-Flow-Modells ermittelt, wobei die dabei zu schätzenden zukünftigen Cash-Flows aus der vom Management erstellten Fünf-Jahres-Planung abgeleitet werden. Wesentliche Planungsannahmen basieren auf den von den Automobilherstellern kommunizierten erwarteten Stückzahlen. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von den prognostizierten Abnahmemengen. Zudem ist der beizulegende Zeitwert stark abhängig von dem im Rahmen der Discounted-Cashflow-Methode verwendeten Diskontierungssatz. Zum 31. Dezember 2010 betrug der Buchwert der Derivate, die im Zusammenhang mit zukünftigen Unternehmenszusammenschlüssen stehen, 720 T€ (Vorjahr: 0 T€).

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 2010 belief sich der Buchwert der aktiven latenten Steuern auf 34.348 T€ (Vorjahr: 27.671 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, erwartete Erträge aus Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und die künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Für Altersversorgungsverpflichtungen wurde im Konzerndurchschnitt ein Abzinsungssatz von 4,54 Prozent unterstellt. Die Pensionsrückstellungen betragen am 31. Dezember 2010 43.144 T€ (Vorjahr: 49.631 T€). In Höhe von 11.303 T€ (Vorjahr: 8.711 T€) bestand am 31. Dezember 2010 ein Aktivposten aus dem Altersversorgungsplan in England. Weitere Einzelheiten sind in der Textziffer 24 dargestellt.

Angepasste Vorjahresinformationen

In der Konzernbilanz wurde eine Ausweisänderung der am Bilanzstichtag bestehenden Forderungen aus langfristigen Entwicklungsaufträgen vorgenommen und die entsprechende Vorjahresvergleichszahl zum 31. Dezember 2009 angepasst, um den Informationsgehalt des Konzernabschlusses zu erhöhen. Der Anteil an diesen Forderungen, dessen Zahlungseingang nach mehr als einem Jahr zu erwarten ist, wird separat in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2010 als langfristiger Vermögenswert gezeigt und nicht wie bisher innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Der kurzfristige Anteil ist nach wie vor in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten. Zum 31. Dezember 2009 sind infolge der Umgliederung die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um den offen ausgewiesenen Betrag des langfristigen Teils der Forderungen aus langfristigen Entwicklungsverträgen in Höhe von 38.063 T€ niedriger als beim bisherigen Ausweis.

[3] Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr erstmalig angewendete neue Rechnungslegungsvorschriften

- Der im Januar 2008 veröffentlichte überarbeitete Standard IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ (IFRS 3R) und der geänderte Standard IAS 27 „Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ (IAS 27A) sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen bzw. auf Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, bei denen der Erwerbszeitpunkt in Geschäftsjahren liegt, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Diese neuen bzw. geänderten Vorschriften wurden daher auf diesen Jahresabschluss angewendet. IFRS 3R führt Änderungen in der bilanziellen Behandlung von nach diesem Zeitpunkt stattfindenden Unternehmenszusammenschlüssen ein, die sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf die Ergebnisse des Berichtszeitraums, in dem ein Unternehmenserwerb erfolgt ist, und auf künftige Ergebnisse auswirken werden. IAS 27A schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, ohne Verlust der Beherrschung an dem Tochterunternehmen, als Eigenkapitaltransaktion bilanziert wird. Folglich wird aus einer solchen Transaktion weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust entstehen. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Mutterunternehmen und Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen bei Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Folgeänderungen ergaben sich zu IAS 7 „Kapitalflussrechnung“, IAS 12 „Ertragsteuern“, IAS 21 „Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“, IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“ und IAS 31 „Anteile an Joint Ventures“. Die neuen Vorschriften haben sich nur unwesentlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns im Berichtszeitraum ausgewirkt.
- IFRIC 17 „Distributions of Non-cash Assets to Owners“ wurde im November 2008 mit der Maßgabe veröffentlicht, die neuen Regelungen erstmalig für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, anzuwenden. Sie wurden daher auf diesen Konzernabschluss angewendet. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von Sachdividenden an Eigentümer. Danach ist eine Verbindlichkeit zur Sachdividendenausschüttung zu dem Zeitpunkt anzusetzen, ab dem die Ausschüttung nicht mehr im Ermessen des Unternehmens steht. Sie ist zum beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Sache zu bewerten. Zum Zeitpunkt der Ausschüttung der Sachdividende wird die Differenz zwischen dem Buchwert der zuvor berücksichtigten Dividendenverbindlichkeit und dem Buchwert der abgehenden Vermögenswerte erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Vorschrift hatte keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns, da keine Sachdividenden an die Eigentümer gewährt wurden.
- Die im August 2008 veröffentlichten Änderungen zu IAS 39 „Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung: Geeignete Sicherungsgeschäfte“ müssen erstmals für Geschäftsjahre angewendet werden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen und wurden daher auf diesen Konzernabschluss angewendet. Die Änderung konkretisiert, wie die in IAS 39 enthaltenen Prinzipien zur Abbildung von Sicherungsbeziehungen auf die Designation eines einseitigen Risikos in einem Grundgeschäft sowie auf die Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft anzuwenden sind. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Die Änderungen des IAS 39 hatten keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

- IFRIC 18 „Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden“ wurde im Januar 2009 veröffentlicht und schreibt die prospektive Anwendung der Interpretation auf Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden vor, die am oder nach dem 1. Juli 2009 getätigt wurden. IFRIC 18 wurde erst am 1. Dezember 2009 von der Europäischen Union mit einem abweichenden Datum für die erstmalige Anwendung anerkannt. Unternehmen in der Europäischen Union müssen diese Regelungen auf das erste nach dem 31. Oktober 2009 beginnende Geschäftsjahr anwenden und wurden daher auf diesen Konzernabschluss angewendet. Hintergrund der Interpretation sind Versorgungsunternehmen, denen von Kunden Vermögenswerte mit dem Zweck übertragen werden, den Kunden an ein Netz anzuschließen oder dem Kunden dauerhaften Zugang zur Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen zu gewähren. Die Interpretation stellt klar, dass der übertragene Sachwert die Definition des IFRS Rahmenkonzepts erfüllen muss, und regelt seine Erfassung und Bewertung beim erstmaligen Ansatz, die Identifizierung der einzeln abgrenzbaren Leistungen im Tausch gegen den übertragenen Vermögenswert, die Erfassung von Umsatzerlösen sowie die Übertragung von Zahlungsmitteln durch Kunden. Die neue Regelung hatte keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Der IASB hat im Juni 2009 eine Änderung von IFRS 2 „Shared-based Payment“ zum Anwendungsbereich und zur Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich im Konzern veröffentlicht. Die Änderungen von IFRS 2 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen. Sie hatten keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.
- Im April 2009 veröffentlichte der IASB den zweiten Omnibus-Standard mit Änderungen zu diversen Standards, die für am oder nach dem 1. Januar 2010 oder teilweise nach dem 1. Juli 2010 beginnende Geschäftsjahre gelten. Mit diesem Omnibus-Standard werden kleine, aber notwendige Änderungen in verschiedenen Standards zur Beseitigung von Inkonsistenzen und zur Klarstellung von Formulierungen vorgenommen. Eine in ihren Auswirkungen wesentliche Änderung stellt die Anpassung des Anwendungsbereiches des IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ im Zusammenhang mit Verträgen über Unternehmenszusammenschlüsse dar. Im IAS 39.2 (g) ist neu geregelt, dass ausschließlich Verträge, die keiner Vertragspartei einseitig das vertragliche Recht einräumen, das Zustandekommen des Unternehmenszusammenschlusses zu verhindern bzw. herbeizuführen, aus dem Anwendungsbereich des IAS 39 (Forwardverträge) ausgeschlossen sind. Zwischen dem Vertragsabschluss und dem tatsächlichen Unternehmenszusammenschluss dürfen lediglich noch Ereignisse liegen, deren Eintritt durch keine der Vertragsparteien kontrolliert werden kann. Optionsvereinbarungen und ggf. langfristige Forward-Verträge sind daher als Derivate nach IAS 39 zu bilanzieren. Die angepasste, prospektiv anzuwendende Regelung ist auf alle noch nicht erfüllten Verträge für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Durch diese Neuregelung waren im vorliegenden Konzernabschluss entsprechende Derivate zu bewerten und in der Bilanz anzusetzen. Der Ergebniseffekt betrug 720 T€. Die anderen Änderungen des Omnibus-Standards hatten keine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Zukünftige, neue Rechnungslegungsvorschriften

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

- Im Oktober 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Es wurde neu geregelt, dass bestimmte Bezugsrechte sowie Optionen und Optionsscheine in einer anderen Währung als der funktionalen Währung des Emittenten, auf dessen Eigenkapitalinstrumente sich diese Rechte beziehen, bilanziell nunmehr als Eigenkapital und nicht mehr als Verbindlichkeiten auszuweisen sind. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Die Regelung wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Im November 2009 veröffentlichte der IASB den IFRIC 19 „Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments“. IFRIC 19 regelt, dass Eigenkapitalinstrumente, die ein Kreditnehmer zur vollständigen oder partiellen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit an Kreditgeber ausgibt, als gezahltes Entgelt nach IAS 39 anzusehen sind und der Kreditnehmer die Verbindlichkeit entsprechend auszubuchen hat. Diese Eigenkapitalinstrumente sind zum beizulegenden Zeitwert oder – wenn dieser nicht ermittelbar ist – mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit zu bewerten. Die Regelungen von IFRIC 19 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Die Regelung wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Ebenfalls im November 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zum IFRIC 14 „Prepayments of a Minimum Funding Requirement“. Die Änderungen von IFRIC 14 regeln, dass Unternehmen, die Mindestfinanzierungsvorschriften bezüglich ihrer Pensionspläne unterliegen und Vorauszahlungen der Beiträge leisten, die diesen Anforderungen genügen, künftig den Nutzen hieraus als Vermögenswert darstellen können. Die Regelungen von IFRIC 14 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die Regelung wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Im November 2009 veröffentlichte der IASB eine Überarbeitung zum IAS 24 „Related Party Disclosures“. Die Änderungen umfassen eine Teilausnahme von den Angabepflichten des Standards für regierungsverbundene Unternehmen sowie eine Verdeutlichung der Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person. Die Regelungen von IAS 24 sind für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die neuen Regelungen werden voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.
- Im Mai 2010 veröffentlichte der IASB den dritten Omnibus-Standard zur Änderung verschiedener IFRS Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Der Sammelstandard sieht für jeden geänderten Standard eine eigene Übergangsregelung vor. Die Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2010 bzw. am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Die neuen Regelungen werden voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

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 „Financial Instruments“ 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. Der Standard ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des IFRS in der EU verschoben, um sich mehr Zeit für die Begutachtung der Ergebnisse des IASB Projekts zur Verbesserung der Bilanzierung von Finanzinstrumenten zu nehmen. 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. Die neuen Regelungen sind erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.
- Im Oktober 2010 hat der IASB Änderungen zu IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ veröffentlicht. Die Änderungen ermöglichen Nutzern von Finanzberichten einen besseren Einblick in Transaktionen zum Zwecke der Übertragung von Vermögenswerten (etwa Verbriefungen) einschließlich eines Einblicks in mögliche Auswirkungen der noch beim abgebenden Unternehmen verbliebenen Risiken. Mit den Änderungen werden auch zusätzliche Angaben gefordert, wenn ein unverhältnismäßig großer Anteil von Übertragungen rund um das Ende einer Berichtsperiode auftreten. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen.
- Im Dezember 2010 hat der IASB eine Änderung zu IAS 12 „Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets“ veröffentlicht. Durch die Änderung wird eine praktische Lösung für das Problem der Beurteilung, ob der Buchwert eines Vermögenswertes durch Nutzung oder durch Veräußerung realisiert wird, durch die Einführung einer widerlegbaren Vermutung, dass die Realisierung des Buchwerts im Normalfall durch Veräußerung erfolgt, gelöst. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

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. Nach dem derzeitigen Analysestand werden mit Ausnahme des IFRS 9 und des IFRS 7 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet. Hinsichtlich der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 9 und des IFRS 7 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns bzw. auf die Angabebefordernisse lässt der derzeitige Analysestand noch keine Aussage zu.

[4] Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der LEONI AG 19 inländische und 65 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		
	31.12.2010	31.12.2009
Inland	20	21
Ausland	65	68
Gesamt	85	89

Die beiden Akquisitionen, die in der Textziffer 5 näher beschrieben sind, führten nicht zu einer Veränderung der Anzahl der rechtlichen Einheiten im Konzern, da es sich im einen Fall um einen „asset-deal“ handelte und im anderen Fall die erworbene Gesellschaft RoMack Inc. auf eine bestehende Konzerngesellschaft verschmolzen wurde. Die gegründete japanische Gesellschaft LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K. sowie die deutsche LEONI Kabel Verwaltungs-GmbH sind in den Konsolidierungskreis aufgenommen worden. Sie gehören beide dem Segment Wire & Cable Solutions an. Weitere Zugänge gab es im Segment Wiring Systems durch die gegründete mexikanische Gesellschaft LEONI Wiring Systems de Hermosillo S.A. de C.V. und die gegründete indische Gesellschaft LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd.

Am 10. Dezember 2010 veräußerte LEONI im Rahmen der Neuorganisation bzw. Restrukturierung des Segments Wire & Cable Solutions alle Anteile an der österreichischen Tochtergesellschaft LEONI NBG Fiber Optics GmbH und an der niederländischen Vertriebsgesellschaft LEONI WCS Benelux B.V. Beide Gesellschaften des Segments Wire & Cable Solutions sind daher zum Veräußerungszeitpunkt aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Aus dem Verkauf resultierte ein Veräußerungsverlust in Höhe von 3.112 T€. Folgende Übersicht zeigt die aus dem Konzern abgegangenen Vermögenswerte und Schulden:

[T€]	Bei Verkauf abgegangen
Sachanlagen	376
Vorräte	1.648
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.042
Liquide Mittel	104
Sonstige Vermögenswerte	93
	4.263
Sonstige Verbindlichkeiten	530
Langfristige Finanzschulden	100
Pensionsrückstellungen	72
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	836
	1.537
Buchwert des Nettovermögens	2.726
Im Rahmen des Verkaufs eingegangene Verbindlichkeiten	483
Erhaltene Gegenleistungen	97
Veräußerungsverlust	3.112

Nachdem die Bordnetzfertigung am rumänischen Bordnetzstandort Mioveni im Jahr 2009 geschlossen wurde, ist die Gesellschaft LEONI Wirings Systems Mioveni S.R.L. im ersten Quartal 2010 aufgelöst worden und aus dem Konsolidierungskreis und dem Segment Wiring Systems ausgeschieden. Die Gesellschaften LEONI Automotives Cables GmbH und Kerpen Special Ltd. aus dem Segment Wire & Cable Solutions waren bereits seit längerer Zeit in Liquidation und sind nun aufgrund der erfolgten Löschung im Handelsregister auch formell aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

Durch konzerninterne Verschmelzungen sind im Geschäftsjahr 2010 einige Rechtseinheiten ausgeschieden: Im Segment Wire & Cable Solutions wurde die FiberTech GmbH Special Optical Fiber Technologies auf die LEONI Fiber Optics GmbH verschmolzen. Im Segment Wiring Systems wurden zwei tunesische Tochtergesellschaften, LEONI Wiring Systems Ez Zahra SA und LEONI Wiring Systems Mateur Sud SA, auf ihre tunesische Muttergesellschaft LEONI Wiring Systems Mateur Nord SA verschmolzen.

Bei den Gemeinschaftsunternehmen gab es im Geschäftsjahr 2010 einen Zugang und einen Abgang: Die koreanische Gesellschaft Daekyeung T&G Ltd. gründete die chinesische Tochtergesellschaft Daekyeung Electrical Systems (Jining) Co. Ltd. Die koreanische Gesellschaft DLS Co. Ltd. wurde auf ihre Schwestergesellschaft Daekyeung T&G Co. Ltd. verschmolzen.

Die vollständige Aufstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen zum 31. Dezember 2010 ist am Ende des Anhangs dargestellt.

[5] Akquisitionen von Tochterunternehmen und Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss

Im Geschäftsjahr 2010:

Aufgrund des Erhalts zusätzlicher Aufträge im Nutzfahrzeuggeschäft erwarb LEONI am 1. April 2010 Teile der Bordnetzfertigung von dem bisherigen Lieferanten AFL/AEES Group in Beius, Rumänien. Die zusätzlichen Aufträge werden pro Jahr im Durchschnitt Umsätze im einstelligen Millionen-Euro-Bereich für das Segment Wiring Systems generieren. Der Kaufpreis bzw. der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung für den übernommenen Geschäftsbetrieb betrug 531 T€ und entspricht dem Zahlungsmittelabfluss. Aus dem Unternehmenserwerb entstand ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasster Gewinn in Höhe von 718 T€, da im Kaufpreis etwaige zukünftig anfallende Aufwendungen und allgemeine Risiken antizipiert wurden, für die nach den IFRS-Regelungen zum Erwerbszeitpunkt keine Verbindlichkeiten oder Rückstellungen gebildet werden konnten. Die nachfolgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt:

[T€]	Bei Erwerb angesetzt
Sachanlagen	427
Vorräte	880
	1.307
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29
Rückstellungen	29
	58
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	1.249
Gewinn aus dem Erwerb	-718
Übertragene Gegenleistungen	531

Der Umsatzbeitrag des erworbenen Geschäftsbetriebs betrug 6.961 T€, der Beitrag zum Konzernüberschuss 263 T€. Hätte der Unternehmenserwerb zu Beginn des Geschäftsjahres stattgefunden, hätte der Konzernumsatz 2.956.821 T€ und der Konzernüberschuss 67.309 T€ betragen.

LEONI hat am 1. Juli 2010 alle Anteile an dem auf optische Fasertechnologien spezialisierten Unternehmen RoMack Inc. in den USA mit Sitz in Williamsburg, Virginia, erworben. Der Kaufpreis bzw. der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung betrug 3.461 T€, wobei in Höhe von 3.374 T€ Zahlungsmittel aus dem Konzern abgeflossen sind. Mit rund 40 Mitarbeitern erwirtschaftete die Firma einen Umsatz im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich. RoMack ist Spezialist für faseroptische Systemlösungen in Industrie und Wissenschaft und stellt hochentwickelte Produkte insbesondere für Luft- und Raumfahrt, optische Analytik, Wehrtechnik, Gerätemedizin und Industrielaser her.

Der Kauf erfolgt über die Tochtergesellschaft FiberTech USA Inc. im Segment Wire & Cable Solutions, die ihren Schwerpunkt auf lasermedizinischen Anwendungen hat. Mit RoMack ergänzt LEONI das eigene Portfolio und bietet künftig auf den Zielmärkten Nord- und Südamerika das vollständige Spektrum der Optischen Technologien aus einer Hand an. Die erworbene Gesellschaft wurde bereits auf die FiberTech USA Inc. verschmolzen. Zeitgleich wurde die FiberTech USA Inc. umbenannt in LEONI Fiber Optics Inc. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich nunmehr in Chandler, Arizona, im so genannten Optics Valley. Der Standort Williamsburg besteht mit seinen Bereichen Produktion, Forschung und Vertrieb weiterhin. Die nachfolgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbzeitpunkt. Aus dem Erwerb entstand ein Geschäfts- oder Firmenwert von 917 T€ für den erworbenen Mitarbeiterstamm und Neukundenpotentiale, der in voller Höhe steuerlich abzugsfähig ist.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt
Immaterielle Vermögenswerte	1.844
Sachanlagen	73
Vorräte	497
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	438
Liquide Mittel	87
Sonstige Vermögenswerte	5
	2.944
Sonstige Verbindlichkeiten	24
Kurzfristige Finanzschulden	49
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	327
	400
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	2.544
Geschäfts- oder Firmenwert	917
Übertragene Gegenleistung	3.461

Der Umsatzbeitrag von RoMack betrug 1.740 T€, der Beitrag zum Konzernüberschuss 74 T€. Hätte der Unternehmenserwerb zu Beginn des Geschäftsjahres stattgefunden, hätte der Konzernumsatz 2.957.093 T€ und der Konzernüberschuss 67.429 T€ betragen.

Im Zusammenhang mit den beiden Unternehmenszusammenschlüssen sind Transaktionskosten in Höhe von 198 T€ angefallen.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2010 übertragene Gegenleistung für die akquirierten Tochterunternehmen und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[T€]	2010 Übertragene Gegenleistung	2010 davon zahlungswirksam	Differenz
RoMack Inc.	3.461	3.374	87
Bordnetzfertigung von AFL/AEES	531	531	0
Gesamt	3.992	3.905	87

Im Geschäftsjahr 2009:

Am 7. Januar 2009 erwarb LEONI die tschechische Gesellschaft Tekas S+W s.r.o. mit Sitz in Nadrazni. Die Gesellschaft war bis dahin Auftragslieferant von LEONI und auf die Herstellung von komplexen Schaltschränken, Zentralelektriken und Verdrahtungssystemen spezialisiert. Die Anschaffungskosten betragen 426 T€. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 380 T€, der im Wesentlichen für den qualifizierten Mitarbeiterstamm anfiel, der nicht die Ansatzkriterien für separat zu bilanzierende immaterielle Vermögenswerte erfüllt. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Sachanlagen	2	2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	44	44
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	95	95
Sonstige Aktiva	8	8
	149	149
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1	1
Rückstellungen	48	48
Sonstige Verbindlichkeiten	54	54
	103	103
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	46	46
Geschäfts- oder Firmenwert	380	
Anschaffungskosten	426	

Das erworbene Unternehmen wurde dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet und im Vorjahr auf die bestehende tschechische Tochtergesellschaft Neumatic cz s.r.o. mit Sitz in Turnov verschmolzen. Im Vorjahreszeitraum belief sich der Beitrag des erworbenen Unternehmens zum Konzernumsatz auf 9 T€, zum Konzernergebnis nach Steuern auf 0 T€.

Am 1. Juli 2009 erwarb LEONI alle Anteile an der US-amerikanischen Gesellschaft Valentine Robotics Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit). Mit der Akquisition des Robotik-Spezialisten baute LEONI sein Portfolio im Bereich innovativer, integrierter Systemlösungen mit hohem Engineering- und Serviceanteil für Industrieroboter sowie seine Marktstellung in Nordamerika weiter aus. Die Anschaffungskosten betragen 734 T€. Der Kaufpreis teilte sich in drei Tranchen auf, wobei die erste Tranche durch die Hingabe von 36.501 eigenen Aktien der LEONI AG, die aus dem Aktienrückkaufprogramm im vierten Quartal 2008 vorhanden waren, im Juli 2009 beglichen wurde. Die hingegebenen Aktien wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 438 T€ bewertet, der dem Börsenwert zum Tauschzeitpunkt entsprach. Die zweite Tranche in

Höhe von 210 TUSD wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010 beglichen. Die dritte Tranche ebenfalls in Höhe von 210 TUSD wird im Jahr 2011 fällig. Aus dem Unternehmenszusammenschluss ergab sich daher im Jahr 2009 kein Abfluss von Zahlungsmitteln, und es wurden in Höhe von 7 T€ Zahlungsmittel erworben. Die Erstkonsolidierung wurde zum Erwerbszeitpunkt durchgeführt. Die Kaufpreisverteilung führte zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 311 T€, der im Wesentlichen für den qualifizierten Mitarbeiterstamm aber auch für erwartete Synergien anfiel. Beide erfüllen nicht die Ansatzkriterien für separat zu bilanzierende immaterielle Vermögenswerte. Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt.

[T€]	Bei Erwerb angesetzt	Buchwert
Immaterielle Vermögenswerte	326	0
Sachanlagen	517	424
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93	93
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7	7
Sonstige Aktiva	88	88
	1.031	612
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45	45
Rückstellungen	25	25
Sonstige Verbindlichkeiten	538	395
	608	465
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	423	147
Geschäfts- oder Firmenwert	311	
Anschaffungskosten	734	

Das erworbene Unternehmen wurde dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet und Ende August 2009 auf die Käuferin, die LEONI Engineering Products & Services Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit), USA, verschmolzen. Es hat im Vorjahreszeitraum 423 T€ zum Konzernumsatz und –161 T€ zum Konzernergebnis nach Steuern beigetragen. Hätte der Unternehmenserwerb zum Vorjahresbeginn stattgefunden, hätten im Vorjahr die Konzernumsatzerlöse 2.160.548 T€ und das Konzernergebnis –138.176 T€ betragen.

LEONI erwarb im Juli 2009 die restlichen 10 Prozent der Anteile an der amerikanischen Tochtergesellschaft FiberTech USA Inc. Die Anschaffungskosten betragen 15 T€ und führten zu einem Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 31 T€.

Folgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2009 angefallenen Anschaffungskosten für die akquirierten Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und erworbenen Minderheitsanteile und die davon zahlungswirksamen Beträge:

[T€]	2009 Anschaffungskosten	2009 davon zahlungswirksam	Differenz
Texas S+W s.r.o.	426	331	95
Valentine Robotics Inc.	734	–7	741
Tochterunternehmen	1.160	324	836
FiberTech USA Inc.	15	15	0
Minderheitsanteile	15	15	0
Gesamt	1.175	339	836

[6] Sonstige betriebliche Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 20.735 T€ (Vorjahr: 11.909 T€) beinhalten erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 4.367 T€ (Vorjahr: 4.900 T€). Weitere Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 7. Des Weiteren sind Erträge in Höhe von 8.866 T€ (Vorjahr: 0 T€) aus der Auflösungen von Restrukturierungsrückstellungen und aus Schrotterlösen und Materialverkäufen aus den geschlossenen Standorten enthalten. Sie entfallen mit 5.347 T€ auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 3.519 T€ auf das Segment Wiring Systems.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 27.690 T€ (Vorjahr: 64.808 T€) beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Restrukturierung in Höhe von 15.028 T€ (Vorjahr: 55.951 T€), Abschreibungen von Geschäfts- und Firmenwerten in Höhe von 4.742 T€ (Vorjahr: 2.786 T€) und das dem operativen Ergebnis zuzuordnende Währungsergebnis in Höhe von –2.088 T€ (Vorjahr: +905 T€ sonstiger betrieblicher Ertrag).

Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen mit 9.461 T€ (Vorjahr: 17.886 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und mit 5.567 T€ (Vorjahr: 38.065 T€) das Segment Wiring Systems. Es handelt sich zum weitaus überwiegenden Teil um Aufwendungen für Abfindungen, die auch die Zuführungen zu den Restrukturierungsrückstellungen (vgl. hierzu die Erläuterungen in der Textziffer 23) beinhalten. Weiterhin sind der Veräußerungsverlust aus dem Verkauf der beiden Tochtergesellschaften im Segment Wire & Cable Solutions in Höhe von 3.112 T€ sowie Aufwendungen aus nicht mehr benötigten Mietverträgen enthalten. Die Restrukturierungsaufwendungen entfallen mit 7.323 T€ (Vorjahr: 41.536 T€) auf die Umsatzkosten, mit 1.562 T€ (Vorjahr: 3.967 T€) auf die Vertriebskosten und mit 6.143 T€ (Vorjahr: 7.535 T€) auf die allgemeinen Verwaltungskosten. Auf die Forschungs- und Entwicklungskosten entfallen keine Restrukturierungsaufwendungen (Vorjahr: 2.912 T€).

Die Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte betreffen das Segment Wire & Cable Solutions. Weitere Ausführungen hierzu befinden sich in der Textziffer 16.

[7] Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Konzern erhielt im Geschäftsjahr 2010 erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt 7.963 T€ (Vorjahr: 10.592 T€). In Höhe von 3.596 T€ (Vorjahr: 5.692 T€) handelte es sich im Wesentlichen um Zuschüsse zum Sozialversicherungsbeitrag im Rahmen der Kurzarbeit, 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 4.367 T€ (Vorjahr 4.900 T€) handelte es sich um erfolgsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand, die sich im Wesentlichen aus einem Exportförderprogramm in Ägypten und aus staatlichen Zuwendungen für den Aufbau eines neuen Werks und die damit verbundene Schaffung und dreijährige Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen in Serbien zusammensetzen. Die Erträge aus diesen Zuwendungen wurden in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst (siehe Textziffer 6).

Im vorangegangenen Geschäftsjahr 2009 wurden investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1.441 T€ erfasst. Sie wurden im Vorjahr von den Anschaffungs- und Herstellungskosten der betreffenden Sachanlagen abgezogen.

[8] Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Im Finanzaufwand sind in Höhe von 37.477 T€ (Vorjahr: 37.990 T€) Zinsaufwendungen, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, enthalten. In den Finanzerträgen sind in Höhe von 786 T€ (Vorjahr: 1.758 T€) Zinserträge, die unter Zugrundelegung der Effektivzinsmethode ermittelt wurden, enthalten.

[T€]	2010	2009
Zinserträge	786	1.758
Währungsgewinne	0	141
Finanzerträge	786	1.899

[T€]	2010	2009
Zinsaufwendungen	37.477	37.990
Finanzaufwand aus Pensionsverpflichtungen	3.667	3.831
Zinsaufwand aus der Bewertung von sonstigen Rückstellungen	1.069	635
Währungsverluste	768	0
Finanzaufwendungen	42.981	42.456

[9] Ertragsteuern

Für die Geschäftsjahre 2010 und 2009 setzten sich die Ertragsteuern einschließlich der latenten Steuern wie folgt zusammen:

[T€]	2010	2009
Laufende Ertragsteuern	26.446	5.238
Latente Steuern	-4.093	-24.466
Summe Steuern vom Einkommen und Ertrag	22.353	-19.228

Im Geschäftsjahr 2010 wurden Steueraufwendungen in Höhe von 22.353 T€ (Vorjahr: Steuererträge 19.228 T€) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Höhe von 1.056 T€ (Vorjahr: 3.470 T€) 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 2010 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 13,0 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent). Unter

Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer ergibt sich für die Berechnung der latenten Steuern bei den inländischen Gesellschaften somit ein kombinierter Steuersatz von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent). Bei ausländischen Gesellschaften werden zur Berechnung der latenten Steuern die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zugrunde gelegt.

Im Geschäftsjahr wurden Änderungen ausländischer Steuersätze ertragswirksam in Höhe von 460 T€ (Vorjahr: 127 T€) erfasst und betrafen Tochterunternehmen in der Ukraine, England und China. Im Vorjahr betraf der ertragswirksame Effekt Tochtergesellschaften in Kanada und China. In der folgenden Überleitungsrechnung wurden die Effekte aus Steuersatzänderungen jeweils berücksichtigt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten zum jeweils ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwandes wird der im Geschäftsjahr in Deutschland gültige kombinierte Steuersatz auf das Einkommen von 28,9 Prozent (Vorjahr: 28,9 Prozent) mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert.

	2010		2009	
	[T€]	[%]	[T€]	[%]
Erwarteter Steueraufwand (2010: 28,9 %; 2009: 28,9 %)	25.894	28,9	-45.462	28,9
Unterschied zu ausländischen Steuersätzen	-13.179	-14,7	-2.583	1,6
Änderungen des Steuersatzes / Steuerrechts	-460	-0,5	-127	0,1
Veränderungen von Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern	7.098	7,9	20.189	-12,8
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	3.154	3,5	11.301	-7,2
Periodenfremder Steueraufwand	194	0,2	-2.714	1,7
Sonstiges	-348	-0,4	168	-0,1
Tatsächlicher Steueraufwand / Steuersatz	22.353	24,9	-19.228	12,2

Bei der Veränderung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern in Höhe von 7.098 T€ (Vorjahr: 20.189 T€) handelt es sich in Höhe von 9.080 T€ (Vorjahr: 20.409 T€) um nicht aktivierte latente Steuern. Diese Wertberichtigungen betreffen 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 -4 T€ (Vorjahr: -204 T€) sind in der Veränderung der Wertberichtigungen ertragswirksame Auflösungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern enthalten. Für die Nutzung von Verlustvorträgen, für die in Vorjahren keine Steueransprüche bilanziert waren, sind -1.978 T€ (Vorjahr: -16 T€) enthalten.

Die aktiven und passiven latenten Steuern ergeben sich aus Buchungsunterschieden (temporären Differenzen) in den folgenden Bilanzposten sowie aus steuerlichen Verlustvorträgen:

[T€]	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2010	2009	2010	2009
Vorräte	5.793	5.055	902	1.471
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	7.710	6.924	713	180
Sachanlagen	5.524	4.770	710	237
Immaterielle Vermögenswerte	1.781	2.248	-401	-884
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	495	656	24	125
Steuerliche Verlustvorträge	67.213	58.188	8.254	23.044
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	19.562	21.633	-1.672	10.584
Pensionsrückstellungen	4.664	4.689	-157	-3.520
Summe	112.742	104.163		
Wertberichtigung	-45.315	-39.717	-7.024	-20.205
Aktive latente Steuern (vor Saldierung)	67.427	64.446		
Vorräte	11.591	7.397	-4.103	1.517
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	4.635	7.286	3.032	-9.252
Sachanlagen	28.649	28.303	1.943	866
Immaterielle Vermögenswerte	22.990	29.469	6.634	5.394
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	5.725	3.392	-2.208	1.155
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	7.565	4.914	-2.710	10.532
Pensionsrückstellungen	382	549	156	3.222
Passive latente Steuern (vor Saldierung)	81.537	81.310		
Latenter Steuerertrag / -aufwand			4.093	24.466
Nettobetrag der aktiven / passiven latenten Steuern	-14.110	-16.864		

In Höhe von 45.315 T€ (Vorjahr: 39.717 T€) wurden keine aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt.

Der Nettobetrag der aktiven und passiven latenten Steuern ergibt sich wie folgt:

[T€]	2010	2009
Aktive latente Steuern	79.663	67.388
Wertberichtigung	-45.315	-39.717
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	34.348	27.671
Passive latente Steuern	48.458	44.535
Saldo der aktiven und passiven latenten Steuern	-14.110	-16.864

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 2010 103.899 T€ (Vorjahr: 155.979 T€).

Am Bilanzstichtag bestanden im Konzern hauptsächlich ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge aber auch inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von insgesamt 207.682 T€ (Vorjahr: 187.003 T€), davon sind 153.118 T€ (Vorjahr: 145.578 T€) nach der am jeweiligen Bilanzstichtag bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Allerdings können in Deutschland seit dem Veranlagungszeitraum 2004 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 betreffen ausschließlich ausländische Tochtergesellschaften und werden spätestens bis zum Jahre 2030 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Folgende Tabelle zeigt die Nutzbarkeit dieser Verlustvorträge:

[T€]		2010
Nutzbar bis	2011	8.423
Nutzbar bis	2012	13.493
Nutzbar bis	2013	14.750
Nutzbar bis	2014	10.444
Nutzbar bis	2015	4.452
Nutzbar bis	2016	217
Nutzbar bis	2017	1.458
Nutzbar bis	2021	336
Nutzbar bis	2030	991

Inländische gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestanden am Bilanzstichtag im Konzern in Höhe von 50.004 T€ (Vorjahr: 41.891 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 342 T€ (Vorjahr: 56 T€) und inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 324 T€ (Vorjahr: 502 T€) genutzt. Ausländische ertragsteuerliche Verlustvorträge wurden in Höhe von 18.350 T€ (Vorjahr: 7.777 T€) und Verlustvorträge auf ausländische anrechenbare Ertragsteuern in Höhe von 1.303 T€ (Vorjahr: 255 T€) genutzt.

[10] Sonstiges Ergebnis

Die folgende Übersicht zeigt die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses und die zugehörigen Steuereffekte:

[T€]	01.01. – 13.12.2010			01.01. – 13.12. 2009		
	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag	Vorsteuer- betrag	Steuereffekt	Nettobetrag
Veränderung der Differenz aus Währungsumrechnung	41.782	-184	41.598	3.616	229	3.845
Veränderung der Marktbewertung von Wertpapieren („available for sale financial assets“)	-749	0	-749	749	0	749
Veränderung unrealisierter Gewinne / Verluste aus Cash Flow Hedges	2.316	-872	1.444	21.950	-3.699	18.251
Veränderung des Anteils am sonstigen Ergebnis, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt	2.748	0	2.748	1.341	0	1.341
Sonstiges Ergebnis	46.097	- 1.056	45.041	27.656	- 3.470	24.186

[11] Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen

[T€]	2010	2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	380.791	316.759
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	6.034	6.548
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	17.937	12.741
	404.762	336.048
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	38.445	38.063

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich. Am Bilanzstichtag waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch echtes Factoring in Höhe von 92.373 T€ (Vorjahr: 63.347 T€) gemindert. Die im Zusammenhang mit dem Factoring noch entstehenden Aufwendungen sind von untergeordneter Bedeutung.

Bei den Forderungen aus Entwicklungsaufträgen handelt es sich um kundenspezifische Entwicklungsaufträge, die in Übereinstimmung mit IAS 11 bilanziert wurden. In den Umsatzerlösen wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 12.096 T€ (Vorjahr: 14.047 T€) Erlöse aus solchen Entwicklungsaufträgen berücksichtigt. Die angefallenen Aufwendungen entsprechen den Erlösen.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	2010	2009
Stand Wertberichtigungen zum 01.01.	11.607	9.737
Konsolidierungskreisänderung	-50	0
Kursdifferenzen	302	-679
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	3.401	6.113
Verbrauch	-1.836	-2.491
Auflösung	-1.746	-1.073
Stand Wertberichtigungen zum 31.12.	11.678	11.607

Wertberichtigungen auf langfristige Forderungen aus Entwicklungsverträgen 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 sind:

[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	
31.12.2010								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	380.791	340.814	24.694	5.899	2.572	2.117	2.032	1.795
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	38.445	38.445	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	20.632	19.809	218	165	61	175	67	116
31.12.2009								
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	316.759	281.933	18.307	3.771	1.376	2.696	5.378	758
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	38.063	38.063	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Forderungen	19.744	16.634	107	45	37	640	68	42

Das maximale Kreditausfallrisiko beläuft 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 94.512 T€ (Vorjahr: 93.809 T€) waren Forderungen kreditversichert.

[12] Sonstige Vermögenswerte

[T€]	2010	2009
Umsatzsteuerforderungen	41.723	30.382
Abgegrenzte Aufwendungen	12.325	10.736
Forderungen gegenüber Versicherungen	11.234	8.938
Forderungen aus sonstigen Steuern	1.420	2.907
Geleistete Anzahlungen	4.312	1.819
Übrige Vermögenswerte	6.792	5.311
	77.806	60.093

[13] Vorräte

[T€]	2010	2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	182.001	126.463
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	69.849	52.503
Fertige Erzeugnisse und Waren	150.151	115.572
	402.001	294.538

Der Betrag der Wertminderungen von Vorräten, der als Aufwand erfasst worden ist, beläuft sich auf 14.453 T€ (Vorjahr: 16.659 T€). Die Bestandsabwertungen sind im Geschäftsjahr 2010 in voller Höhe (Vorjahr: 14.666 T€) in den Umsatzkosten enthalten. Im Vorjahr wurden in Höhe von 1.993 T€ Bestandsabwertungen im Restrukturierungsaufwand erfasst, da sie im Zusammenhang mit Standortschließungen bzw. Produktionseinstellungen angefallen sind.

Die als Aufwand in den Umsatzkosten erfassten Vorräte (Materialaufwand) betragen im Geschäftsjahr 1.738.408 T€ (Vorjahr: 1.260.065 T€).

Im Buchwert sind Vorräte in Höhe von 32.657 T€ (Vorjahr: 21.725 T€) enthalten, die zum erzielbaren Nettoveräußerungswert bewertet wurden.

[14] Sachanlagen

[T€]	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2009	210.756	238.566	56.784	67.236	573.342
Anschaffungskosten 1. Januar 2009	292.964	575.547	165.421	67.277	1.101.209
Währungsunterschiede	-23	66	52	-147	-52
Zugang	4.403	20.816	7.818	42.894	75.931
Zugang Konsolidierungskreis	0	465	78	0	543
Abgang	2.815	41.314	10.458	1.337	55.924
Umgliederung	19.327	57.041	8.193	-84.561	0
31. Dezember 2009	313.856	612.621	171.104	24.126	1.121.707
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2009	82.208	336.981	108.637	41	527.867
Währungsunterschiede	-149	30	-71	11	-179
Zugang	11.569	58.571	17.752	0	87.892
Zugang Wertminderung	82	3.518	49	0	3.649
Abgang	2.602	39.898	9.166	0	51.666
31. Dezember 2009	91.108	359.202	117.201	52	567.563
Nettobuchwert 31. Dezember 2009	222.748	253.419	53.903	24.074	554.144
Anschaffungskosten 1. Januar 2010	313.856	612.621	171.104	24.126	1.121.707
Währungsunterschiede	12.199	18.831	2.719	1.497	35.246
Zugang	1.420	33.323	9.829	54.701	99.273
Zugang Konsolidierungskreis	0	224	277	0	501
Abgang	3.935	9.520	8.247	184	21.886
Abgang Konsolidierungskreis	60	427	475	0	962
Umgliederung	1.368	33.819	3.480	-38.667	0
31. Dezember 2010	324.848	688.871	178.687	41.473	1.233.879
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2010	91.108	359.202	117.201	52	567.563
Währungsunterschiede	1.930	8.408	1.557	5	11.900
Zugang Abschreibungen	11.775	58.210	17.186	-21	87.150
Zugang Wertminderungen	25	0	0	0	25
Abgang	2.121	8.334	7.355	-24	17.786
Abgang Konsolidierungskreis	60	187	339	0	586
31. Dezember 2010	102.657	417.299	128.250	60	648.266
Nettobuchwert 31. Dezember 2010	222.191	271.572	50.437	41.413	585.613

Im Geschäftsjahr wurden in Höhe von 2 T€ (Vorjahr: 94 T€) Zinsen aktiviert. Die zugrundeliegenden Zinssätze entsprechen den jeweiligen landesrechtlichen Gegebenheiten.

Im Vorjahr wurden in Höhe von 1.441 T€ Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Sachanlagen von den Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezogen.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden keine wesentlichen Wertminderungsaufwendungen für das Sachanlagevermögen erfasst (Vorjahr: 3.649 T€). Im Vorjahr wurde der Wertminderungsaufwand in den Umsatzkosten berücksichtigt und entfiel mit 2.188 T€ auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 1.461 T€ auf das Segment Wiring Systems.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

[15] Immaterielle Vermögenswerte

[T€]	Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software u. Sonstiges	Kundenbeziehungen und Auftragsbestand	Entwicklungskosten	Geleistete Anzahlungen	Summe
Nettobuchwert 1. Januar 2009	30.278	75.059	3.930	4.534	113.801
Anschaffungskosten 1. Januar 2009	64.706	91.611	8.008	4.534	168.859
Währungsunterschiede	210	-19	434	-1	624
Zugang	2.674	0	2	3.165	5.841
Zugang Konsolidierungskreis	331	0	0	0	331
Abgang	517	211	0	17	745
Umgliederung	3.306	211	430	-3.947	0
31. Dezember 2009	70.710	91.592	8.874	3.734	174.910
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2009	34.428	16.552	4.078	0	55.058
Währungsunterschiede	140	3	290	0	433
Zugang	8.148	13.868	1.548	0	23.564
Zugang Wertminderung	1.711	1.964	0	0	3.675
Abgang	4	211	0	0	215
31. Dezember 2009	44.423	32.176	5.916	0	82.515
Nettobuchwert 31. Dezember 2009	26.287	59.416	2.958	3.734	92.395
Anschaffungskosten 1. Januar 2010	70.710	91.592	8.874	3.734	174.910
Währungsunterschiede	1.835	388	613	42	2.878
Zugang	2.143	0	0	1.694	3.837
Zugang Konsolidierungskreis	560	1.284	0	0	1.844
Abgang	2.881	3.182	0	2.825	8.888
Abgang Konsolidierungskreis	285	664	0	0	949
Umgliederung	722	0	0	-722	0
31. Dezember 2010	72.804	89.418	9.487	1.923	173.632
Kumulierte Abschreibungen 1. Januar 2010	44.423	32.176	5.916	0	82.515
Währungsunterschiede	1.041	297	290	0	1.628
Zugang Abschreibungen	8.839	13.057	1.109	127	23.132
Zugang Wertminderungen	66	0	0	0	66
Abgang	2.772	3.182	0	0	5.954
Abgang Konsolidierungskreis	285	664	0	0	949
31. Dezember 2010	51.312	41.684	7.315	127	100.438
Nettobuchwert 31. Dezember 2010	21.492	47.734	2.172	1.796	73.194

In der Position Schutzrechte und ähnliche Rechte, Software und Sonstiges sind im Wesentlichen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Technologien bzw. nicht patentiertes Fertigungs-Know-How enthalten. Der Restbuchwert der Technologie bzw. des Fertigungs-Know-Hows beträgt 7.725 T€ (Vorjahr: 8.113 T€) und die durchschnittliche Restnutzungsdauer beträgt 9,3 Jahre. Weiterhin sind wie im Vorjahr in Höhe von 1.877 T€ im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Marken enthalten, die als immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert sind, da keine vorhersehbare Begrenzung für die Nutzung dieser Marken existiert. Die im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen vertraglichen und nicht-vertraglichen Kundenbeziehungen in der Position Kundenbeziehungen und Auftragsbestand haben einen Restbuchwert von 47.690 T€ (Vorjahr: 58.915 T€), ihre durchschnittliche Restnutzungsdauer beträgt 7,6 Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer sind in Höhe von 15.490 T€ (Vorjahr: 15.951 T€) in den Umsatzkosten, in Höhe von 1.153 T€ (Vorjahr: 1.120 T€) in den Vertriebskosten, in Höhe von 4.392 T€ (Vorjahr: 4.472 T€) in den Allgemeinen Verwaltungskosten und in Höhe von 2.097 T€ (Vorjahr: 2.021 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 eine Marke einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Business Group Communication & Infrastructure im Segment Wire & Cable Solutions. Bei dem Werthaltigkeitstest 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. Sie berücksichtigt auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete 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. Der verwendete Abzinsungssatz vor Steuern betrug 11,29 Prozent (Vorjahr: 10,92 Prozent). Der Werthaltigkeitstest führte zu keinem Abwertungsbedarf.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden keine wesentlichen Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte erfasst (Vorjahr: 3.675 T€). Im Vorjahr betraf der Wertminderungsaufwand das Segment Wire & Cable Solutions und wurde in Höhe von 3.660 T€ in den Umsatzkosten und in Höhe von 15 T€ in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst.

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr wurden Zuschreibungen vorgenommen.

[16] Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill) haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

[T€]	2010	2009
Anschaffungskosten 1. Januar	157.956	157.422
Kumulierte Wertberichtigungen	7.928	5.142
Buchwert 1. Januar	150.028	152.280
Zugang	917	722
Wertberichtigung	-4.742	-2.786
Abgang	0	-41
Währungsdifferenzen	4.607	-147
Buchwert 31. Dezember	150.810	150.028
Anschaffungskosten 31. Dezember	158.977	157.956
Kumulierte Wertberichtigungen 31. Dezember	8.167	7.928
Buchwert 31. Dezember	150.810	150.028

Die zum 31. Dezember 2010 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen mit 78.097 T€ (Vorjahr: 77.404 T€) auf das Segment Wire & Cable Solutions und mit 72.713 T€ (Vorjahr: 72.624 T€) auf das Segment Wiring Systems.

Die Zugänge in Höhe von 917 T€ (Vorjahr: 722 T€) betreffen die im Geschäftsjahr akquirierte Gesellschaft RoMack Inc. (vgl. Textziffer 5).

Die Wertberichtigungen in Höhe von 4.742 T€ (Vorjahr: 2.786 T€) betreffen Abschreibungen auf zwei Geschäfts- und Firmenwerte im Segment Wire & Cable Solutions und sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Neben den mindestens einmal jährlich obligatorisch durchzuführenden Werthaltigkeitstests für alle Geschäfts- und Firmenwerte werden während des Geschäftsjahres bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine Wertminderung hinweisen, zusätzliche Werthaltigkeitstests durchgeführt. Trotz der generellen positiven Geschäftsentwicklung lagen bei zwei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im zweiten Quartal 2010 Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor. In einem Fall war der dauerhafte Wegfall eines Teils des Geschäfts zu verzeichnen. Im anderen Fall konnte die anhaltend schwache Margensituation nicht durch das im letzten Jahr umgesetzte Kostensenkungsprogramm und notwendige Preiserhöhungen kompensiert werden und es war zu erwarten, dass sich dies aufgrund der Wettbewerbssituation auch zukünftig nicht mehr realisieren lassen wird. Es wurde daher der jeweilige Nutzungswert der betreffenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Basis aktualisierter Cashflow-Prognosen ermittelt und dem jeweiligen Buchwert gegenübergestellt. Dabei unterschritt jeweils der Nutzungswert den Buchwert, so dass ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 1.730 T€ voll wertberichtigt wurde und der andere Geschäfts- und Firmenwert um 3.012 T€ wertberichtigt wurde. Bei der Ermittlung des Nutzungswertes wurde ein Abzinsungssatz vor Steuern von 10,34 Prozent und 9,53 Prozent zugrunde gelegt. Der beizulegende Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheiten lag jeweils unter ihrem Nutzungswert.

Der mindestens einmal jährlich verpflichtend vorzunehmende Werthaltigkeitstest wurde für alle Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Oktober durchgeführt.

Für Zwecke der Werthaltigkeitsüberprüfung wurden alle Geschäfts- und Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die aus den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses Nutzen ziehen. Die wesentlichen wurden wie folgt zugeordnet:

In Höhe von 67,4 Mio. € (Vorjahr: 67,4 Mio. €) wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert auf das Segment Wiring Systems zugeordnet.

Im Segment Wire & Cable Solutions musste die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte aufgrund einer umfangreichen Reorganisation und die damit einhergehenden organisatorischen Änderungen teilweise verändert werden. Die bisher acht Geschäftsfelder des Segments Wire & Cable Solutions wurden in fünf Business Groups umstrukturiert, um den Marktauftritt zu stärken und Synergien zu realisieren. Die Führungs- und Berichtsstrukturen haben sich dementsprechend verändert. Im Zuge dieser Reorganisation wurden Geschäfts- und Firmenwerte, die in der alten Struktur im Wesentlichen drei Einheiten im Spezialkabelgeschäft zugeordnet waren (Vorjahr: 13,2 Mio. €, 10,5 Mio. € und 7,0 Mio. €), der Business Group „Industry & Healthcare“ zugeordnet, welcher Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 35,6 Mio. € zugeordnet sind. In der alten Struktur waren im Vorjahr auf den Bereich „Hard“, der die Sterilisation und physikalische Vernetzung von industriellen Erzeugnissen beinhaltet, ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 23,2 Mio. € und auf eine Einheit im Hochtemperaturkabelgeschäft ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 9 Mio. € zugeordnet. Beide gehören seit der Reorganisation zur Business Group „Communication & Infrastructure“, der Geschäfts- und Firmenwerte von insgesamt 38,3 Mio. € zugeordnet sind. Weitgehend identisch mit der bisherigen Einheit im Automobil- und Standardkabelgeschäft, der im Vorjahr ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 4,1 Mio. € zugeordnet war, ist die neue Business Group „Automotive“. Der dieser Einheit zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert beträgt 4,2 Mio. €.

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 erwartete 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 11,83 Prozent (Vorjahr: 9,27 Prozent), für die Business Group Automotive 12,43 Prozent (Vorjahr: 9,64 Prozent), für die Business Group Industry & Healthcare 11,08 Prozent und für die Business Group Communication & Infrastructure 10,67 Prozent.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte kam zu dem Ergebnis, dass neben dem bereits im zweiten Quartal abbeschriebenen Geschäfts- oder Firmenwert kein weiterer Abwertungsbedarf bestand.

Die Konzernleitung ist der grundsätzlichen Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- und Firmenwerte zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Ausnahme besteht im Segment Wiring Systems. Hier könnte es bei einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 3,3 Mio. € zugeordnet wurde, infolge einer Erhöhung des Abzinsungssatzes oder bei einer Verschlechterung der Ertragsersparungen dazu kommen, dass der Buchwert den Nutzungswert überschreitet.

Auf Basis der getroffenen Annahmen übersteigt bei dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheit der Nutzungswert den Buchwert um 9,6 Mio. €. Ab einer Erhöhung des Abzinsungssatzes um 1,63-Prozentpunkte würde ceteris paribus der Nutzungswert unter dem Buchwert liegen.

[17] Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen beträgt 29.695 T€ (Vorjahr: 26.060 T€).

Die Erträge und Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen setzten sich wie folgt zusammen:

[T€]	2010	2009
Erträge aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	965	14
Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	-54	-948
	911	-934

Folgende Übersicht zeigt die 100-Prozentwerte der Vermögenswerte und Schulden sowie die Erträge, Aufwendungen und das Jahresergebnis der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen:

[T€]	2010	2009
Kurzfristige Vermögenswerte	41.522	36.990
Langfristige Vermögenswerte	20.785	18.492
Kurzfristige Verbindlichkeiten	35.120	32.401
Langfristige Verbindlichkeiten	5.484	5.314
Eigenkapital	21.703	17.767
Bilanzsumme	62.307	55.482
Umsatz	96.441	69.777
Sonstige Erträge	3.345	3.793
Aufwendungen	97.726	75.738
Jahresfehlbetrag / -überschuss	2.060	-2.168

Die Gemeinschaftsunternehmen haben zum 31. Dezember 2010 finanzielle Verpflichtungen aufgrund von Bestellobligos in Höhe von 664 T€ (Vorjahr: 1.229 T€) und für Leasingverpflichtungen in Höhe von 4.405 T€ (Vorjahr: 6.297 T€). Entsprechend der Anteile an den Gemeinschaftsunternehmen entfallen auf LEONI 338 T€ und 2.240 T€ (Vorjahr: 619 T€ und 3.204 T€).

[18] Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

In den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind in Höhe von 1.104 T€ (Vorjahr: 7.236 T€) Anteilsapapiere enthalten, die als sogenannte „available for sale securities“ (weiterveräußerbare Wertpapiere) klassifiziert sind. Im Vorjahr waren in Höhe von 6.106 T€ Anteilsapapiere enthalten, die mit ihrem Zeitwert am Bilanzstichtag bewertet waren, der dem Börsenwert der Anteile entsprach. Diese Anteilsapapiere wurden im Geschäftsjahr 2010 veräußert. Die am Bilanzstichtag bestehenden Anteilsapapiere in Höhe von 1.104 T€ (Vorjahr: 1.130 T€) sind zu Anschaffungskosten bewertet, da kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und die beizulegenden Zeitwerte nicht verlässlich zu ermitteln sind.

In Höhe von 836 T€ (Vorjahr: 617 T€) sind Darlehen, die Gemeinschaftsunternehmen gewährt wurden, und in Höhe von 2.206 T€ (Vorjahr: 2.382 T€) Darlehen an Dritte enthalten. Des Weiteren beinhaltet die Position Derivate in Höhe von 836 T€ (Vorjahr: 20 T€).

[19] Sonstige Vermögenswerte (langfristig)

Unter dieser Position ist im Wesentlichen die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11.303 T€ (Vorjahr: 8.711 T€) ausgewiesen.

[20] Finanzschulden

Die Finanzschulden umfassen Anleihen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Wechselverbindlichkeiten sowie sonstige Darlehensverpflichtungen. Sie betragen insgesamt 638.801 T€ (Vorjahr: 636.454 T€), davon sind 589.827 T€ (Vorjahr: 579.560 T€) langfristig.

Im Juni des Geschäftsjahres 2010 nahm die LEONI AG ein variabel verzinsliches Schuldscheindarlehen im Gesamtvolumen von nominal 20 Mio. € und einer Laufzeit von 5 Jahren auf. Das Schuldscheindarlehen wurde zu einem Kurs von 99,25 Prozent ausbezahlt, so dass dem Konzern 19.850 T€ zugeflossen sind. Das Darlehen ist nicht besichert und die Tilgung erfolgt in drei Jahresraten. Im Juni 2013 sind 5 Mio. €, im Juni 2014 10 Mio. € und im Juni 2015 über 5 Mio. € zurückzuzahlen.

Die folgende Übersicht zeigt die bestehenden Schuldscheindarlehen:

Nominalwert [T€]	Buchwert 31.12.2010 [T€]	Auszahlungsjahr	Rückzahlung	Verzinsung	Zinssicherungs- instrument
24.000	24.857	2008	endfällig 2013	festverzinslich	keine
26.500	27.473	2008	endfällig 2015	festverzinslich	keine
136.000	135.813	2008	endfällig 2013	variabel verzinslich	drei Collars
63.500	63.368	2008	endfällig 2015	variabel verzinslich	Zinsswap
20.000	19.905	2009	jährlich 5.000 T€	variabel verzinslich	keine
20.000	19.912	2010	2013 5.000 T€	variabel verzinslich	keine
			2014 10.000 T€		
			2015 5.000 T€		

Ebenfalls wie im Vorjahr ist in den Finanzschulden eine von der LEONI AG im Juli 2006 begebene Anleihe in Höhe von nominell 200 Mio. € enthalten. Die Anleihe ist im Juli 2013 zur Rückzahlung fällig.

Details zu den Finanzverbindlichkeiten und Sicherungsinstrumenten sind in der Textziffer 27 zu finden.

[21] Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

[T€]	2010	2009
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	508.629	381.238
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	650	730
Sonstige Verbindlichkeiten	24.526	20.249
	533.805	402.217

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten in Höhe von 11.338 T€ (Vorjahr: 11.847 T€) aus dem Eingang von Forderungen, die im Rahmen von echtem Factoring verkauft waren, enthalten.

[22] Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

[T€]	2010	2009
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	63.769	48.044
Verbindlichkeiten aus Steuern	24.668	23.641
Erhaltene Anzahlungen	15.867	11.959
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	12.596	11.652
Abgegrenzte Erträge	2.977	4.836
Sonstige Verbindlichkeiten	3.149	3.435
	123.026	103.567

[23] Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

[T€]	01.01.2010	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Aufzinsung	Währungs- differenzen	31.12.2010	kurz- fristige Rück- stellungen 2010	lang- fristige Rück- stellungen 2010	kurz- fristige Rück- stellungen 2009	lang- fristige Rück- stellungen 2009
Rückstellungen des Personalbereichs	19.995	5.849	412	6.941	544	64	21.283	2.624	18.659	2.870	17.125
Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen	18.746	2.821	2.231	10.930	32	622	25.278	25.278	0	18.746	0
Weitere Rückstellungen des Einkaufs- und Vertriebsbereichs	12.038	7.420	1.925	5.143	0	126	7.962	7.716	246	11.824	214
Restrukturierungs- rückstellungen	46.106	27.129	8.311	10.795	462	252	22.175	13.561	8.614	36.630	9.476
Sonstige Rückstellungen	4.838	1.312	566	2.241	31	151	5.383	4.498	885	4.099	739
Summe	101.723	44.531	13.445	36.050	1.069	1.215	82.081	53.677	28.404	74.169	27.554

Bei den Rückstellungen des Personalbereichs handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Rückstellungen für Altersteilzeit in Deutschland in Höhe von 9.855 T€ (Vorjahr: 10.127 T€) und um Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 7.038 T€ (Vorjahr: 5.826 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 5,5 Jahre.

Die Garantie- und Gewährleistungsrückstellungen werden auf Basis von Vergangenheitswerten ermittelt, wobei auch Kulanzzugeständnisse berücksichtigt werden. Im Geschäftsjahr 2010 wurden für Gewährleistungs- und Produkthaftungsfälle den Rückstellungen 10.930 T€ (Vorjahr: 14.452 T€) zugeführt. Den Gewährleistungs- und Produkthaftungsrückstellungen stehen Forderungen gegenüber dem Versicherer in Höhe von 11.234 T€ (Vorjahr: 8.938 T€) gegenüber.

Zudem bestehen im Einkaufs- und Vertriebsbereich Rückstellungen für belastende Verträge.

Die Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 22.175 T€ (Vorjahr: 46.106 T€) betreffen in Höhe von 6.740 T€ (Vorjahr: 7.581 T€) das Segment Wire & Cable Solutions und in Höhe von 15.435 T€ (Vorjahr: 38.525 T€) das Segment Wiring Systems. Der langfristige Teil der Restrukturierungsrückstellungen entfällt größtenteils auf Abfindungszahlungen in Italien im Segment Wiring Systems, deren Auszahlung sich bis in das Jahr 2014 erstreckt. Die Inanspruchnahmen der Restrukturierungsrückstellungen betreffen im Vorjahr zurückgestellte Beträge für Abfindungszahlungen im Segment Wiring Systems in Portugal, Italien und Frankreich und im Segment Wire & Cable Solutions überwiegend in Deutschland. Die Zuführungen in Höhe von 10.795 T€ betreffen im Segment Wire & Cable Solutions hauptsächlich Abfindungszahlungen an zwei deutschen Produktionsstandorten und im Segment Wiring System Abfindungszahlungen an einem deutschen und italienischen Standort sowie für nicht mehr benötigte Mieträume in Frankreich.

[24] Pensionsrückstellungen

In Deutschland bestehen verschiedene Pensionspläne. Die ehemalige Unterstützungskasse der Leonische Drahtwerke AG, die für alle Mitarbeiter zum Tragen kam, wurde für Eintritte in das Unternehmen nach dem 31. Dezember 1981 geschlossen. Zudem wurden die Leistungen aus der Unterstützungskasse aufgeteilt. Aus der Unterstützungskasse werden nur noch laufende Rentenzahlungen bestritten, während den aktiven Anwärtern eine allgemeine Pensionszusage gegeben wurde, deren Höhe sich nach der Betriebszugehörigkeit und dem Einkommen zum Zeitpunkt des Austritts berechnet.

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.

In Deutschland bietet LEONI den meisten Mitarbeitern die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlung Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit ca. 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.

In England besteht ein leistungsorientierter Versorgungsplan, an dem alle Beschäftigten des betroffenen Unternehmens teilnehmen können. Die Leistungshöhe richtet sich nach dem Einkommen bei Eintritt des Versorgungsfalls, nach Betriebszugehörigkeit und Zuzahlungen der Teilnehmer in den Fonds.

In der Schweiz besteht die gesetzliche Pflicht der beruflichen Vorsorge (BVG), die neben der Altersvorsorge die Risiken Tod und Invalidität für die zu versichernden Mitarbeiter des schweizerischen Unternehmens absichert. Es handelt sich dabei um einen leistungsorientierten Versorgungsplan, der durch die Fürsorgestiftung der Studer Draht- und Kabelwerk AG vorgenommen wird. Die Altersleistung wird in Abhängigkeit vom Guthaben nomineller Sparkonten (Altersguthaben) im Zeitpunkt der Pensionierung bestimmt.

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.

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

Veränderung des Anwartschaftsbarwertes	[T€]	2010	2009
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres		213.048	174.122
Dienstzeitaufwand		4.137	3.257
Zinsaufwand		10.734	9.645
Beiträge der Arbeitnehmer		3.338	3.348
Versicherungsmathematische (Gewinne) / Verluste		5.999	26.694
Währungsdifferenzen		13.679	5.748
Plananpassungen / Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand		0	280
Verkauf von Tochterunternehmen		-176	0
Kürzungen		0	-1.156
Transfers nach Schweizer Recht		2.638	1.823
Rentenzahlungen		-10.755	-10.713
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres		242.642	213.048
Veränderung des Planvermögens	[T€]	2010	2009
Marktwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres		128.924	109.684
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen		7.067	5.813
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)		-244	7.852
Währungsdifferenzen		11.262	4.618
Beiträge des Arbeitgebers		16.726	3.051
Beiträge der Arbeitnehmer		3.338	3.348
Transfers nach Schweizer Recht		2.638	1.823
Rentenzahlungen		-8.054	-7.265
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres		161.657	128.924

Die Beiträge des Arbeitgebers enthalten im Jahr 2010 Einzahlungen in Rückdeckungsversicherungen zur Insolvenzversicherung der Vorstandspensionen in Höhe von 8.370 T€.

Die Transfers nach Schweizer Recht betreffen übertragene Verpflichtungen und deren zugehöriges Planvermögen bei Arbeitnehmerwechsel und Ähnlichem entsprechend den landesspezifischen rechtlichen Bestimmungen.

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen im Geschäftsjahr 6.823 T€ (Vorjahr: 13.665 T€). Die nachfolgenden Tabellen zeigen den Finanzierungsstatus, der sich aus der Differenz zwischen Anwartschaftsbarwert und Planvermögen errechnet, und die Überleitung zu den bilanzierten Werten:

Finanzierungsstatus	[T€]	2010	2009
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres		-80.985	-84.124
Noch nicht berücksichtigte versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste		49.144	43.204
Bilanzierter Betrag		-31.841	-40.920
Aufteilung des bilanzierten Betrags	[T€]	2010	2009
Vorausbezahlte Aufwendungen für Pensionen		11.303	8.711
Pensionsrückstellungen		-43.144	-49.631
Bilanzierter Betrag		-31.841	-40.920

Die vorausbezahlten Aufwendungen für Pensionen beziehen sich auf die Überdeckung des Pensionsvermögens über die Verpflichtung in England, während sich der als Pensionsrückstellung ausgewiesene Betrag auf die Verpflichtungen in Deutschland, in der Schweiz, in Frankreich sowie in Italien bezieht.

Der Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres entfällt in Höhe von 204.022 T€ (Vorjahr: 171.201 T€) auf über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen und in Höhe von 38.620 T€ (Vorjahr: 41.847 T€) auf nicht über Planvermögen finanzierte Verpflichtungen.

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. Es ergeben sich folgende gewogene Durchschnittssätze:

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2010	2009
Diskontierungssatz	4,54 %	5,07 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,69 %	2,86 %
Rententrend	2,02 %	2,16 %
Fluktuationsrate	3,55 %	3,98 %

Für die Berechnung der Nettopensionsaufwendungen wurden die in der folgenden Tabelle dargestellten Prämissen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt.

Durchschnittliche Bewertungsfaktoren	2011	2010
Diskontierungssatz	4,54 %	5,07 %
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	5,38 %	5,57 %
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	2,69 %	2,86 %
Rententrend	2,02 %	2,16 %
Fluktuationsrate	3,55 %	3,98 %

Die Annahmen über den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen beruhen auf detaillierten Analysen, die sowohl die historischen Ist-Renditen langfristiger Anlagen als auch für das Zielfortfolio künftig erwartete langfristige Renditen berücksichtigen.

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in den jeweiligen Ländern. Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in Deutschland wurden die Heubeck-Richttafeln 2005 G zugrunde gelegt.

Die Nettopensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

[T€]	2010	2009
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr erworbenen Ansprüche	4.137	3.257
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	10.734	9.645
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	-7.067	-5.813
Amortisation von noch nicht berücksichtigtem Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	0	280
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	2.212	526
Gewinn / Verlust aus Kürzungen und Abgang	0	-1.281
Netto-Pensionsaufwand	10.016	6.614

Der Nettopensionsaufwand ist in der Gewinn- und Verlustrechnung in folgenden Positionen enthalten:

[T€]	2010	2009
Umsatzkosten	3.106	1.657
Allgemeine Verwaltungskosten	1.164	5
Vertriebskosten	919	529
Forschung- und Entwicklungskosten	1.160	591
Finanzaufwendungen	3.667	3.832
Netto-Pensionsaufwand	10.016	6.614

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung von Pensionsverpflichtungen sowie die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen werden unter den Finanzaufwendungen ausgewiesen.

Das Planvermögen setzt sich aus dem Fondsvermögen des Versorgungsplans in England, der Fürsorge- stiftung in der Schweiz und den qualifizierten Versicherungspolicen sowie der Unterstützungskasse in Deutschland zusammen. Die gewichtete Portfoliostruktur für die Bewertungsstichtage der beiden vergange- nen Geschäftsjahre und die Zielfortfoliostruktur sind in der folgenden Übersicht zusammengestellt:

	Ziel-Portfoliostruktur	Ist-Portfoliostruktur	
		2010	2009
Aktien	31,8 %	35,1 %	36,5 %
Festverzinsliche Wertpapiere	35,3 %	32,1 %	33,5 %
Immobilien	4,1 %	5,0 %	2,4 %
Sonstige	28,8 %	27,8 %	27,6 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Im Fondsvermögen in England und in der Schweiz sind keine Aktien oder Gläubigerpapiere von Unternehmen des LEONI-Konzerns oder ihm nahestehenden Personen enthalten.

Das Planvermögen in Deutschland umfasst einen Betrag von 849 T€ (Vorjahr: 933 T€), der von der Unter- stützungskasse als Darlehen an die LEONI AG gewährt wurde, sowie qualifizierte Versicherungspolicen in Höhe von 20.400 T€ (Vorjahr: 11.858 T€).

Die geschätzten Beiträge in das Planvermögen für das folgende Geschäftsjahr werden mit 4.505 T€ ange- nommen.

Folgende Übersicht beinhaltet den Anwartschaftsbarwert und das Planvermögen sowie jeweils deren erfahrungsbedingte Anpassungen:

[T€]	2010	2009	2008	2007	2006
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	-242.642	-213.048	-174.122	-192.492	-214.936
Marktwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres	161.657	128.924	109.684	145.884	151.943
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	-80.985	-84.124	-64.438	-46.608	-62.993
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwerts	-3.724	-415	-1.421	-22	-3.072
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	-244	7.852	-28.929	-4.485	4.740

Einige ausländische Gesellschaften gewähren beitragsorientierte Zusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung („defined-contribution“-Pläne). In Deutschland und im Ausland werden unter den beitragsorientierten Zusagen auch sog. „State-Plans“ erfasst. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 35.439 T€ (Vorjahr: 35.038 T€).

[25] Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 29.700 T€ (Vorjahr: 29.700 T€) entspricht dem Grundkapital der LEONI AG und ist in 29.700.000 nennwertlose Stückaktien aufgeteilt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt wie im Vorjahr: 181.961 T€.

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklagen enthalten wie im Vorjahr die gesetzliche Rücklage der LEONI AG in Höhe von 1.092 T€, die für die Ausschüttung nicht zur Verfügung steht.

Verkauf eigener Aktien im Vorjahr

Die LEONI AG veräußerte im Oktober 2009 2.933.499 eigene Aktien, die 9,88 Prozent des Grundkapitals entsprachen. Die Aktien wurden im Wege eines beschleunigten Platzierungsverfahrens (Accelerated Bookbuilding) qualifizierten Anlegern in Deutschland, im europäischen Ausland sowie in den Vereinigten Staaten von Amerika zum Erwerb angeboten und zu einem Preis von 14,50 Euro pro Aktie platziert. LEONI flossen aus dem Verkauf der eigenen Anteile abzüglich angefallener Transaktionskosten 40.237 T€ im Jahr 2009 zu und das Konzerneigenkapital erhöhte sich entsprechend.

Des Weiteren wurden im Juli 2009 36.501 eigene Aktien als Gegenleistung für den Erwerb der Anteile an der US-amerikanischen Gesellschaft Valentine Robotics Inc. mit Sitz in Sterling Heights (Detroit) gewährt (438 T€).

Folgende Überleitung zeigt die Veränderung der im Umlauf befindlichen Aktien im Geschäftsjahr 2009.

Am 31.12.2008 im Umlauf befindliche Aktien	26.730.000
Im Geschäftsjahr 2009 verkaufte eigene Aktien	2.933.499
Im Geschäftsjahr 2009 als Akquisitionswährung eingesetzte eigene Aktien	36.501
Am 31.12.2009 im Umlauf befindliche Aktien	29.700.000

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist nach der Satzung befugt das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder in Teilbeträgen um insgesamt bis zu 14,85 Mio. € 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

Des Weiteren wurde der Vorstand 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 TEUR 14.850 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

Während des Geschäftsjahres 2010 wurde keine Dividende je Stückaktie beschlossen und ausgeschüttet (Vorjahr: 0,20 Euro je Stückaktie). Die Ausschüttungssumme betrug im Vorjahr 5.346 T€.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) und dem Aktiengesetz (AktG) ermittelten Bilanzgewinn der LEONI AG von 22.731 T€ für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 20.790 T€ auszuschütten und den verbleibenden Rest von 1.941 T€ auf neue Rechnung vorzutragen. Dies entspricht einer Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie in Höhe von 0,70 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 sind (sog. „operating lease“), least der Konzern Sachanlagen. Die Leasingaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 20.667 T€ (Vorjahr: 20.628 T€). Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus während der Grundmietzeit unkündbaren Verträgen betragen:

Geschäftsjahre	[T€]
2011	17.350
2012	13.679
2013	11.495
2014	7.411
2015	5.478
ab 2016	10.185
Summe	65.598

Bestellobligo

Am Bilanzstichtag bestanden Bestellobligo für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 995 T€ (Vorjahr: 1.376 T€).

Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

Es bestehen Schadensersatzansprüche in branchenüblichen 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 könnten im branchenüblichen Umfang entstehen.

Klagen oder Gerichtsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LEONI haben können, sind weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig.

Im Rahmen von internationalen kartellrechtlichen Untersuchungen im Automobilzulieferbereich ist LEONI seit 24. Februar 2010 an verschiedenen Standorten betroffen. Mitte des Geschäftsjahres 2010 wurden von den ermittelnden Stellen Informationen und Auskünfte bei LEONI eingeholt. Seitdem gab es keine weiteren Anfragen. LEONI wird weiterhin mit den ermittelnden Stellen kooperieren und deren Arbeit unterstützen.

[27] Risikomanagement und Finanzderivate

Kreditrisiko

Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, 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 durch die bestehende Richtlinie zum konzernweiten Debitorenmanagement zentral gesteuert.

Zum Abschlussstichtag gibt 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]		2010	2009
Europa		61	74
davon	Großbritannien	11	12
	Frankreich	10	9
	Deutschland	8	18
	Ungarn	8	5
	Italien	6	9
	Übrige	18	21
Asien		23	18
davon	China	17	9
	Übrige	6	9
Nordamerika		12	6
Übrige		4	2

Die nachstehende Tabelle zeigt die Größenklassen der Kundenforderungen zum Bilanzstichtag.

	2010	2010	2009	2009
	[%]	[Gesamtanteil in %]	[%]	[Gesamtanteil in %]
Größter Kunde	11	11	10	10
Zweitgrößter Kunde	10	10	8	8
Dritt- bis siebentgrößter Kunde	4 – 5	21	3 – 6	21
Übrige Kunden	< 4	58	< 3	61

Informationen über die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in der Textziffer 11 dargestellt.

25 Prozent (Vorjahr: ca. 28 Prozent) des Gesamtforderungsbestandes sind 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 liegt die tatsächliche Absicherung geringfügig unter diesem Prozentsatz. Der nicht versicherte Bestand besteht mit 49 Prozent (Vorjahr: ca. 43 Prozent) aus Kunden, die von der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommen sind. Bei den aus der vertraglichen Versicherungspflicht ausgenommenen Kunden handelt es sich im Wesentlichen um Großkunden aus dem Automobil- und Elektronik/ Elektrotechnikbereich. Für 26 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent) des Forderungsbestandes bestehen keine Deckungen durch einen Kreditversicherer. Folgende Tabelle zeigt die Struktur von versicherten und nicht versicherten Kundenforderungen:

[%]	2010	2009
Forderungsbestand abgesichert	25	28
Forderungsbestand nicht abgesichert		
von Versicherungspflicht ausgenommen	49	43
keine Deckungen	26	29

Kreditversicherungslimite 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 Versicherungslimit eingeholt werden. Konsignationslager und Fabrikationsrisiken sind pauschal mitversichert. Die Kreditversicherung entschädigt 90 Prozent des versicherten Umfangs (Vorjahr: 90 Prozent). Die Bewertung und Überwachung der Werthaltigkeit des nicht versicherten Forderungsbestandes wird unter anderem durch Bonitätsprüfungen des Kreditversicherers und anderer Dienstleister unterstützt.

Die bis zum Bilanzstichtag nicht versicherten 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 Kreditlimite 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 12 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. Uns 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 bestehen am Bilanzstichtag kurzfristige Kreditzusagen mit Banken erstklassiger Bonität in Höhe von 316.503 T€ (Vorjahr: 305.958 T€) mit Laufzeiten bis zu 27 Monaten. Die kurzfristigen Kreditzusagen wurden in Höhe von 26.769 T€ (Vorjahr: 29.439 T€) durch Kontokorrentkonten und Termingelder in Anspruch genommen. Zusammen mit dem kurzfristigen Anteil an den langfristigen Krediten betragen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 36.721 T€ (Vorjahr: 44.469 T€). Zum Bilanzstichtag bestanden keine durch Grundpfandrechte besicherten Verbindlichkeiten (Vorjahr: 102 T€).

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

[T€]	Buchwert 31.12.2010	Cashflow 2011	Cashflow 2012	Cashflow 2013 – 2015	Cashflow ab 2016
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten:					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-508.629	-508.629			
Anleihe	-204.014	-10.000	-10.000	-210.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-142.334	-39.606	-94.878	-12.965	-536
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	-1.125	-496	-629		
Schuldscheindarlehen	-291.328	-13.418	-13.156	-290.805	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-21.817	-21.817	0		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung	-4.306	-136.793	-4.867	-4.795	
		133.280	4.480	4.412	
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	-926	-27.201			
		26.356			
Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges	-14.396	-7.955	-7.453	-5.232	

[T€]	Buchwert 31.12.2009	Cashflow 2010	Cashflow 2011	Cashflow 2012 – 2014	Cashflow ab 2015
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten:					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-381.238	-381.238			
Anleihe	-203.812	-10.000	-10.000	-220.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-155.878	-48.356	-9.968	-106.828	-418
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden					
	-606	-359	-247		
Schuldscheindarlehen	-276.158	-12.081	-11.797	-188.756	-91.608
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-20.925	-20.782	-143		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Devisenderivate ohne Hedge-Beziehung					
	-442	-81.010			
		80.624			
Devisenderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges					
	-481	-18.659	-6.952	-5.817	
		18.476	7.043	5.730	
Zinsderivate in Verbindung mit Cashflow Hedges					
	-15.815	-8.764	-8.764	-13.462	-518
Warentermingeschäfte					
	-20	-20			

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.

Zinsrisiken

Zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken setzen wir für den überwiegenden Teil der variabel verzinslichen Darlehensverpflichtungen Zinsderivate ein. Der Abschluss erfolgt ausschließlich durch die LEONI AG.

Für alle Zinsderivate liegen die Voraussetzungen für Cashflow Hedge Accounting vor. Sie sichern die jeweiligen Cashflows aus den Zinsänderungsrisiken der zugrunde liegenden Finanzverbindlichkeiten. Die aus den Zinsderivaten resultierenden Marktwertänderungen betragen im Geschäftsjahr 1.419 T€ (Vorjahr: -4.926 T€). Davon wurden im sonstigen Ergebnis 1.329 T€ (Vorjahr: -5.243 T€) und in der Gewinn- und Verlustrechnung 90 T€ (Vorjahr: 317 T€) erfasst. Zum 31. Dezember 2010 entspricht der Marktwert der Zinsderivate insgesamt -14.396 T€ (Vorjahr: -15.815 T€). Die im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge beliefen sich im Geschäftsjahr 2010 auf -14.369 T€ (Vorjahr: -15.697 T€). In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden -27 T€ (Vorjahr: -118 T€) erfolgswirksam verbucht. Soweit die Derivate das Zinsänderungsrisiko der langfristigen Finanzverbindlichkeiten sichern, ist die Laufzeit mit dem zugrunde liegenden Darlehen identisch. Ferner sichert ein Teil der Derivate auch die variable Verschuldung ab. Als Referenzzinssätze wurden der EURIBOR für zwei und drei Monate sowie der USD-Libor für drei Monate vereinbart. Die Zinsderivate haben Restlaufzeiten von bis zu vier Jahren und drei Monaten. 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.

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. Bezüglich der für uns in diesem Zusammenhang wesentlichen Währungen führt die Verschiebung zu folgendem Ergebnis:

[T€]		2010
Zinsänderung Eigenkapital	+0,50 %	-0,25 %
EUR	3.001	-1.529
USD	77	-39
Zinsänderung Ergebnis	+0,50 %	-0,25 %
CNY	-35	17
EUR	198	-99
[T€]		2009
Zinsänderung Eigenkapital	+0,50 %	-0,25 %
EUR	4.195	-2.134
USD	104	- 53
Zinsänderung Ergebnis	+0,50 %	-0,25 %
CNY	-66	33
EUR	-83	51

Zum 31. Dezember 2010 sind 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 sind zum 31. Dezember 2010 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. Die Effekte aus Finanzinstrumenten, die im Rahmen des Cashflow Hedge Accountings designiert wurden, schlagen sich im Eigenkapital nieder.

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 442.669 T€ (Vorjahr: 252.392 T€) und einer Restlaufzeit von bis zu 36 Monaten. Die Summe der Marktwerte der zum Bilanzstichtag bestehenden Devisentermingeschäfte, die erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu verbuchen waren, betrug im Geschäftsjahr –74 T€ (Vorjahr: 1.303 T€).

Devisentermingeschäfte in Höhe von 138.430 T€ (Vorjahr: 76.132 T€) erfüllen dabei die Voraussetzungen des Hedge Accountings (Cashflow Hedge). Sie wurden in den Jahren 2009 und 2010 abgeschlossen. Die Summe der Marktwerte von 1.632 T€ (Vorjahr: 848 T€) wurde im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Cashflow aus den Grundgeschäften wird im Geschäftsjahr 2011 erwartet. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen werden zum Zeitpunkt des Eintritts des Grundgeschäfts erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung ausgebucht.

Aufgrund des Wegfalls eines Kundenprojekts wurden die hierfür abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte durch Gegengeschäfte glattgestellt. Der verbleibende Verlust in Höhe von 1.100 T€ wurde ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die während des Berichtsjahres im Rahmen des Hedge Accountings im sonstigen Ergebnis gebuchten Beträge beliefen sich auf 1.876 T€ (Vorjahr: 2.736 T€). Ein Betrag von 918 T€ (Vorjahr: –25.304 T€) wurde erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung in den in der nachstehenden Tabelle ersichtlichen Positionen ausgebucht. In den Anschaffungskosten wurden 50 T€ (Vorjahr: 0 T€) mindernd berücksichtigt, da es sich bei den Grundgeschäften um Investitionen in das Anlagevermögen handelte.

[T€]	2010	2009
Umsatzerlöse	–460	–10.326
Umsatzkosten	2.569	–15.859
Sonstiger betrieblicher Ertrag / Aufwand (Ineffektivität)	–1.191	881
Summe	918	–25.304

Zusätzlich zu diesem erfolgswirksam verbuchten Betrag von 918 T€ (Vorjahr: –25.304 T€) wurden im Geschäftsjahr Erträge in Höhe von 5.032 T€ (Vorjahr: Aufwendungen in Höhe von 1.198 T€) aus Devisensicherungsgeschäften ergebniswirksam erfasst, denen kompensierende Ergebniseffekte aus den Grundgeschäften gegenüberstehen.

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 EUR für die Konzerngesellschaften errechnen, bei denen die funktionale Währung der in der Tabelle genannten entspricht.

[T€]	2010		[T€]	2009	
Wechselkursänderung Eigenkapital	+10 %	–10 %	Wechselkursänderung Eigenkapital	+10 %	–10 %
CHF	1.299	–1.063	MXN	1.866	–1.527
MXN	2.914	–2.385	PLN	1.664	–1.361
PLN	1.874	–1.533	RON	1.496	–1.224
RON	4.286	–3.506	RUB	1.033	–845
USD	941	–602	USD	–2.211	1.829
Wechselkursänderung Ergebnis	+10 %	–10 %	Wechselkursänderung Ergebnis	+10 %	–10 %
CHF	–260	213	MXN	–362	296
MXN	95	–78	PLN	–27	22
PLN	–1.966	1.598	RON	–172	140
RON	–270	221	RUB	20	–17
USD	–1.117	944	USD	–838	772

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 Waretermingeschäfte. Diese Waretermingeschäfte werden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bzw. Einkaufstätigkeit der benötigten Rohstoffe abgeschlossen und werden daher gemäß IAS 39 nicht als Finanzderivat bilanziert. Waretermingeschäfte, 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.

Risiken aus Derivaten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen

Es bestehen zwei Verträge, die zukünftig zu Unternehmenszusammenschlüssen führen können. Aus diesen Verträgen können sich Vor- oder Nachteile ergeben. Dies hängt in beiden Fällen von der Entwicklung des beizulegenden Zeitwerts der Anteile an den Unternehmen, die Vertragsgegenstand sind, ab. Zusätzlich besteht bei einem Vertrag ein Währungsrisiko, da der Vertrag nicht in Euro, sondern in koreanischen Won abgeschlossen wurde.

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 wird.

Der Konzern steuert seine 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. In den Geschäftsjahren 2010 und 2009 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.

Aus den Erfahrungen aus der überwundenen Wirtschaftskrise hat LEONI im Geschäftsjahr 2010 die Ziele für die Eigenkapitalquote und den Verschuldungsgrad angehoben. LEONI erwartet nachhaltig eine Eigenkapitalquote von 35 Prozent. Im Hinblick auf den Verschuldungsgrad wird generell eine Quote von unter 50 Prozent angestrebt. 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€]	2010	2009
Finanzschulden	638.801	636.454
abzüglich liquide Mittel	-194.243	-141.087
Nettofinanzschulden	444.558	495.367
Eigenkapital	481.160	369.126
Verschuldungsgrad („Gearing“)	92 %	134 %

Am Ende des Geschäftsjahrs 2010 betrug der Verschuldungsgrad 92 Prozent, was neben der Reduzierung der Nettofinanzschulden im Wesentlichen auf die Stärkung des Eigenkapitals infolge der überaus guten Erholung der wirtschaftlichen Lage und damit einhergehenden sehr guten Ergebnissituation zurückzuführen ist. Im Vorjahr war der Verschuldungsgrad auf 134 Prozent wegen des krisenbedingten Nachfrage- und Ergebniseinbruchs und der erheblichen Ergebnisbelastungen durch die Restrukturierungsmaßnahmen angestiegen.

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					
		Buchwert 31.12.2010	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2010
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	194.243	194.243				194.243
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	380.791	380.791				380.791
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	38.445	38.445				38.445
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	20.632	20.632				20.632
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	1.104		1.104			1.104
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	5.347				5.347	5.347
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	2.558			2.558		2.558
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	508.629	508.629				508.629
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	204.014	204.014				212.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	142.334	142.334				142.444
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden							
	FLAC	1.125	1.125				1.125
Schuldscheindarlehen	FLAC	291.328	291.328				292.113
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	21.817	21.817				21.817
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	4.306				4.306	4.306
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	15.322			15.295	27	15.322
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	634.111	634.111	0	0	0	634.111
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	AfS	1.104	0	1.104	0	0	1.104
Financial Asstes Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	5.347	0	0	0	5.347	5.347
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.169.247	1.169.247	0	0	0	1.178.703
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	4.306	0	0	0	4.306	4.306

Wertansatz Bilanz nach IAS 39							
[T€]	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2009	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	Fair Value 31.12.2009
Aktiva							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	141.087	141.087				141.087
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	316.759	316.759				
Langfristige Forderungen aus Entwicklungsaufträgen	LaR	38.063	38.063				
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	19.744	19.744				19.744
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte							0
Available-for-Sale Financial Assets	AfS	7.236		1.130	6.106		7.236
Derivative finanzielle Vermögenswerte							0
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	1.959				1.959	1.959
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	1.329			1.329		1.329
Passiva							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	381.238	381.238				381.238
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	203.812	203.812				205.575
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	155.878	155.878				156.722
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel und sonstige Finanzschulden	FLAC	606	606				606
Schuldscheindarlehen	FLAC	276.158	276.158				275.896
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	20.925	20.925				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	462				462	462
Derivate mit Hedge-Beziehung	n/a	16.296			16.178	118	16.296
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:							
Loans and Receivables (LaR)	LaR	515.653	515.653	0	0	0	515.653
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	AfS	7.236	0	1.130	6.106	0	7.236
Financial Asstes Held for Trading (FAHfT)	FAHfT	1.959	0	0	0	1.959	1.959
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	FLAC	1.038.617	1.038.617	0	0	0	1.040.962
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)	FLHfT	462	0	0	0	462	462

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.

Der Marktwert der Anleihe ergibt sich aus dem Börsenkurs.

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 ermittelt.

Die Buch- und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente stellten sich im Detail am Bilanzstichtag wie folgt dar:

Derivative Finanzinstrumente	[T€]	31.12.2010 Nominalwert	31.12.2010 Marktwert	31.12.2009 Nominalwert	31.12.2009 Marktwert
Aktiva					
Währungssicherungskontrakte		270.642	6.790	139.785	3.074
Devisentermingeschäfte					
CHF		105.905	3.727	46.672	569
GBP		22.561	437	12.736	139
MXN		26.903	1.063	17.717	934
PLN		27.049	462	28.654	301
RON		42.388	200	17.173	288
USD		25.753	588	8.505	682
Sonstige		20.083	313	8.328	161
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		112.111	2.558	44.479	1.329
Warentermingeschäfte		6.545	395	2.588	214
Unternehmenszusammenschlüsse		—	720	0	0
Passiva					
Währungssicherungskontrakte		172.027	5.232	112.607	923
Devisentermingeschäfte					
CHF		426	0	4.031	7
GBP		29.971	855	7.826	39
MXN		3.070	14	665	16
PLN		23.617	93	30.491	95
RON		7.927	11	0	0
USD		98.070	4.043	65.911	697
Sonstige		8.946	216	3.683	69
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		26.319	926	31.653	481
Zinssicherungskontrakte		262.029	14.396	261.492	15.815
Zinsscollars		136.000	5.477	136.000	6.687
Zinsswaps		126.029	8.919	125.492	9.128
<i>(davon Hedge Accounting)</i>		262.029	14.396	261.492	15.815
Warentermingeschäfte		0	0	210	20

Die beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wurden auf der Basis von aktuellen, am Markt beobachtbaren Referenzkursen unter Berücksichtigung der Terminauf- bzw. abschläge bestimmt. Die beizulegenden Zeitwerte der Zinssicherungsinstrumente (Zinsswaps und Zinsscollars) wurden auf Basis abgezinster, zukünftiger Cashflows ermittelt. Dabei wurden die für die Restlaufzeiten der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze und Volatilitäten verwendet.

Folgende Tabelle enthält eine Übersicht der angewendeten Bewertungsmethoden für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes („Fair Value“) für die betroffenen Finanzinstrumente.

zum 31.12.2010	[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 nicht auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte					
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		395	4.232	720	5.347
		0	2.558	0	2.558
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		0	4.306	0	4.306
		0	15.322	0	15.322
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte					
Originäre finanzielle Vermögenswerte					
		6.106	0	0	6.106
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		214	1.745	0	1.959
		0	1.329	0	1.329
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		20	442	0	462
		0	16.296	0	16.296

zum 31.12.2009	[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 nicht auf beobacht- baren Marktdaten basieren (Stufe 3)	Summe
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte					
Originäre finanzielle Vermögenswerte					
		6.106	0	0	6.106
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
		214	1.745	0	1.959
		0	1.329	0	1.329
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
		20	442	0	462
		0	16.296	0	16.296

Weder im Geschäftsjahr noch im Vorjahr fanden Bewegungen zwischen den einzelnen Stufen statt. Im Geschäftsjahr 2010 wurde ein erstmalig zu bilanzierendes Derivat mit einem beizulegenden Zeitwert von 720 T€ (Vorjahr: 0 T€) in der Fair-Value-Hierarchiestufe 3 erfasst. Der aus der Fair-Value Bewertung resultierende Ertrag wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst. Die Nettoergebnisse der Finanzinstrumente nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

[T€]	Nettoergebnis		davon Aufwand für Wertminderungen	
	2010	2009	2010	2009
Loans and receivables (LaR)	3.058	-21.324	-3.431	-6.614
Available-For-Sale Financial Assets (AFS)	-115	-141	0	-890
Derivate (HFT)	4.827	3.241	0	0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-9.165	14.161	0	0
Summe	-1.395	-4.063	-3.431	-7.504

[28] 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 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 getrennt 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 Renditekennziffer anhand der das Management die Rentabilität der Segmente überwacht. Sie errechnet sich aus dem Verhältnis des EBIT zum Capital Employed (CE), welches das nichtzinstragende Vermögen abzüglich der nichtzinstragenden Verbindlichkeiten darstellt.

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 2010 und 2009 wie folgt dar:

[T€]	Wire & Cable Solutions		Wiring Systems Division		Überleitung		LEONI Konzern	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Umsatzerlöse brutto	1.460.547	1.008.069	1.634.457	1.224.896	-139.333	-72.848	2.955.671	2.160.117
./ Konzerninnenumsätze	139.074	72.592	259	256	-139.333	-72.848	—	—
Konzernaußenumsatz	1.321.473	935.477	1.634.198	1.224.640	—	—	940.253	2.160.117
davon Inland	449.278	331.710	490.975	412.109	0	0	2.015.418	743.819
davon Ausland	872.195	603.767	1.143.223	812.531	0	0	68,2	1.416.298
Auslandsanteil in %	66,0	64,5	70,0	66,3			68,2	65,6
EBIT	56.341	-34.155	74.250	-78.456	133	-3.708	130.724	-116.319
in % vom Konzernaußenumsatz	4,3	-3,7	4,5	-6,4			4,4	-5,4
Finanzergebnis und sonstiges Beteiligungsergebnis							-41.125	-40.990
Ergebnis vor Steuern							89.599	157.309
Steuern vom Einkommen und Ertrag							-22.353	19.228
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss							67.246	-138.081
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	404	-380	507	-554	0	0	911	-934
Abschreibungen	40.308	38.331	64.979	68.120	4.995	5.006	110.282	111.457
EBITDA	96.649	4.176	139.229	-10.336	5.128	1.298	241.006	-4.862
in % vom Konzernaußenumsatz	7,3	0,4	8,5	-0,8			8,2	-0,2
Wertberichtigungen auf langfristiges Vermögen	4.833	8.649	0	1.461	0	0	4.833	10.110
Restrukturierungsaufwendungen	9.461	17.886	5.567	38.065	0	0	15.028	55.951
Bilanzsumme	917.413	756.339	969.942	919.361	130.023	79.276	2.017.378	1.754.976
Capital employed	462.990	408.327	502.820	497.293	-1.372	4.929	964.438	910.549
ROCE	12,9 %	-7,7 %	14,8 %	-14,4 %			13,9 %	-12,0 %
Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	43.410	37.059	57.511	41.553	2.189	3.160	103.110	81.772
Mitarbeiter im Durchschnitt	7.237	7.205	44.815	39.626	161	170	52.213	47.001

Segmentinformationen nach Regionen:

[T€]	Bundesrepublik Deutschland		Frankreich		Übrige Europäische Union		Übriges Ausland		LEONI Konzern	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Konzernaußenumsatz										
Wire & Cable Solutions	449.278	331.710	26.012	24.968	290.230	217.631	555.953	361.168	1.321.473	935.477
Wiring Systems Division	490.975	412.109	271.558	227.468	580.821	436.587	290.844	148.476	1.634.198	1.224.640
	940.253	743.819	297.570	252.436	871.051	654.218	846.797	509.644	2.955.671	2.160.117
Langfristige Vermögenswerte	157.218	167.136	33.063	38.855	151.931	170.113	346.290	296.495	688.502	672.599

Im Geschäftsjahr 2010 wurden mit keinem Kunden Umsätze realisiert, die 10 Prozent oder mehr des Konzernumsatzes betragen. Im Vorjahr haben beide Segmente insgesamt in Höhe von 228.804 T€ Umsätze mit einem Kunden getätigt, was knapp mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes ausmachte.

[29] Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Basis-Ergebnis je Aktie) berechnet sich wie folgt:

	2010		2009	
	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern	Gesamtbetrag	Ergebnis je Aktie Anteil Konzern
	[T€]	[€]	[T€]	[€]
Zähler: Ergebnis vor Steuern				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	89.420	3,01	-157.376	-5,74
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss				
Auf die Anteilseigner des Mutterkonzerns entfallend	67.080	2,26	-138.137	-5,04
Nenner: Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien (in Stück)	29.700.000		27.432.734	

Die im Umlauf befindlichen Aktien betragen am 31. Dezember 2010 29.700.000 Stück (Vorjahr: 29.700.000) und entsprechen den ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr gab es keine Verwässerungseffekte.

[30] Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr wurden folgende Aufwendungen für Leistungen des zur Prüfung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2010 bestellten Abschlussprüfers erfasst: für die Abschlussprüfung 914 T€ (Vorjahr: 901 T€), für sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen 309 T€ (Vorjahr: 197 T€), für Steuerberatungsleistungen 314 T€ (Vorjahr: 284 T€) und für sonstige Leistungen 57 T€ (Vorjahr: 25 T€).

[31] Personalaufwand und Mitarbeiter

[T€]	2010	2009
Löhne und Gehälter	502.389	438.737
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	105.298	91.925
	607.687	530.663

In diesem Posten sind folgende Aufwendungen für Altersversorgung enthalten:

[T€]	2010	2009
	10.016	6.614

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2010	2009
Angestellte	7.440	7.019
Gewerbliche Arbeitnehmer	44.773	39.982
	52.213	47.001

Am Bilanzstichtag waren im Konzern 55.156 Mitarbeiter (Vorjahr: 49.822) beschäftigt, davon 51.381 Mitarbeiter im Ausland (Vorjahr: 46.027).

[32] 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 berechnen sich in Abhängigkeit vom Konzernjahresüberschuss.

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 Vorstandes 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 1.600 T€ (Vorjahr: 0 T€) erfasst. Der Aufwand für die langfristige Vergütungskomponente betrug im Geschäftsjahr 2010 1.600 T€ (Vorjahr: 0 T€).

[33] 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.

Vergütung des aktiven Vorstandes und Aufsichtsrats

Die Vergütung des Vorstands setzte sich wie folgt zusammen:

[T€]	2010	2009
Kurzfristig fällige Leistungen	2.644	1.941
Langfristig fällige Leistungen	282	0
Erfolgsabhängige Vergütungen mit Langfristkomponente	1.600	0
	4.526	1.941
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	498	698
	5.024	2.639

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten neben der Fixvergütung einen variablen Anteil in Höhe von 702 T€ (Vorjahr: 765 T€). Die langfristig fälligen Leistungen betreffen 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 4.526 T€ (Vorjahr: 1.941 T€). In die Bezüge der Mitglieder des Vorstands sind 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.

Unter der Voraussetzung, dass die Hauptversammlung dem Gewinnverwendungsvorschlag zustimmt, betragen im Berichtsjahr die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats 1.315 T€ (Vorjahr: 499 T€), davon entfallen auf den variablen Anteil der Vergütung 817 T€ (Vorjahr: 0 T€).

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats sind im Lagebericht dargestellt.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Die Bezüge früherer Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene betragen im Geschäftsjahr 251 T€ (Vorjahr: 249 T€). Für frühere Mitglieder des Vorstandes und deren Hinterbliebene sind Pensionsverpflichtungen in Höhe von 3.308 T€ zurückgestellt.

Gemeinschaftsunternehmen und assoziierte Unternehmen

Der Konzern hatte Geschäftsbeziehungen mit assoziierten Unternehmen und 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€]		Erlöse aus Verkäufen und Dienstleistungen an nahe stehende Unternehmen und Personen	Käufe von nahe stehenden Unternehmen und Personen	Von nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge	Nahe stehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge
Käufe/Verkäufe von/an nahe stehende Unternehmen und Personen	Geschäftsjahr				
Gemeinschaftsunternehmen	2010	2.508	5.887	6.422	1.081
(Joint Ventures)	2009	2.237	4.208	6.548	790
Assoziierte Unternehmen	2010	98	0	24	0
	2009	0	0	49	0

[T€]		Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen	
Nahe stehenden Unternehmen und Personen gewährte Darlehen	Geschäftsjahr	Zinserträge	
Gemeinschaftsunternehmen	2010	107	836
(Joint Ventures)	2009	121	617

Sonstige Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Herr Dr. Bernd Rödl ist seit 14. Mai 2009 Mitglied des Aufsichtsrats. Verschiedene Gesellschaften der Firma Rödl & Partner erbrachten für den Konzern Dienstleistungen. Alle bezogenen Beratungs- und Dienstleistungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgerechnet.

Ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes ist Geschäftsführer oder Mitglied des Direktoriums bei mehreren in- und ausländischen Tochtergesellschaften des LEONI-Konzerns und bezieht hierfür eine Vergütung zu marktüblichen Konditionen.

Die Gesellschaft Stanz- und Biegetechnik Distel GmbH & Co. KG mit Sitz in Nürnberg ist als ein nahestehendes Unternehmen einzustufen, da ein nahestehender Familienangehöriger eines Organmitgliedes Inhaber dieser Gesellschaft ist. Der Konzern bezog Güter und Dienstleistungen von diesem Unternehmen zu marktüblichen Bedingungen.

Von den genannten nahestehenden Personen und Unternehmen betragen die Käufe und bezogenen Leistungen insgesamt 513 T€ (Vorjahr: 531 T€). Am 31. Dezember 2010 bestanden in Höhe von 142 T€ (Vorjahr: 79 T€) Verbindlichkeiten gegenüber diesen nahestehenden Personen und Unternehmen.

Darüber hinaus gab es keine berichtspflichtigen Transaktionen mit nahestehenden Personen.

[34] Abgabe der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Im Dezember 2010 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären durch Veröffentlichung auf der Internetseite der Gesellschaft (www.leoni.com) dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist zudem im Corporate Governance Bericht enthalten, der im Geschäftsbericht 2010 abgedruckt ist.

[35] Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wegen der Unruhen in Nordafrika kam es in unseren Werken in Tunesien und Ägypten Anfang des Jahres 2011 zu kurzen Produktionsunterbrechungen. Ein Teil der Mitarbeiter konnte aufgrund der unsicheren Lage, der Ausgangssperren und der zeitweiligen Ausfälle im öffentlichen Personenverkehr nicht zur Arbeit kommen. Durch eine zeitlich flexible Anpassung der Schichtsysteme an die Ausgangssperren und den verlässlichen Einsatz einer selbst organisierten Bus-Flotte für den Transport der Beschäftigten konnte die Fertigung nach kurzer Zeit mit leichten Einschränkungen wieder aufgenommen werden. Zudem war die Produktion in unserem Werk in Ägypten nach dem Beginn der Unruhen in Tunesien vorbeugend stark ausgeweitet worden. Damit hatten wir während der Unterbrechungen ausreichend vorproduzierte Kabelsätze und Bordnetz-Systeme. Die Produktion erreichte bis zur Unterzeichnung dieses Konzernabschlusses und -lageberichts wieder Normalniveau und es traten keinerlei nennenswerte Lieferprobleme auf.

Nürnberg, 24. Februar 2011

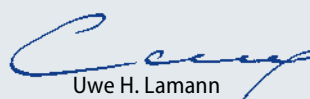
LEONI AG
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

Konsolidierungskreis

Kapitalanteil		in %
I. Vollkonsolidierte Unternehmen		
LEONI AG, Nürnberg, Deutschland		
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions		
Bundesrepublik Deutschland		
LEONI Kabel Holding GmbH, Nürnberg	1)	100
LEONI Kabel Verwaltungs- GmbH, Nürnberg	1)	100
BTO GmbH FiberTechnologies, Wildau (i. L.)		100
Haarländer GmbH, Roth	1)	100
KB Kabel Beteiligungs-GmbH, Nürnberg		100
LEONI Kabelsysteme GmbH, Ettlingen	1)	100
LEONI Cable Assemblies GmbH, Roth	1)	100
LEONI Draht GmbH, Nürnberg	1)	100
LEONI elocab GmbH, Georgensgmünd	1)	100
LEONI Fiber Optics GmbH, Neuhaus-Schierschnitz	1)	100
LEONI HighTemp Solutions GmbH, Radevormwald	1)	100
LEONI Kabel GmbH, Nürnberg	1)	100
LEONI Kerpen GmbH, Stolberg	1)	100
LEONI protec cable systems GmbH, Schmalkalden	1)	100
LEONI Special Cables GmbH, Friesoythe	1)	100
LEONI Studer GmbH, Riedstadt		100
LEONI Studer Hard GmbH, Bautzen		100
Europäisches Ausland		
LEONI Cable Belgium N.V., Hasselt, Belgien		100
LEONI Cable Slovakia spol. s.r.o., Stará Turá, Slowakei		100
LEONI CIA Cable Systems S.A.S., Chartres, Frankreich		100
LEONI Furas S.L., Piera, Spanien		100
LEONI Kabel Polska sp. z o.o., Kobierzyce, Polen		100
LEONI Kablo ve Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi, Mudanya, Türkei		95
LEONI Slowakia spol. s.r.o., Nová Dubnica, Slowakei		100
LEONI Special Cables Iberica S.A., Barcelona, Spanien		100
LEONI Schweiz AG, Däniken, Schweiz		100
LEONI Studer AG, Däniken, Schweiz		100
LEONI Studer Hard AG, Däniken, Schweiz		100
LEONI Tailor-Made Cable UK Limited, Chesterfield, Derbyshire, Großbritannien		100
LEONI Temco Ltd., Cinderford, Gloucestershire, Großbritannien		100
LKH LEONI Kábelgyár Hungaria Kft., Hatvan, Ungarn		100

Kapitalanteil		in %
neumatic cz s.r.o., Turnov, Tschechische Republik		100
LEONI Silitherm s.r.l., Monticelli d'Ongina, Italien		100
Außereuropäisches Ausland		
LEONI Fiber Optics Inc., Meza, Arizona, USA (vormals: FiberTech USA, Inc., Meza, Arizona, 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 (Changzhou) Co. Ltd., Changzhou, China		100
LEONI Cable (Xiamen) Co. Ltd., Xiamen, China		100
LEONI Cable Inc., Rochester, Michigan, USA	2)	100
LEONI Cable S.A. de C.V., Cuauhtémoc, Chihuahua, Mexiko	2)	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) Private Limited, Mumbai, Indien		100
LEONI Wire Inc., Chicopee, Massachusetts, USA	2)	100
LEONI Wire & Cable Solutions Japan K.K., Nagakute-cho, Japan		99
2. Unternehmensbereich Wiring Systems Division		
Bundesrepublik Deutschland		
LEONI Bordnetz-Systeme GmbH, Kitzingen	1)	100
LEONI Automotive Leads GmbH, Brake	1)	100
Europäisches Ausland		
LEONI Autokabel Polska sp. z o.o., Ostrzeszów, Polen		100
LEONI Autokabel Slowakia spol. s.r.o., Trenčín, Slowakei		100
LEONI Wiring Systems Arad SRL, Arad, Rumänien		100
LEONI Wiring Systems France S.A.S., Montigny-le Bretonneux, Frankreich		100
LEONI Wiring Systems Pitesti SRL, Pitesti, Rumänien		100
LEONI Wiring Systems Italy s.r.l., Felizzano, Italien	3)	100
LEONI Wiring Systems RO SRL, Bistrita, Rumänien		100
LEONI Wiring Systems Spain SL, Santa Perpetua/Barcelona, Spanien		100
LEONI Wiring Systems U.K. Ltd., Newcastle-under-Lyme, Staffordshire, Großbritannien		100

Kapitalanteil	in %
LEONI Wiring Systems UA GmbH, Strij, Ukraine	100
LEONI Wiring Systems Viana Lda., Viana do Castelo, Portugal	100
Leonische Portugal Lda., Lugar de Sao Martinho, Guimaraes, Portugal	100
OOO LEONI Wiring Systems (RUS), Naberezhnye Chelny, Republik Tatarstan, Russland	100
OOO LIK AVTO, Gorodets, Russland	100
LEONI Wiring Systems Southeast d.o.o., Prokuplje, Serbien	100
Außereuropäisches Ausland	
LEONI Automotiv do Brasil Ltda., Itú, São Paulo, Brasilien	100
LEONI Electrical Systems (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China	100
LEONI Tunisia Group Sarl, Messadine, Tunesien	100
LEONI Tunisie Sarl, Messadine-Sousse, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems (Changchun) Co. Ltd., Changchun, China	100
LEONI Wiring Systems (East London) (Pty.) Ltd., East London, Südafrika (i.L.)	100
LEONI Wiring Systems (Liuzhou) Co. Ltd., Liuzhou, 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 Torreón S.A. de CV, Chihuahua, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Egypt S.A.E., Nasr City, Kairo, Ägypten	100
LEONI Wiring Systems Inc., Tucson, Arizona, USA	100
LEONI Wiring Systems Korea Inc., Seoul, Korea	100
LEONI Wiring Systems Mateur Nord SA, Mateur, Tunesien	100
LEONI Wiring Systems Mexicana S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems Hermosillo S.A. de C.V., Hermosillo, Mexiko	100
LEONI Wiring Systems (Pune) Pvt. Ltd., Pune, Indien	100

Kapitalanteil	in %
II. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	
1. Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions	
FiberCore Machinery Jena GmbH, Jena, Deutschland	51
Fibertech Optica, Kitchener, Ontario, Kanada	25
j-fiber GmbH, Jena, Deutschland	51
j-plasma GmbH, Jena, Deutschland	51
2. Unternehmensbereich Wiring Systems Division	
Intedis GmbH & Co. KG, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Verwaltungs-GmbH, Würzburg, Deutschland	50
Intedis Inc., Plymouth, Michigan, USA	50
LEONI Furukawa Wiring Systems SAS, Montigny-le-Bretonneux, Frankreich	50
Daeyeung T&G Co. Ltd., Busan, Korea	50
Daeyeung Electrical Systems (Jining) Co. Ltd, Jining, China	50
Weihai Daeyeung Electronic Device Assemble Co. Ltd., Weihai, China	50
Weihai DK Electronic Co. Ltd., Weihai, China	50
Penglai Daqing Wiring Systems Co. Ltd., Penglai, China	50

1) Gesellschaften, die von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch machen.

2) Diese Gesellschaften sind rechtlich dem Segment Wiring Systems zugeordnet.

3) Diese Gesellschaft ist rechtlich dem Segment Wire & Cable Solutions zugeordnet.

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der LEONI AG, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 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) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht 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, 24. Februar 2011

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Broschulat	Zenk
Wirtschaftsprüfer	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, 24. Februar 2011

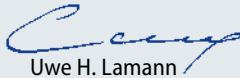
LEONI AG
Der Vorstand



Dr. Klaus Probst



Dieter Bellé



Uwe H. Lamann

Zusatzinformationen

Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG	203
Gewinnverwendungsvorschlag	205
Zehnjahresübersicht	206
Glossar	208
Stichwortverzeichnis	210
Konzernkennzahlen	Umschlag vorn
Standorte, Konzernorganigramm	Umschlag hinten

• Drähte & Litzen

Für LEONI wurde exklusiv eine Verlitzmaschine entwickelt, die dank höherer Produktionsgeschwindigkeiten einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz bietet. Mit 9.000 Schlägen pro Minute ist sie schneller als jede andere Maschine auf dem Markt für Drahterzeugnisse – das bedeutet Weltrekord.



Auszug aus dem Jahresabschluss der LEONI AG

LEONI AG Gewinn- und Verlustrechnung

[T€]	01.01 – 31.12.	nach HGB	2010	2009
1.	Sonstige betriebliche Erträge		61.575	69.537
2.	Personalaufwand:			
	a) Löhne und Gehälter		16.418	12.664
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		2.482	3.759
			-18.900	-16.423
3.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		-3.164	-3.553
4.	Sonstige betriebliche Aufwendungen		-36.259	-28.132
5.	Erträge aus Gewinnabführungsverträgen		36.648	0
6.	Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		26.344	43.057
7.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		6.756	7.362
8.	Aufwendungen aus Verlustübernahmen		-18.150	-55.028
9.	Abschreibungen auf Finanzanlagen		-308	-257
10.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-33.722	-34.824
11.	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		20.820	-18.261
12.	Außerordentliche Erträge		5.597	0
13.	Außerordentliche Aufwendungen		-45	0
14.	Außerordentliches Ergebnis		5.552	0
15.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-616	-2.091
16.	Sonstige Steuern		-25	-35
17.	Jahresüberschuss / -fehlbetrag		25.731	-20.387
18.	Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		0	6.476
19.	Entnahme aus der Rücklage für eigene Aktien		0	29.056
20.	Einstellung in andere Gewinnrücklagen		-3.000	0
21.	Bilanzgewinn		22.731	15.145

LEONI AG Bilanz

[T€]	nach HGB	2010	2009
Aktiva			
Immaterielle Vermögensgegenstände		1.014	1.845
Sachanlagen		4.935	5.937
Anteile an verbundenen Unternehmen		238.824	238.824
Ausleihungen an verbundene Unternehmen		436.563	459.062
Sonstige Ausleihungen		1.265	1.405
Finanzanlagen		676.652	699.291
Anlagevermögen		682.601	707.073
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		425.028	357.115
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		150.096	84.873
Umlaufvermögen		575.124	441.988
Rechnungsabgrenzungsposten		1.617	1.922
Summe Aktiva		1.259.342	1.150.983
Passiva			
Eigenkapital (bedingtes Kapital 14.850 T€)		330.533	304.325
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		10.832	20.965
Steuerrückstellungen		0	865
Sonstige Rückstellungen		14.450	5.936
Rückstellungen		25.282	27.766
Finanzschulden		602.834	599.359
Andere Verbindlichkeiten		300.693	219.533
Summe Passiva		1.259.342	1.150.983

Gewinnverwendungsvorschlag

Der nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch (HGB)
ermittelte Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2010
beträgt **22.731.072,67 €**

Wir schlagen vor, von diesem Bilanzgewinn
eine Dividende von 0,70 € je Stückaktie,
das sind insgesamt **20.790.000,00 €**
auszuschütten.

Der verbleibende Rest von **1.941.072,67 €**
ist auf neue Rechnung vorzutragen.

Nürnberg, 24. Februar 2011

LEONI AG
Der Vorstand

Zehnjahresübersicht

		nach IFRS		
		2010	2009	2008
Umsatz	Konzern [T€]	2.955.671	2.160.117	2.911.964
	Deutschland [%]	31,8	34,4	31,4
	Übrige EU [%]	39,5	42,0	44,6
	Übriges Ausland [%]	28,7	23,6	24,0
	Wire & Cable Solutions [%]	44,7	43,3	48,1
	Wiring Systems [%]	55,3	56,7	51,9
	Ergebnis	EBITDA [T€]	241.006	-4.862
	EBIT [T€]	130.724	-116.319	55.684
	EBIT-Marge [%]	4,4	-5,4	1,9
	Ergebnis vor Steuern (aus fortgeführten Aktivitäten) [T€]	89.599	-157.309	15.760
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag [T€]	67.246	-138.081	5.197
Cashflow	Abschreibungen [T€]	110.282	111.457	110.229
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit [T€]	142.297	88.783	132.726
	Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit [T€]	95.512	87.000	137.256
Bilanz	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Goodwill [T€]	809.617	796.567	839.423
	Netto-Finanzschulden [T€]	444.558	495.367	533.225
	Eigenkapital [T€]	481.160	369.126	447.688
	Eigenkapital [% der Bilanzsumme]	23,8	21,0	24,2
Mitarbeiter	Personalaufwand [% vom Umsatz]	20,6	24,6	20,5
	Mitarbeiter [zum 31.12.]	55.156	49.822	50.821
	davon im Ausland [%]	93,2	92,4	91,7
Aktie	Marktkapitalisierung 31.12. [Mio. €]	978,6	485,6	385,8
	Konzernüberschuss / -fehlbetrag je Aktie [€]	2,26	-5,04	0,17
	Dividende je Aktie [€]	0,70	0,00	0,20
	Dividendenrendite [%]	2,1	0	1,5

				nach US-GAAP			
	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
	2.366.779	2.108.244	1.547.973	1.250.193	1.079.856	1.102.741	1.096.801
	38,1	41,2	45,3	42,2	46,8	48,1	52,3
	34,1	32,2	32,7	32,2	29,2	22,3	21,3
	27,8	26,6	22,0	25,6	24,0	29,6	26,4
	58,3	54,7	43,2	45,4	48,4	46,7	48,8
	41,7	45,3	56,8	54,6	51,6	53,3	51,2
	210.771	193.629	159.144	107.267	101.113	121.760	99.409
	138.102	130.574	102.829	56.750	49.626	71.561	47.043
	5,8	6,2	6,6	4,5	4,6	6,5	4,3
	116.531	116.599	88.830	41.334	36.961	58.983	32.416
	86.219	79.325	56.093	27.674	22.099	47.439	18.739
	72.669	64.255	56.737	58.302	51.487	50.199	52.366
	190.837	136.099	111.071	83.923	35.927	73.453	106.819
	401.464	181.376	81.923	89.009	83.500	73.588	104.555
	537.482	489.198	396.495	361.868	336.546	330.265	336.915
	473.211	236.912	167.489	160.566	271.035	212.232	199.984
	525.642	481.701	427.152	364.903	225.908	235.555	216.009
	32,9	35,1	40,6	41,6	31,1	33,7	30,5
	19,0	18,9	21,3	23,2	24,4	23,1	23,0
	36.855	35.129	32.638	29.957	21.392	18.478	17.589
	89,0	89,0	88,7	89,9	86,4	84,6	83,6
	997,9	917,7	799,8	495,0	323,4	202,6	163,4
	2,87	2,64	1,89	1,12	1,12	2,40	0,95
	0,90	0,80	0,57	0,42	0,38	0,38	0,36
	2,7	2,6	2,1	2,5	2,3	3,7	4,4

Glossar

A	Alternative Antriebstechnologien	Fahrzeugantriebe mit Hybrid-, Elektro- oder Brennstoffzellentechnologie	D	D & O- (Directors & Officers) Versicherung	Versicherung für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder	
	Asset deal	Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter eines Unternehmens		DEL-Notiz	Preisangabe für Kupfer (Deutsche Elektrolyt-Kupfer-Notierung)	
B	Bordnetz-System	Elektrisches /elektronisches Leitungsnetz eines Fahrzeugs inklusive Komponenten		Demografischer Wandel	Veränderung der Altersstruktur in einer Gesellschaft	
	BRIC-Staaten	Brasilien, Russland, Indien, China		Derivate	Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter abhängen	
	Business Area	Geschäftsgebiet		Devisentermingeschäfte	Sicherungsgeschäfte zur Verringerung der Risiken aus Währungskurschwankungen	
	Business Group	Geschäftsbereich		E	EBIT	Ergebnis vor Zinsen und Steuern (earnings before interest and taxes)
	Business Unit	Geschäftseinheit			Economic Value Added (EVA)	Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung der Kapitalkosten
C	Carbon Disclosure Project	Organisation zur Erhebung von klimarelevanten Informationen			Electrical Appliances	Haus- und Elektrogeräte
	Cashflow	Zahlungswirksamer Saldo aus Mittelzu- und -abflüssen; Kennzahl zur Beurteilung der Eigenfinanzierungskraft			Factoring	Forderungsverkauf
	Code of Ethics	Verhaltenskodex		F	Fiber-to-the-home	Glasfaserverkabelung von Privathaushalten
	Commodities	Standardrohstoffe			Free Cashflow	Entwicklung der Zahlungsmittelbestände unter Berücksichtigung der Investitionsauszahlungen
	Compliance	Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien		G	Gearing	Verhältnis von Nettofinanzschulden zu Eigenkapital
	Consumer Electronics	Unterhaltungselektronik			Global Trends	Gesellschaftliche Entwicklungen der Zukunft
	Corporate Responsibility	Unternehmerische Verantwortung			Goodwill	Geschäfts- oder Firmenwert
	Corporate Governance	Verantwortungsvolle Unternehmensführung			Green Technology	Umweltverträgliche und nachhaltige Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Verringerung von Energie- und Ressourcenverbrauch
	Coverage	Regelmäßige Beobachtung eines Unternehmens durch Analysten				

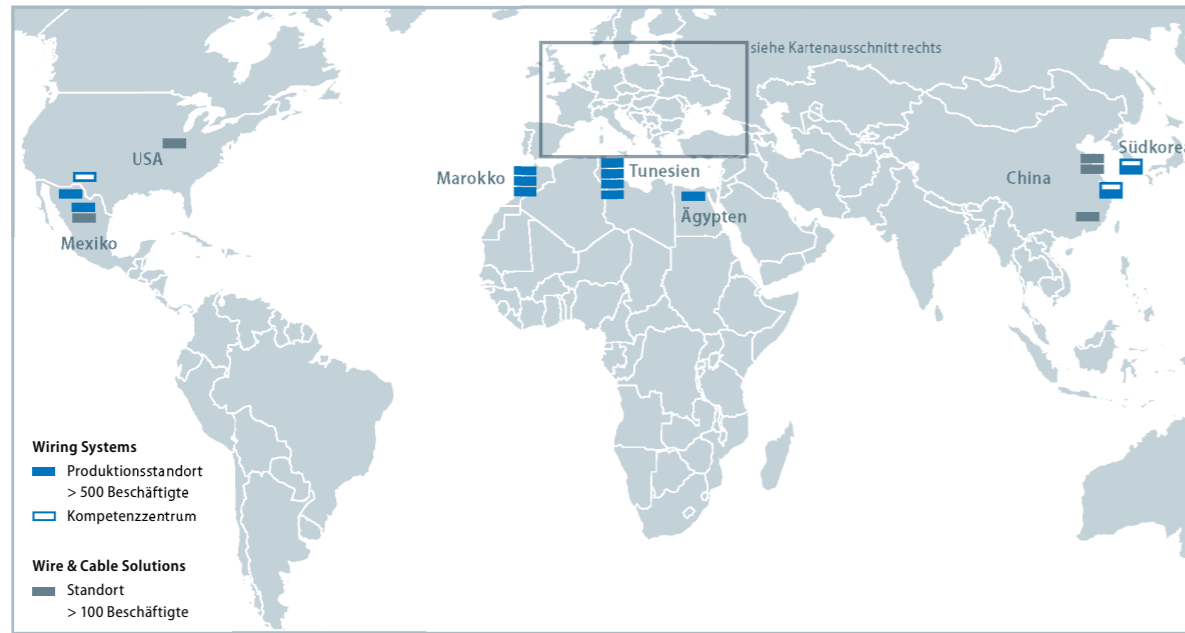
H Hedge Accounting	Bilanzielle Abbildung mehrerer Finanzinstrumente, die in einem Sicherungszusammenhang stehen	P PVC-Compounds	PVC-Mischungen
Hybridkabel	Kabel, die verschiedene Einzelleitungen zusammenfassen (z.B. Strom- und Datenleitungen)	R Reportingsystem	Berichtswesen
I Icefuel	Projekt zur Entwicklung superisolierter Multifunktionskabel, die Strom, Flüssigwasserstoff und Daten transportieren können	R & D (Research & Development)	Forschung & Entwicklung
Impairmenttests	Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenspositionen	Restrukturierungsaufwendungen	Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umorganisation oder Schließung eines Standortes, insbesondere für Abfindungen
Internes Kontrollsystem (IKS)	Grundsätze und Verfahren zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung, der Verlässlichkeit der Rechnungslegung und der Einhaltung relevanter rechtlicher Regelungen	Return on Sales	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)
Investitionsgüterindustrie	Industriezweige, die Produkte zur Fertigung anderer Güter herstellen, beispielsweise der Maschinenbau oder die elektrotechnische Industrie	ROCE	Rendite auf das eingesetzte Kapital (return on capital employed)
J Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen	S Segment	Unternehmensbereich
Just-in-sequence-Belieferung	Belieferung in der benötigten Reihenfolge	Single-Source-Belieferung	Belieferung durch einen einzigen Lieferanten
Just-in-time-Belieferung	Belieferung zum benötigten Zeitpunkt	Solarthermie	Umwandlung der Sonnenenergie in nutzbare Wärmeenergie
K Konsolidierungskreis	Gesamtheit der Unternehmen, die zu einem Konzern gehören und in den Konzernabschluss einbezogen sind	U Urbanisierung	Verstädterung
L Litze	Verbund aus mehreren Einzeldrähten	W Wertminderung langfristiger Vermögenswerte	Wertberichtigung, zum Beispiel Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert eines Tochterunternehmens, dessen Geschäftsaussichten sich verschlechtert haben
Long Term Incentive	Langfristiges Anreizsystem	Wire & Cable Solutions	Draht & Kabel-Lösungen
M Monte-Carlo-Simulation	Simulationsverfahren auf Basis sehr häufig durchgeführter Zufallsexperimente	Wiring Systems	Bordnetz-Systeme
N NAFTA (North American Free Trade Agreement)	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (Kanada, Mexiko, USA)	Working Capital	Nettoumlaufvermögen (Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen)
Nanolso	Projekt zur Entwicklung von Isolationswerkstoffen unter Einsatz von Nanotechnologie	X X-Ray-Technologie	Strahlenvernetzungstechnologie, Verfahren zur Veredelung von Kunststoffteilen mittels Elektronenstrahlung
Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettofinanzschulden)	Finanzverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel	Z Zinsswaps, Collars	Zinssicherungsinstrumente

Stichwortverzeichnis

-
- A** Absatzmärkte *55*
Abschlussprüfer *9*
Abschlussprüfung *41*
Abschreibungen *125*
Akquisitionen *56, 151*
Aktie *50, 193*
Aktienbesitz *42*
Aktienkennzahlen *50*
Aktienkurs *50*
Aktionärsstruktur *52*
Anteile an assoziierten Unternehmen *126, 130, 168*
Aufsichtsrat, Ausschüsse *8, 10*
Aufsichtsrat, Bericht *7*
Aufsichtsrat, Mitglieder *10*
Aufsichtsrat, Vergütung *43*
-
- B** Bericht des Aufsichtsrats *7*
Bericht aus den Unternehmensbereichen *65 ff*
Beschaffung *90*
Beschaffungsrisiken *108*
Beschäftigte *91*
Bestätigungsvermerk *200*
Bestellobligo *177*
Bilanz
– Konzern *126*
– LEONI AG *204*
Bilanzierungsmethoden *128*
Bookbuilding-Verfahren *176*
Branchenkonjunktur *62, 116*
Brief an die Aktionäre *2*
-
- C** Compliance-Management-System *105, 106*
Corporate-Governance-Bericht *38*
-
- D** Devisentermingeschäfte *189*
Directors' Dealings *42*
Dividende *9, 50, 52, 205*
-
- E** EBIT
– Konzern *79*
– Wiring Systems *69*
– Wire & Cable Solutions *75*
Eigenkapital *85, 176*
Eigenkapitalquote *85*
Elektromobilität *3, 12, 21, 59, 117*
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag *197*
Erfolgsunsicherheiten *177*
Erfolgsabhängige Vergütung *194*
Ergebnisentwicklung *118*
Ergebnis je Aktie *51, 143, 193*
Erträge aus assoziierten Unternehmen *123, 168*
Ertragssteuern *203*
-
- F** Finanzerträge und
Finanzaufwendungen *123, 156*
Finanzinstrumente und Derivate *137, 140, 189*
Finanzmanagement und -struktur *80*
Finanzrisiken *109*
Finanzschulden *82, 169*
Forderungen *139, 160*
Forschung & Entwicklung
– Aufwendungen *78, 95*
– Wiring Systems *96*
– Wire & Cable Solutions *96*
-
- G** Genehmigtes Kapital *176*
Gesamtaussage zur Entwicklung *121*
Gesamtrisiko *112*
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen *115*
Geschäft und Rahmenbedingungen *55*
Geschäftsentwicklung *64*
Geschäftsgrundlage *65, 70*
Geschäfts- oder Firmenwerte *136, 166*
Geschäftsverlauf
– Wiring Systems *67*
– Wire & Cable Solutions *72*
– Konzern *117*
Gesetzliche Rücklage *176*
Gewinn- und Verlustrechnung
– Konzern *123*
– LEONI AG *203*
Gewinnverwendungsvorschlag *205*
Gezeichnetes Kapital *176*
Globale Trends *14*
Green Technology *28, 102 ff*
Grundkapital *50, 87, 176*
Grundlagen (Konzernanhang) *128 ff*
-
- H** Haftungsrisiken *111*
Hedge Accounting *140*
Honorar des Abschlussprüfers *193*
-
- I** Immaterielle Vermögenswerte *64, 85, 135*
Integriertes Chancenmanagement *107*
Internes Kontrollsystem *105*
Investitionen
– Konzern *64*
– Wiring Systems *67*
– Wire & Cable Solutions *72*
Investor Relations *53*
IT-Risiken *109*
-

<p>J Jahresüberschuss/-fehlbetrag 50, 64, 79, 203</p> <hr/> <p>K Kapitalflussrechnung 82, 83, 125, 143 Kapitalrücklage 126, 176 Konsolidierungsgrundsätze 128 Konsolidierungskreis 150, 198 Konzernabschluss 122 ff Konzernanhang 128 ff Konzernbilanz 126 Konzern-Eigenkapital, Entwicklung 127 Konzern-Kapitalflussrechnung 125 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 123 Konzern-Gesamtergebnisrechnung 124 Konzernlagebericht 54 ff Konzernstruktur Umschlagsseite hinten Konzernumsatz 60, 77 Kupferpreis 90 Kreditrisiken 110 Kupferpreisanstieg 60 Kurzfristige Verbindlichkeiten 86, 126 Kursentwicklung 50</p> <hr/> <p>L Länderrisiken 109 Lagebericht 54 ff Latente Steuern 126, 156 Leasing 80, 134, 177 Liquidität 110, 180</p> <hr/> <p>M Marktrisiken 107 Mehrjahresübersicht Umschlagseite vorn Mitarbeiter – Konzern 64, 91 ff – Wiring Systems 67 – Wire & Cable Solutions 72</p> <hr/> <p>N Nachtragsbericht 104 Neue Rechnungslegungsvorschriften 146, 148</p> <hr/>	<p>O Organe der Gesellschaft – Aufsichtsrat und Vorstand 10</p> <hr/> <p>P Pensionsrückstellungen 172 Personalaufwand 194 Personalrisiken 109 Produktprogramm – Wiring Systems 119 – Wire & Cable Solutions 25 Prognosebericht 115</p> <hr/> <p>R Rahmenbedingungen 55 Rechtsstreitigkeiten 178 Regionen 91, 115, 119, 192 Risiken aus Rohstoffpreisen 184 Risikobericht 106 ff Risikomanagement-System 104 ff Risikomanagement und Finanzderivate 178 Risikopolitik 104 Rückstellungen 142, 171 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 204, 141</p> <hr/> <p>S Sachanlagen 133, 136 Schadensersatzansprüche 178 Schätzungen 144 Segmentberichterstattung 65, 191 Sicherungsgeschäfte 140 Sonstige betriebliche Aufwendungen 155 Sonstige Rückstellungen 142 Sonstiges Ergebnis 160 Sonstige Vermögenswerte 162, 169 Sonstige Verpflichtungen 177 Standortrisiken 108 Steuern vom Einkommen und Ertrag 156 Steuerungssystem 59 Stichtagskurse 131 Strategie 57 Swot-Analyse 114</p> <hr/>	<p>T Termine Umschlaginnenseite hinten Transaktionen mit nahestehenden Personen 42</p> <hr/> <p>U Überblick – Konjunktur 61 – Konzern 64 – Wiring Systems 62 – Wire & Cable Solutions 63 Umsatz – Konzern 77 – Wiring System 118 – Wire & Cable Solutions 119 Umsatz nach Regionen 77 Umweltmanagement 100, 101</p> <hr/> <p>V Verbindlichkeiten 140 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 170 Vergütungsbericht 43 Vermögenslage 77 Vermögens- und Kapitalstruktur 86 Vorräte 133, 162 Vorstand, Aktienbesitz 42 Vorstand, Bezüge 43 Vorstand, Brief an die Aktionäre 2 Vorstand, Mitglieder 40 Vorstand, Vergütung 45</p> <hr/> <p>W Währungsrisiken 110, 182 Währungsumrechnung 131 Weitere Leistungsindikatoren 90 Wesentliche Standorte 56 Wirtschaftsprüfer 200</p> <hr/> <p>Z Zehnjahresübersicht 206 Zinsrisiken 110, 181 Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte 133 Zusätzliche Angaben 186</p> <hr/>
---	---	---

Wesentliche Standorte der LEONI-Gruppe



- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|--|
| USA
■ Chicopee

Mexiko
■ Hermosillo
■ Durango
■ Cuauhtemoc | Tunesien
■ Sousse
■ Boumhel
■ Mateur Nord
■ Mateur Sud | Marokko
■ Ain Sebâa
■ Bouskoura
■ Bouznika

Ägypten
■ Kairo | China
■ Shanghai
■ Changzhou
■ Xiamen

Südkorea
■ Seoul | Deutschland
○ Nürnberg, Holding
■ Roth
■ Bad Kötzing
■ Weißenburg
■ Georgensgmünd
■ Stolberg
■ Friesoythe
■ Neuhaus-Schierschnitz

Schweiz
■ Däniken | Tschechien
■ Turnov

Slowakei
■ Trenčín
■ Ilava
■ Stará Turá
■ Nová Dubnica

Serbien
■ Prokuplje

Polen
■ Ostrzeszów
■ Kobierzyce | Ungarn
■ Hatvan

Rumänien
■ Arad
■ Pitesti
■ Bistrita

Russland
■ Gorodets

Ukraine
■ Striy | Kompetenzzentren Wiring Systems

USA
□ Tucson

China
□ Shanghai

Südkorea
□ Seoul

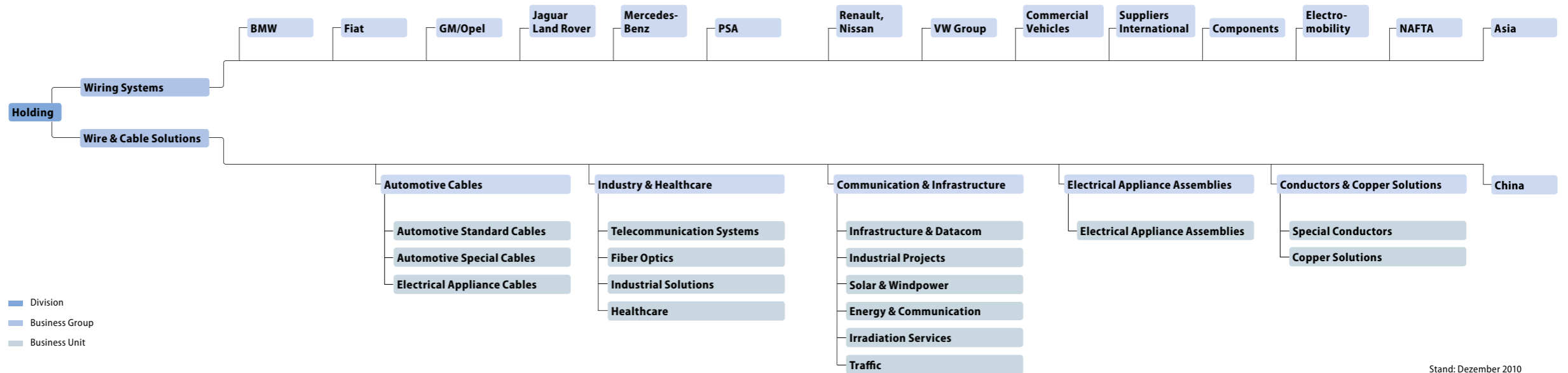
Deutschland
□ Kitzingen

Frankreich
□ Montigny

Großbritannien
□ Newcastle |
|--|---|---|---|---|---|---|--|

Stand: Dezember 2010

Konzernstruktur



Stand: Dezember 2010

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.

Termine Bilanz-Presskonferenz 2011

23. März 2011, 10 Uhr

Nürnberg

Analysten- und Investorenkonferenz 2011

24. März 2011, 11 Uhr

Frankfurt

Hauptversammlung 2011

12. Mai 2011, 10 Uhr

Nürnberg

Vierteljahresbericht

10. Mai 2011

Halbjahresbericht

9. August 2011

Dreivierteljahresbericht

8. November 2011

Vorläufige Zahlen 2011

Medienmitteilung Februar 2012

Kontakt

Investor Relations

Susanne Kertz

Telefon +49 (0)911-2023-274

Telefax +49 (0)911-2023-209

Frank Steinhart

Telefon +49 (0)911-2023-203

Telefax +49 (0)911-2023-10203

E-Mail 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
www.leoni.com