

Pressemitteilung

Nanterre (Frankreich), 9. Februar 2017

STARKER RENTABILITÄTSZUWACHS IN 2016 ÜBERERFÜLLUNG DER LEITLINIEN UND ZIELSETZUNGEN AUS DEM JAHR 2013

LEITLINIEN FÜR 2017 BEKRÄFTIGEN ZIELE FÜR 2018

- **Gesamtumsatz 2016 bei 18,71 Milliarden Euro**; organisches*¹ Wachstum von 2,6 %
- **Wertschöpfungsumsatz² von 15,61 Milliarden Euro**; organisches Wachstum von **4,3 %**
- Um 17 % gestiegener **Betriebsgewinn** von 970 Millionen Euro entspricht 5,2 % des Gesamtumsatzes oder 6,2 % des **Wertschöpfungsumsatzes²**; Steigerung um 80 Basispunkte
- **Netto-Betriebsgewinn** von 638 Millionen Euro; Steigerung um **72 %**
- **Netto-Cashflow** von 459 Millionen Euro; Steigerung um **52 %**
- **Auftragseingang³** (2014-2016) bei 53 Milliarden Euro; Steigerung um **6 Milliarden Euro**
- Vorgeschlagene **Dividende** von 90 Cent; entspricht Steigerung um 38 %, verglichen mit 65 Cent in 2016

Der Rechnungsabschluss 2016 wurde vom Verwaltungsrat in seiner Sitzung am 8. Februar 2017 unter dem **Vorsitz von Yann Delabrière** genehmigt. Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 wurde geprüft und der Bestätigungsvermerk wird demnächst erteilt.

Patrick Koller, CEO von Faurecia, erklärte: „Die robuste Rentabilität von Faurecia im Jahr 2016 von 6,2 %², was einer Steigerung um 80 Basispunkte entspricht, war geprägt von einer starken Leistung in allen Regionen und einem beeindruckenden Beitrag aus Asien. Unser Auftragseingang³ von 53 Milliarden Euro ist um 6 Milliarden Euro gestiegen und belegt ein solides künftiges Wachstum, sodass wir unsere Ziele für 2018 vollumfänglich bestätigen können. Nach der Veräußerung des Geschäftsbereichs Automotive Exteriors konzentriert sich der Konzern nun voll auf seine beiden strategischen Prioritäten: Nachhaltige Mobilität und einen intelligenten Fahrzeuginnenraum. Ich möchte diese Gelegenheit ergreifen, um allen Konzernmitarbeitern für ihren Beitrag in 2016 zu danken.“

Zielvorgabe 2016 (festgelegt 2013)	Tatsächliche Ergebnisse 2016		Anmerkung
Gesamtumsatz über 21 Milliarden Euro 2014-2016 CAGR ~ 5 %	18,7 Milliarden Euro (exkl. Automotive Exteriors) 2014-2016 CAGR 5,3 %	✓	Über 21 Milliarden Euro inkl. Automotive Exteriors und Währungseinflüsse
Operative Marge zwischen 4,5 % und 5,0 %	Operative Marge 5,2 %	✓	Vom Gesamtumsatz
Netto-Cashflow etwa 300 Millionen Euro	Netto-Cashflow 459 Millionen Euro	✓	Bereinigt ⁸ 333 Millionen Euro
ROCE > 20 %	24,6 %	✓	Vor Steuern und inklusive Goodwill

* Begriffsdefinitionen am Ende der Pressemitteilung

Ergebnisse 2016: Starke Verbesserung der Rentabilität (+80 BP)

In Millionen Euro	2014*	2015	2016	2016 vs. 2015	CAGR 2014-2016
Gesamtumsatz	16.877	18.770	18.711	-0,3 % +2,6 % organisch ¹	5,3 % organisch ¹
Wertschöpfungsumsatz²	13.775	15.466	15.614	+1,0 % +4,3 % organisch ¹	6,5 % organisch ¹
Betriebsgewinn	595	830	970	+16,9 %	27,7 %
Anteil am Gesamtumsatz in %	3,5	4,4	5,2	+80 BP	
Anteil am Wertschöpfungsumsatz ² in %	4,3	5,4	6,2	+80 BP	
Nettoergebnis (Konzernanteil)	166	372	638	+71,5 %	+65 %**
Netto-Cashflow	216	303	459		+24 %**
Nettofinanzverschuldung	1.388	946	342	-604 Millionen	

*2014 IFRS 5 angepasst; **Berechnet gemäß 2016 wiederkehrender Zahlen; ***Quelle: IHS Automotive Januar 2017

Die nachstehend beschriebenen Ergebnisse gelten nach Anwendung von IFRS 5 sowohl für 2016 als auch für 2015.

Der **konsolidierte Gesamtumsatz** von Faurecia belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 18.710,5 Mio. Euro nach 18.770,4 Mio. Euro im Jahr 2015. Der Konzernumsatz reduzierte sich ausgewiesen um 0,3 %, **steigerte sich jedoch organisch um 2,6 % gegenüber 2015**.

Die Verkäufe von **Monolithen⁴** erreichten 2016 insgesamt 3.096,9 Mio. Euro im Vergleich zu 3.304,4 Mio. Euro im Jahr 2015. Sie reduzierten sich veröffentlicht um -6,3 % und **auf organischer Basis um -5,2 %** aufgrund der niedrigeren Edelmetallpreise.

Der **Wertschöpfungsumsatz** (Gesamtumsatz abzüglich Monolithen-Verkäufe), der die Aktivitäten der Gruppe am besten repräsentiert, betrug im Jahr 2016 insgesamt 15.613,6 Mio. Euro im Vergleich zu 15.466,0 Mio. Euro im Jahr 2015 und wuchs damit um 1,0 %. Auf organischer Basis stieg der Wertschöpfungsumsatz **im Vergleich zu 2015 um 4,3 %**.

Entsprechend unserer Analyse sollte Faurecia die Qualität von „IFRS 15“ für Monolithen haben. Ab dem 1. Januar 2017 wird Faurecia nur Wertschöpfungsumsätze berichten, siehe Überleitung zum Gesamtumsatz im Anhang.

Umsatz nach Kunden: Hohes Wachstum mit Renault-Nissan, Ford, Hyundai und Cummins

Die bemerkenswertesten Entwicklungen bezogen sich auf Renault-Nissan mit +16% (organisch), der damit seine Position als drittgrößter Kunde von Faurecia bestätigte, und Ford mit +9 % (organisch). Die Verkäufe an Cummins im Bereich Nutzfahrzeuge stiegen um 6 % (organisch). Nutzfahrzeuge machten 9 % des Umsatzes von Faurecia Clean Mobility (bisher Faurecia Technologien zur Emissionskontrolle) aus. Der Umsatz mit chinesischen OEMs stieg um 48 % (organisch) und beträgt nunmehr 13 % des Umsatzes (14,5 % im zweiten Halbjahr) in China.

Umsatz und Rentabilität nach Regionen:

EUROPA

Rentabilität gesteigert um 80 Basispunkte auf 5,6 % (des Wertschöpfungsumsatzes) dank betrieblicher Effizienz

3,3 % Wachstum (organisch), überdurchschnittlich im Marktvergleich

Der Gesamtumsatz erreichte 2016 insgesamt 9.643,2 Mio. Euro (2015: 9.507,4 Mio. Euro), veröffentlichte Steigerung um 1,4 % und organisch um 2,4 %.

Der Wertschöpfungsumsatz belief sich im Jahr 2016 auf 7.906,6 Mio. Euro nach 7.734,1 Mio. Euro im Jahr 2015.

Der Wertschöpfungsumsatz stieg im Vergleich zu 2015 veröffentlicht um 2,2 % (organisch 3,3 %).

Im selben Zeitraum erhöhten die Automobilhersteller die Produktion in Europa um 2,8 %*** (einschließlich Russland).

Das Betriebsergebnis erreichte 2016 insgesamt 440,0 Mio. Euro (2015: 372,7 Mio. Euro) und lag damit bei 4,6 % des Gesamtumsatzes, was einer Steigerung von 70 Basispunkten entspricht. Beim Wertschöpfungsumsatz betrug die operative Marge **5,6 % und damit 80 Basispunkte mehr als 2015.**

NORDAMERIKA

Rentabilität gesteigert um 70 Basispunkte auf 5,4 % (des Wertschöpfungsumsatzes) dank industrieller Effizienz

Der Gesamtumsatz belief sich im Jahr 2016 auf 5.219,4 Mio. Euro (2015: 5.427,2 Mio. Euro im Jahr 2015), veröffentlichter Rückgang um 3,8 % und organisch um 1,8 %.

Der Wertschöpfungsumsatz belief sich im Jahr 2016 auf 4.432,7 Mio. Euro gegenüber 4.584,0 Mio. Euro im Jahr 2015.

Der Wertschöpfungsumsatz ging veröffentlicht um 3,3 % zurück und organisch um 0,9 %. Dies ist zu vergleichen mit einer Produktionssteigerung von 2,0 %***.

Die Entscheidung von FCA, die Produktion des Chrysler 200 drastisch zu reduzieren, hat unseren Umsatz um 360 Basispunkte (166 Mio. Euro) gedrückt. Die Umsätze mit Renault-Nissan und Daimler stiegen stark an.

Das **Betriebsergebnis** stieg auf 239,4 Mio. Euro (2015: 215,0 Mio. Euro) und lag damit bei 4,6 % des Gesamtumsatzes (+70 Basispunkte gegenüber 2015) bzw. beim Wertschöpfungsumsatz bei **5,4 % und wuchs damit um 70 Basispunkte gegenüber 2015.**

ASIEN

Sehr starkes profitables Wachstum mit chinesischen OEMs, 48 % organisches Wachstum und über 12 % operative Marge beim Wertschöpfungsumsatz

Der Gesamtumsatz lag bei 3.067,7 Mio. Euro (2015: 3.100,1 Mio. Euro) und sank damit veröffentlicht um 1,0 %, stieg jedoch organisch um 5,6 %.

Der Wertschöpfungsumsatz lag bei 2.557,2 Mio. Euro im Jahr 2016 gegenüber 2.507,8 Mio. Euro im Jahr 2015 und stieg damit veröffentlicht um 2,0 % und organisch um 9,1 % über dem Wachstum der Leichtfahrzeuge-Produktion von +7,2 %***.

Der Wertschöpfungsumsatz in China (2016: 1.951,6 Mio. Euro) sank veröffentlicht um 4,1 % und stieg organisch um 3,8 %.

Der Umsatz mit chinesischen Autoherstellern stieg um 48 % (organisch), was 13 % des Umsatzes in China entspricht (14,5 % im zweiten Halbjahr). Der Verkauf an internationale Joint-Ventures wurde durch einen negativen Kundenmix beeinträchtigt. In China stieg die Produktion um 14,0 %***.

Das **Betriebsergebnis** stieg auf 310,4 Mio. Euro (2015: 292,5 Mio. Euro), was 10,1 % des Gesamtumsatzes und einer Steigerung um 70 Basispunkte entspricht. Beim Wertschöpfungsumsatz stieg die operative Marge auf **12,1 % und wuchs damit um 40 Basispunkte gegenüber 2015.**

Umsatz und Rentabilität nach Geschäftsbereichen:

AUTOSITZE

Starkes Wachstum um 9 %¹ und Rentabilität über 5 %

Der Wertschöpfungsumsatz (entspricht Gesamtumsatz) belief sich auf insgesamt 6.607,4 Mio. Euro im Vergleich zu 6.188,5 Mio. Euro im Jahr 2015. Dies entspricht einem Anstieg von veröffentlicht 6,8 % und organisch 9,0 % und lag damit 430 Basispunkte über dem Wachstum der Leichtfahrzeuge-Produktion (+4,7 %^{***}), was einen deutlichen Marktanteilsgewinn bedeutet. Dieses Wachstum wurde gefördert durch eine Reihe von Markteinführungen für Nissan, Ford, BMW und Daimler.

Das **Betriebsergebnis** stieg 2016 auf 343,7 Mio. Euro (2015: 304,3 Mio. Euro) und lag damit bei **5,2 % des Wertschöpfungsumsatzes und stieg um 30 Basispunkte**.

***Quelle: IHS Automotive, Januar 2017

INNENRAUMSYSTEME

Deutliche Steigerung der Rentabilität - über 5 %, +250 Basispunkte zwischen 2014 und 2016

Der Wertschöpfungsumsatz (entspricht Gesamtumsatz) belief sich 2016 auf insgesamt 4.810,9 Mio. Euro gegenüber 5.091,6 Mio. Euro im Jahr 2015. Dies entspricht einem Rückgang von veröffentlicht -5,5 % und organisch -0,2 %. Die Verkäufe wurden negativ von der FCA-Entscheidung beeinflusst, den Chrysler 200 Ende 2016 einzustellen. Auf der anderen Seite stieg der Umsatz mit Renault-Nissan (zweistellig) und BMW. Besonders beeindruckend war das Wachstum in Asien, getrieben von China.

Trotz geringerer Umsätze verbesserten Innenraumsysteme das **Betriebsergebnis** deutlich auf 247,9 Mio. Euro (2015: 193,7 Mio. Euro) bzw. **5,2 % des Wertschöpfungsumsatzes und damit um 140 Basispunkte** (3,8 % des Wertschöpfungsumsatzes im Jahr 2015). Im Jahr 2014 betrug die operative Marge auf den Wertschöpfungsumsatz 2,7 %.

CLEAN MOBILITY (früher Technologien zur Emissionskontrolle)

Auf dem Weg zu einer 10 % Marge des Wertschöpfungsumsatzes

Der Gesamtumsatz belief sich im Jahr 2016 auf 7.292,2 Mio. Euro (2015: 7.490,3 Mio. Euro). Dies entspricht einem Rückgang von veröffentlicht 2,7 % und organisch 0,8 %.

Der Wertschöpfungsumsatz erreichte 2016 insgesamt 4.195,3 Mio. Euro (2015: 4.155,8 Mio. Euro), was einer Steigerung um veröffentlicht 0,2 % und organisch 2,6 % entspricht.

Die Verkäufe an Renault-Nissan stiegen (zweistellig) und die an Cummins stiegen deutlich.

Das **Betriebsergebnis** stieg auf 393,8 Mio. Euro (2015: 347,1 Mio. Euro) und lag damit bei **9,4 % des Wertschöpfungsumsatzes und stieg um 110 Basispunkte**.

Nettoergebnis (Konzernanteil) 638 Millionen Euro, gesteigert um 72 %

Das **Nettoergebnis (Konzernanteil)** belief sich auf 637,8 Mio. Euro (3,4 % des Gesamtumsatzes bzw. 4,1 % des Wertschöpfungsumsatzes) gegenüber 371,8 Mio. Euro (2,0 % des Gesamtumsatzes, 2,4 % des Wertschöpfungsumsatzes) im Jahr 2015. Dies entspricht einem Anstieg von 72 %. Wesentliche Posten ohne Betriebsergebnis sind:

- Die Restrukturierungskosten in Höhe von 86,3 Mio. Euro (gegenüber 57,3 Mio. Euro im Jahr 2015) zur Optimierung der europäischen Organisation von Clean Mobility und in Nordamerika für Innenraumsysteme;
- Die Nettofinanzierungskosten von insgesamt 162,4 Mio. Euro gegenüber 206,7 Mio. Euro im Jahr 2015. Seit dem zweiten Halbjahr 2016 profitiert Faurecia von seinen vollständig refinanzierten Schulden. Die Nettofinanzierungskosten werden sich 2017 weiter reduzieren;

Pressemitteilung

- Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten betrug 188,3 Mio. Euro einschließlich des Veräußerungsgewinns aus dem Verkauf des Geschäftsbereichs Automotive Exteriors am 29. Juli 2016. Im Jahr 2015 betrug es 60,8 Mio. Euro.

Netto-Cashflow bei 459 Millionen Euro und Nettofinanzverschuldung um 604 Millionen Euro reduziert auf 342 Millionen Euro

Der **Netto-Cashflow**⁶ lag mit 459 Mio. Euro um 52 % höher. Der normalisierte⁸ Netto-Cashflow wird auf 333 Mio. Euro geschätzt.

Das **EBITDA** erhöhte sich um 14 % (197,5 Mio. Euro) auf 1.639,3 Mio. Euro. Dieses starke Wachstum resultierte vor allem aus dem starken Anstieg des Betriebsergebnisses um 140,2 Mio. Euro.

Die **Investitionen und aktivierten F&E-Aufwendungen** stiegen um 12 % auf 1.044,9 Mio. Euro nach 931,6 Mio. Euro im Jahr 2015.

Der **Betriebskapitalbedarf** verbesserte sich um 162,5 Mio. Euro, während er sich im Jahr 2015 um 153,0 Mio. Euro (vor allem aufgrund der höheren Factoring-Anforderungen) verbesserte.

Der **Nettofinanzaufwand** lag bei 132,0 Mio. Euro nach 208,0 Mio. Euro im Jahr 2015. Faurecia profitiert hier von seinen vollständig refinanzierten Schulden.

Die **Körperschaftsteuer** erreichte 257,7 Mio. Euro nach 219,1 Mio. Euro im Jahr 2015, was auf ein höheres Vorsteuerergebnis zurückzuführen ist.

Andere Elemente, einschließlich IFRS 5-Anpassungen, beliefen sich auf 154,8 Mio. Euro gegenüber 77,1 Mio. Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die IFRS 5-Übertragung von Factoring-Forderungen aus „nicht fortgeführten“ in „fortgeführte Aktivitäten“ in Höhe von 119 Mio. Euro zurückzuführen.

Die **Nettofinanzverschuldung**⁷ des Konzerns lag Ende Dezember 2016 bei 341,5 Mio. Euro und sank damit um 604,3 Mio. Euro gegenüber 945,8 Mio. Euro Ende Dezember 2015.

Vorgeschlagene Dividende mit 90 Cent 38 % höher

Der Verwaltungsrat wird auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung (30. Mai 2017) die Zahlung einer Dividende in Höhe von 90 Cent je Aktie vorschlagen, verglichen mit 35 Cent im Jahr 2015 und 65 Cent im Jahr 2016. Dieser Anstieg spiegelt die starke Verbesserung beim Ergebnis je Aktie und das Engagement von Faurecia für den Shareholder Value wider.

Pressemitteilung

2017: Faurecia setzt auf New Trajectory und ist gut positioniert, um 2018 rentable Wachstumsziele zu erreichen

Auf dem Investor Day im April 2016 stellte Faurecia seine Strategie **New Trajectory 2016-2018** vor, deren strategische Prioritäten den Megatrends des Automobilmarktes entsprechen. Die Gruppe will ihr Wachstum beschleunigen, wobei der **Fokus auf nachhaltiger Mobilität** und einem **intelligenten Fahrerzeuginnenraum** liegen wird. Diese Strategie spiegelt sich auch in der neuen visuellen Identität der Gruppe und ihrem Slogan wider: **Inspiring Mobility**. Eine Pressemitteilung von Faurecia dazu finden Sie [hier](#).

Für 2018 kündigte die Gruppe die folgenden Zielsetzungen an:

- 6 % Steigerung des Wertschöpfungsumsatzes 2016-2018 (400 Basispunkte über dem Wachstum der Automobilproduktion)
- Operative Marge von 7 % des Wertschöpfungsumsatzes
- Netto-Cashflow über 500 Millionen Euro
- Ergebnis je Aktie von 5,- Euro

Der **Auftragseingang** (3-Jahres-Turnus) von 53 Mrd. Euro liegt im Vergleich zu 2015 bei 6 Mrd. Euro. Auf dieser Basis ist Faurecia zuversichtlich, dass sich das profitable Wachstum ab 2017 beschleunigen wird. Besonders wichtig ist das Wachstum mit chinesischen OEMs, die bis 2018 insgesamt 20 % des Umsatzes in China ausmachen, sowie Nutzfahrzeugverkäufe, die sich bis 2020 verdoppeln werden.

Faurecia bestätigt seine Zielesetzungen für 2018 voll und ganz.

Leitlinien für 2017*

In diesem Umfeld bestätigt die Gruppe die Zielsetzungen für 2018 und gibt die folgenden **Leitlinien für das Gesamtjahr 2017 heraus:**

- Wachstum des **Wertschöpfungsumsatzes** bei konstanten Wechselkursen: + 6 % oder +400 Basispunkte über dem Produktionswachstum bei Leichtfahrzeugen
- **operative Marge** (des Wertschöpfungsumsatzes) **zwischen 6,4 % und 6,8 %**
- **Netto-Cashflow** von **mindestens 350 Millionen Euro**
- **Ergebnis je Aktie etwa 4,- Euro**

Die strategischen Prioritäten der Gruppe für 2017 sind die Beschleunigung der Technologie für nachhaltige Mobilität und einen intelligenten Fahrerzeuginnenraum. Dies wird durch Investitionen in Start-Ups, Partnerschaften und Akquisitionen erreicht. 2016 investierte die Gruppe in fünf Start-Ups und initiierte die Akquisition von Parrot Automotive. Diese Transaktion wird voraussichtlich im ersten Quartal 2017 abgeschlossen. Darüber hinaus hat Faurecia Amminex übernommen, um eine effiziente Reduzierung der Stickoxidemissionen bei Personen- und Nutzfahrzeugen zu beschleunigen. Die Verbesserung der operativen Marge wird durch Technologie und drei Effizienzinitiativen vorangetrieben: Global Business Services, F&E-Effizienz und digitale Transformation.

Clean Mobility Investor Day: Juni 2017 in London

* Hauptannahmen

Produktion von Leichtfahrzeugen (Pkw + LCV < 3,5 Tonnen) wird global um 2 % wachsen.

- Europa: 1,0 % bis 1,5 %
- Nordamerika: 0 %
- China: 3,0 % bis 5,0 %

Währungen: USD/Euro bei 1,12 und CNY/Euro bei 7,40

Die Finanzergebnisse und der Geschäftsbericht von Faurecia werden heute um 07:00 Uhr (Ortszeit Paris) auf der Faurecia-Website zur Verfügung stehen: www.faurecia.com

Eine Presse- und Finanzanalystenkonferenz findet heute um 10:30 Uhr (Ortszeit Paris) im Pavillon Gabriel, 8. Arrondissement, 75008 Paris (Frankreich) statt. Sie können diese Konferenz auch auf www.faurecia.com verfolgen.

Die Präsentation kann auch per Telefonkonferenz verfolgt werden:

- Frankreich: +33 1 76 77 22 22
- UK: +44 20 3427 1914
- USA: +1 212 444 0481

Kein Zugangscodes erforderlich

Über Faurecia

Faurecia ist einer der weltweit führenden Automobilzulieferer mit drei Geschäftsbereichen: Autositze, Innenraumsysteme und Clean Mobility. Die Gruppe erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von 18,7 Milliarden Euro. Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte Faurecia 100.000 Mitarbeiter in 34 Ländern an 300 Standorten (davon 30 F&E-Zentren). Faurecia ist an der NYSE Euronext Paris und am OTC-Markt der Vereinigten Staaten von Amerika notiert. Weitere Informationen finden Sie unter: www.faurecia.de

Kontakt

Presse

Eric Fohlen-Weill
Head of Media Relations
Tel: +33 (0)1 72 36 72 58
Mobil: +33 (0)6 81 07 91 02
eric.fohlen-weill@faurecia.com

Analysten/Investoren

Eric-Alain Michelis
Director of Financial Communications
Tel: +33 (0)1 72 36 75 70
Mobil: +33 (0)6 64 64 61 29
eric-alain.michelis@faurecia.com

Pressemitteilung

Nach Anwendung der Rechnungslegungsvorschrift **IFRS 5** wurden die Vermögenswerte und das Finanzergebnis, die dem zu veräußernden Geschäft entsprechen, sowie das Nettoergebnis dieser nicht fortgeführten Aktivitäten in der Konzernbilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung in unterschiedlichen Posten dargestellt.

Definitionen der in diesem Dokument verwendeten Begriffe:

1. Organisch oder auf Vergleichsbasis

Abweichung zu konstanten Wechselkursen und zum Konsolidierungskreis

2. Wertschöpfungsumsatz

Gesamtumsatz ohne Monolithen-Umsatz

3. Auftragseingang

Summe von 3 Jahren Auftragseingang

4. Monolithen

Monolithen sind Komponenten, die in Katalysatoren für Abgasanlagen verwendet werden. Sie werden direkt von Automobilherstellern produziert. Ausgewählte Lieferanten beziehen die Komponenten und stellen sie Autoherstellern auf Pass-Through-Basis in Rechnung. Sie erzeugen daher keine industrielle Wertschöpfung.

5. Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn ist der hauptsächliche Leistungsindikator der Faurecia Gruppe. Er entspricht dem Nettoeinkommen für vollkonsolidierte Gesellschaften vor:

- anderen operativen Einkünften und Aufwendungen, entsprechend den materiellen, ungewöhnlich und nicht wiederkehrenden Posten inklusive Aufwendungen für Restrukturierungen und Vorrühestände, den Auswirkungen von außergewöhnlichen Ereignissen wie der Beendigung von Geschäftsaktivitäten, die Schließung oder den Verkauf von Industriestandorten, die Veräußerung von nicht-betrieblichen Gebäuden, erfasste Wertminderungsaufwände für Eigentum, Grundstücke und maschinelle Ausstattung oder immaterielle Vermögenswerte genauso wie andere materielle oder ungewöhnliche Verluste;
- Einkünften von Krediten, Bareinlagen und handelbaren Wertpapieren;
- Finanzierungskosten
- anderen finanziellen Einkünften und Aufwendungen, die die Auswirkungen von Diskontierungen auf Pensionsverpflichtungen und Pensionsfonds ebenso beinhalten wie den unwirksamen Teil Anteil von Verzinsungen und Währungskursabsicherungen, Änderungen im Wert von Verzinsungen und Währungsinstrumenten, für die die Sicherungsbeziehung nicht die Kriterien erfüllt, die für eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 vorgegeben ist, sowie Erträge und Verluste aus Verkäufen von Anteilen an Tochterunternehmen;
- Steuern

6. Netto-Cashflow

Der Netto-Cashflow setzt sich wie folgt zusammen: Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich (Akquisitionen)/Veräußerung von Beteiligungen und Unternehmen (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente), sonstige Veränderungen und Erlöse aus dem Abgang von Finanzanlagen.

7. Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzschuldung setzen sich wie folgt zusammen: Bruttofinanzverschuldung abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und Derivate, die unter den langfristigen und kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen werden.

8. Normalisierter Cashflow

Netto-Cashflow ohne Einmaleffekte aus nicht fortgeführten Aktivitäten. Siehe Tabelle im Anhang.

Appendices :

Sales by type

Sales by type in €m			2015 (IFRS 5)					2016 (IFRS 5)		
	Product	R&D & Tooling	Value-added*	Monoliths	Total	Product	R&D & Tooling	Value-added*	Monoliths	Total
Seating	5,826.4	362.1	6,188.6		6,188.6	6,244.1	363.3	6,607.4		6,607.4
Clean Mobility (formerly ECT)	3,880.5	305.4	4,185.9	3,304.4	7,490.3	3,860.0	335.3	4,195.3	3,096.9	7,292.2
Interiors	4,511.8	579.7	5,091.6		5,091.6	4,143.0	667.9	4,810.9		4,810.9
TOTAL	14,218.7	1,247.3	15,466.0	3,304.4	18,770.4	14,247.1	1,366.5	15,613.6	3,096.9	18,710.5

* Value-Added sales: Total sales less Monoliths sales

Sales by type in €m			H2-15 (IFRS 5)					H2-16 (IFRS 5)		
	Product	R&D & Tooling	Value-added*	Monoliths	Total	Product	R&D & Tooling	Value-added*	Monoliths	Total
Seating	2,888.2	196.8	3,085.0		3,085.0	3,109.2	198.9	3,308.1		3,308.1
Clean Mobility (formerly ECT)	1,905.2	170.2	2,075.4	1,603.7	3,679.1	1,924.2	166.6	2,090.8	1,486.9	3,577.7
Interiors	2,193.5	324.1	2,517.6		2,517.6	1,919.0	374.0	2,293.0		2,293.0
TOTAL	6,986.9	691.1	7,678.0	1,603.7	9,281.7	6,952.4	739.5	7,691.9	1,486.9	9,178.8

* Value-Added sales: Total sales less Monoliths sales

Sales impact by type

in €m	2015 IFRS 5	Currencies	Scope	Organic (like for like)*	2016 IFRS 5
Total sales	18,770.4	-367.7	-179.1	486.9	18,710.5
Var in %		-2.0%	-1.0%	2.6%	-0.3%
Value-added sales	15,466.0	-332.6	-179.1	659.3	15,613.6
Var in %		-2.1%	-1.1%	4.3%	1.0%
Product sales	14,218.7	-313.8	-175.0	517.2	14,247.1
Var in %		-2.2%	-1.2%	3.6%	0.2%

*: At constant exchange rates & scope

in €m	H2 2015 IFRS 5	Currencies	Scope	Organic (like for like)*	H2 2016 IFRS 5
Total sales	9,281.7	-134.8	-133.0	164.9	9,178.8
Var in %		-1.5%	-1.4%	1.8%	-1.1%
Value-added sales	7,678.0	-122.2	-133.0	269.1	7,691.9
Var in %		-1.6%	-1.7%	3.5%	0.2%
Product sales	6,986.9	-119.0	-129.2	213.7	6,952.4
Var in %		-1.7%	-1.9%	3.1%	-0.5%

*: At constant exchange rates & scope

Sales variation by business

In €m	H2 2015	H2 2016	Var in %	Var in %	2015	2016	Var in %	Var in %
	IFRS 5	IFRS 5	Reported	Like for like*	IFRS 5	IFRS 5	Reported	Like for like*
Total sales								
Seating	3,085.0	3,308.1	7.2%	9.2%	6,188.6	6,607.4	6.8%	9.0%
Clean Mobility (formerly ECT)	3,679.1	3,577.7	-2.8%	-1.6%	7,490.3	7,292.2	-2.6%	-0.8%
Interiors	2,517.6	2,293.0	-8.9%	-2.4%	5,091.6	4,810.9	-5.5%	-0.2%
TOTAL	9,281.7	9,178.8	-1.1%	1.8%	18,770.4	18,710.5	-0.3%	2.6%
Value-added sales								
Seating	3,085.0	3,308.1	7.2%	9.2%	6,188.6	6,607.4	6.8%	9.0%
Clean Mobility (formerly ECT)	2,075.4	2,090.8	0.7%	2.1%	4,185.9	4,195.3	0.2%	2.6%
Interiors	2,517.6	2,293.0	-8.9%	-2.4%	5,091.6	4,810.9	-5.5%	-0.2%
TOTAL	7,678.0	7,691.9	0.2%	3.5%	15,466.0	15,613.6	1.0%	4.3%
Product sales								
Seating	2,888.2	3,109.2	7.7%	9.6%	5,826.4	6,244.1	7.2%	9.4%
Clean Mobility (formerly ECT)	1,905.2	1,924.2	1.0%	2.7%	3,880.5	3,860.0	-0.5%	2.0%
Interiors	2,193.5	1,919.0	-12.5%	-5.2%	4,511.8	4,143.0	-8.2%	-2.4%
TOTAL	6,986.9	6,952.4	-0.5%	3.1%	14,218.7	14,247.1	0.2%	3.6%

*: At constant exchange rates & scope

Sales variation by region

Sales by region	H2 2015	H2 2016	Var in %	Var in %	2015	2016	Var in %	Var in %
In €m	IFRS 5	IFRS 5	Reported	Like for like**	IFRS 5	IFRS 5	Reported e	for like**
				LV prod.*				LV prod.*
Total sales								
Europe	4,662.3	4,499.0	-3.5%	-2.5%	9,507.4	9,643.2	1.4%	2.4%
North America	2,701.3	2,587.7	-4.2%	-0.7%	5,427.2	5,219.4	-3.8%	-1.8%
Asia	1,585.9	1,655.3	4.4%	10.3%	3,100.1	3,067.7	-1.0%	5.6%
South America	220.8	309.5	40.2%	53.1%	496.9	545.5	9.8%	32.4%
Rest of the World	111.5	127.3	14.2%	17.2%	238.8	234.7	-1.7%	11.8%
TOTAL	9,281.7	9,178.8	-1.1%	1.8%	18,770.4	18,710.5	-0.3%	2.6%
Value Added sales								
Europe	3,784.3	3,703.2	-2.1%	-1.0%	7,734.1	7,906.6	2.2%	3.3%
North America	2,302.6	2,207.4	-4.1%	0.1%	4,584.0	4,432.7	-3.3%	-0.9%
Asia	1,294.7	1,375.9	6.3%	12.5%	2,507.8	2,557.2	2.0%	9.1%
South America	203.0	291.4	43.5%	58.9%	456.6	509.6	11.6%	35.7%
Rest of the World	93.4	114.0	22.1%	25.7%	183.6	207.5	13.0%	28.4%
TOTAL	7,678.0	7,691.9	0.2%	3.5%	15,466.0	15,613.6	1.0%	4.3%
Product sales								
Europe	3,369.7	3,295.6	-2.2%	-1.0%	6,981.7	7,128.7	2.1%	3.2%
North America	2,135.9	2,012.9	-5.8%	-1.3%	4,284.7	4,080.8	-4.8%	-2.2%
Asia	1,214.6	1,270.1	4.6%	10.9%	2,371.4	2,376.8	0.2%	7.4%
South America	181.3	264.8	46.1%	63.7%	410.4	464.8	13.3%	39.0%
Rest of the World	85.5	109.0	27.6%	31.7%	170.5	196.0	15.0%	30.4%
TOTAL	6,986.9	6,952.4	-0.5%	3.1%	14,218.7	14,247.1	0.2%	3.6%

* Source IHS estimates, January 2017; ** At constant exchange rates & scope

Cash flow reconciliation

Cash flow reconciliation		2016
<i>in €m</i>		
Adjusted net cash flow		332.5
Factoring transferred from discontinued activities to continued activities		119.0
Other changes		7.0
Net Cash Flow (reported)		458.5
Acquisitions of investments and business (net of cash & cash equivalent)		532.5
Proceeds from disposal of financial assets		0.0
Other changes from continued operations		-3.2
Net cash flow from discontinued operations		-175.0
Cash provided (used) by operating & investing activities		812.8

IFRS reclassification

Total sales in €m	H1 2015 Reported	H2 2015 Reported	2015 Reported	H1 2015 Reclassified	H2 2015 Reclassified	2015 Reclassified
Seating	3,103.3	3,085.0	6,188.5	3,103.5	3,085.0	6,188.5
Clean Mobility	3,792.8	3,657.3	7,490.3	3,811.2	3,679.1	7,490.3
Interiors	2,592.6	2,484.1	5,091.6	2,574.0	2,517.6	5,091.6
TOTAL	9,488.7	9,281.7	18,770.4	9,488.7	9,281.7	18,770.4

Total sales in €m	H1 2016 Reported	H1 2016 Reclassified	H2 2016 Reported	2016 Reported
Seating	3,299.2	3,299.3	3,308.1	6,607.4
Clean Mobility	3,691.4	3,714.5	3,577.7	7,292.2
Interiors	2,541.0	2,517.9	2,293.0	4,810.9
TOTAL	9,531.7	9,531.7	9,178.8	18,710.5

Operating Income in €m	H1 2015 Reported	H1 2015 Reclassified	H2 2015	2015	H1 2016 Reported	H1 2016 Reclassified	H2 2016	2016
Europe	180.6	185.0	187.7	372.7	244.6	254.1	185.9	440.0
North America	74.9	75.7	138.3	214.0	118.4	120.0	119.4	239.4
South America	-21.7	-20.2	-21.9	-42.1	-17.6	-16.2	-7.0	-23.2
Asia	146.7	146.7	145.8	292.5	139.5	139.5	170.9	310.4
Rest of the World	3.2	3.1	4.9	8.0	5.4	5.3	13.5	18.8
IFRS 5 adjustments		-6.6	-8.5	-15.1		-12.4	-2.8	-15.2
TOTAL	383.7	383.7	446.3	830.0	490.3	490.3	479.9	970.2
Seating	139.2	140.1	164.2	304.3	175.4	175.6	168.1	343.7
Clean Mobility	171.4	163.5	183.6	347.1	200.5	198.4	195.4	393.8
Interiors	79.7	86.7	107.0	193.7	126.8	128.7	119.2	247.9
IFRS 5 adjustments	-6.6	-6.6	-8.5	-15.1	-12.4	-12.4	-2.8	-15.2
TOTAL	383.7	383.7	446.3	830.0	490.3	490.3	479.9	970.2

Profitability by business

TOTAL SALES (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015*	H2 2015*	2015*	H1 2016	H2 2016	2016
Seating	5,155.9	5,218.9	5,309.1	6,188.2	3,103.5	3,085.0	6,188.6	3,299.3	3,308.1	6,607.4
Clean Mobility (formerly ECT)	6,079.5	6,350.5	6,747.4	7,450.0	3,811.2	3,679.1	7,490.3	3,714.5	3,577.7	7,292.2
o/w Monolith sales	2,654.1	2,767.7	3,101.9	3,304.4	1,700.7	1,603.7	3,304.4	1,609.9	1,486.9	3,096.9
Interiors	4,352.7	4,560.0	4,709.3	5,018.6	2,574.0	2,517.6	5,091.6	2,517.9	2,293.0	4,810.9
Automotive Exteriors (Sold July 2016)	1,776.4	1,899.3	2,063.1	2,035.1						
TOTAL	17,364.5	18,028.6	18,828.9	20,691.9	9,488.7	9,281.7	18,770.4	9,531.7	9,178.8	18,710.5
VALUE ADDEED SALES (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015*	H2 2015*	2015*	H1 2016	H2 2016	2016
Seating	5,155.9	5,218.9	5,309.1	6,188.2	3,103.5	3,085.0	6,188.6	3,299.3	3,308.1	6,607.4
Clean Mobility (formerly ECT)	3,425.4	3,582.8	3,645.5	4,145.6	2,110.5	2,075.4	4,185.9	2,104.6	2,090.8	4,195.3
Interiors	4,352.7	4,560.0	4,709.3	5,018.6	2,574.0	2,517.6	5,091.6	2,517.9	2,293.0	4,810.9
Automotive Exteriors (Sold 07/2016)	1,776.4	1,899.3	2,063.1	2,035.1						
TOTAL	14,710.4	15,261.0	15,727.0	17,387.5	7,788.0	7,678.0	15,466.1	7,921.8	7,691.9	15,613.6
OPERATING INCOME (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015*	H2 2015*	2015*	H1 2016	H2 2016	2016
Seating	193.2	217.4	234.4	305.6	140.1	164.2	304.3	175.5	168.1	343.6
Margin (as % of VA sales**)	3.7%	4.2%	4.4%	4.9%	4.5%	5.3%	4.9%	5.3%	5.1%	5.2%
Clean Mobility (formerly ECT)	145.8	199.0	256.7	359.9	163.5	183.6	347.1	198.4	195.4	393.8
Margin (as % of Total sales)	2.4%	3.1%	3.8%	4.8%	4.3%	5.0%	4.6%	5.3%	5.5%	5.4%
Margin (as % of VA sales**)	4.3%	5.6%	7.0%	8.7%	7.7%	8.8%	8.3%	9.4%	9.3%	9.4%
Interiors	131.5	84.0	129.2	197.7	86.6	107.1	193.7	128.7	119.2	247.9
Margin (as % of VA sales**)	3.0%	1.8%	2.7%	3.9%	3.4%	4.3%	3.8%	5.1%	5.2%	5.2%
Automotive Exteriors (Sold 07/2016)	43.1	37.9	53.7	49.3						
Margin (as % of Total sales)	2.4%	2.0%	2.6%	2.4%						
IFRS 5 Adjustements					-6.6	-8.5	-15.1	-12.4	-2.8	-15.2
TOTAL	513.7	538.3	674.0	912.6	383.6	446.3	830.0	490.2	479.9	970.2
Margin (as % of Total sales)	3.0%	3.0%	3.6%	4.4%	4.0%	4.8%	4.4%	5.1%	5.2%	5.2%
Margin (as % of VA sales**)	3.5%	3.5%	4.3%	5.2%	4.9%	5.8%	5.4%	6.2%	6.2%	6.2%

*: Restated IFRS 5; remaining Automotive Exteriors sales have been added to the sales of Interiors; ** Value Added (VA) sales: Total sales less Monoliths sales

Profitability by region

TOTAL SALES* (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015**	H2 2015**	2015**	H1 2016	H2 2016	2016
Europe	9,618.3	9,701.0	10,390.8	11,256.3	4,845.1	4,662.3	9,507.4	5,144.1	4,499.0	9,643.2
North America	4,541.1	4,691.7	4,515.5	5,543.6	2,725.9	2,701.3	5,427.2	2,631.7	2,587.7	5,219.4
Asia	2,123.9	2,521.9	3,007.7	3,101.9	1,514.2	1,585.9	3,100.1	1,412.4	1,655.3	3,067.7
o/w China	1,482.0	1,855.6	2,225.8	2,592.0	1,266.3	1,323.9	2,590.2	1,099.5	1,319.7	2,419.3
South America	777.7	861.4	677.7	551.3	276.1	220.8	496.9	236.0	309.5	545.5
RoW, Other & Elims	303.4	252.6	237.2	238.8	127.4	111.5	238.8	107.4	127.3	234.7
TOTAL	17,364.5	18,028.6	18,828.9	20,691.9	9,488.7	9,281.7	18,770.4	9,531.6	9,178.8	18,710.5
o/w Monolith sales	2,654.1	2,767.7	3,101.9	3,304.4	1,700.7	1,603.7	3,304.4	1,609.9	1,486.9	3,096.9
VALUE ADDED SALES*** (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015**	H2 2015**	2015**	H1 2016	H2 2016	2016
Europe					3,949.8	3,784.3	7,734.1	4,203.4	3,703.2	7,906.6
North America					2,281.4	2,302.6	4,584.0	2,225.3	2,207.4	4,432.7
Asia					1,213.1	1,294.7	2,507.8	1,181.3	1,375.9	2,557.2
o/w China					981.7	1,053.7	2,035.5	888.6	1,063.0	1,951.6
South America					253.6	203.0	456.6	218.2	291.4	509.6
RoW, Other & Elims					90.2	93.4	183.6	93.5	114.0	207.5
TOTAL					7,788.1	7,678.0	15,466.0	7,921.7	7,691.9	15,613.6
OPERATING INCOME (in € m)	2012	2013	2014	2015	H1 2015**	H2 2015**	2015**	H1 2016	H2 2016	2016
Europe	281.3	260.8	372.2	447.9	185.0	187.7	372.7	254.1	185.9	440.0
Margin (as % of Total sales)	2.9%	2.7%	3.6%	4.0%	3.8%	4.0%	3.9%	4.9%	4.1%	4.6%
Margin (as % of VA sales)					4.7%	5.0%	4.8%	6.0%	5.0%	5.6%
North America	90.9	98.1	77.5	218.3	75.7	138.3	214.0	119.9	119.4	239.3
Margin (as % of Total sales)	2.0%	2.1%	1.7%	3.9%	2.8%	5.1%	3.9%	4.6%	4.6%	4.6%
Margin (as % of VA sales)					3.3%	6.0%	4.7%	5.4%	5.4%	5.4%
Asia	169.8	210.1	268.4	292.6	146.7	145.8	292.5	139.5	170.9	310.4
Margin (as % of Total sales)	8.0%	8.3%	8.9%	9.4%	9.7%	9.2%	9.4%	9.9%	10.3%	10.1%
Margin (as % of VA sales)					12.1%	11.3%	11.7%	11.8%	12.4%	12.1%
South America	-17.2	-27.9	-49.4	-54.1	-20.2	-21.9	-42.1	-16.2	-7.0	-23.2
Margin (as % of Total sales)	-2.2%	-3.2%	-7.3%	-9.8%	-7.3%	-9.9%	-8.5%	-6.9%	-2.3%	-4.3%
Margin (as % of VA sales)					-8.0%	-10.8%	-9.2%	-7.4%	-2.4%	-4.6%
RoW, Other & Elims	-11.1	-2.7	5.3	8.0	3.1	4.9	8.0	5.3	13.5	18.8
Margin (as % of Total sales)	-3.7%	-1.1%	2.2%	3.4%	2.4%	4.4%	3.4%	4.9%	10.6%	8.0%
Margin (as % of VA sales)					3.4%	5.2%	4.4%	5.7%	11.8%	9.1%
IFRS 5 adjustments					-6.6	-8.5	-15.1	-12.4	-2.8	-15.2
TOTAL	513.7	538.3	674.0	912.6	383.7	446.3	830.0	490.3	479.9	970.2
Margin (as % of Total sales)	3.0%	3.0%	3.6%	4.4%	4.0%	4.8%	4.4%	5.1%	5.2%	5.2%
Margin (as % of VA sales***)	3.5%	3.5%	4.3%	5.2%	4.9%	5.8%	5.4%	6.2%	6.2%	6.2%

* by origin; ** Restated IFRS 5; *** Value Added sales=Total sales - Monoliths sales