

Pressemitteilung

Nanterre (Frankreich), 21. Juli 2017

STARKE LEISTUNG IM ERSTEN HALBJAHR KONZENTRATION AUF STRATEGISCHE PRIORITÄTEN AKTUALISIERTE LEITLINIEN FÜR DAS GESAMTJAHR

Starke Leistung im 1. Halbjahr 2017

- Solides organisches* Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 8,5 % auf 8,6 Milliarden Euro, 550 BP über dem weltweiten Wachstum der Automobilproduktion (+3,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017)
- Starkes Wachstum des Betriebsgewinns um 20 % auf 587 Millionen Euro
- Deutliche Verbesserung der operativen Marge um 60 BP auf 6,8 % des Wertschöpfungsumsatzes
- Zweistelliges Wachstum des Nettoergebnisses (Konzernanteil) um 28 % auf 314 Millionen Euro

AKTUALISIERTE LEITLINIEN FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

- Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes von +7 % (bei konstanten Wechselkursen), rund 500 BP über dem weltweiten Wachstum der Automobilproduktion (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „+ 6 % (bei konstanten Wechselkursen) oder 400 BP über dem Wachstum der weltweiten Automobilproduktion“)
- Operative Marge zwischen 6,6 % und 7,0 % des Wertschöpfungsumsatzes (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „zwischen 6,4 % und 6,8 % des Wertschöpfungsumsatzes“)
- Netto-Cashflow von über 350 Millionen Euro (unverändert zur Leitlinie vom 9. Februar 2017)
- Ergebnis je Aktie über 4,00 Euro (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „etwa 4,00 Euro“)
- Faurecia voll im Plan, um die Zielsetzungen für 2018 zu erreichen

Der Rechnungsabschluss für das 1. Halbjahr 2017 wurde vom Verwaltungsrat in seiner Sitzung am 20. Juli 2017 unter dem Vorsitz von Michel de Rosen genehmigt. Der Finanzbericht wurde in Teilen geprüft und der Bestätigungsvermerk wird demnächst erteilt.

Patrick Koller, CEO von Faurecia: „Unsere starke Leistung im ersten Halbjahr sowohl bei Umsatzwachstum als auch bei Profitabilität spiegelt unsere starke operative Performance in allen Regionen und Geschäftsbereichen wider. Diese Leistung und unsere Aussichten für das zweite Halbjahr haben uns bewogen, unsere Leitlinien für das Gesamtjahr zu aktualisieren und stärken unser Vertrauen, unsere Ziele für 2018 zu erreichen. Nicht zuletzt sind wir durch die Vereinbarung wichtiger Partnerschaften und den kommerziellen Erfolg bei unseren strategischen Prioritäten – nachhaltige Mobilität, smarterer Fahrzeuginnenraum und Asien – schneller vorangekommen.“

| in Millionen Euro | 1. HJ 2016 | 1. HJ 2017 | Veränderung |
|---|------------|----------------|----------------|
| Wertschöpfungsumsatz | 7.921,7 | 8.584,7 | +8,4 % |
| organisch | | | +8,5 % |
| Betriebsgewinn | 490,3 | 586,7 | +19,7 % |
| Anteil am Wertschöpfungsumsatz in % | 6,2 % | 6,8 % | +60 BP |
| Nettoergebnis (Konzernanteil) | 245,0 | 314,4 | +28,3 % |
| Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in Euro) | 1,79 | 2,31 | +29,1 % |
| Netto-Cashflow | 204,7 | 210,5 | +2,8 % |
| Nettofinanzverschuldung | 941,3 | 413,8 | -56,0 % |

* Begriffsdefinitionen am Ende der Pressemitteilung

Wie bereits angekündigt, berichtet Faurecia seit dem 1. Januar 2017 nur den Wertschöpfungsumsatz, also den Gesamtumsatz abzüglich Monolithen-Verkäufe (eine Tabelle im Anhang enthält die Überleitung zwischen Gesamtumsatz und Wertschöpfungsumsatz).

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. Da der Geschäftsbereich Automotive Exteriors am 29. Juli 2016 veräußert wurde, betrifft die IFRS 5-Anwendung nur 2016.

KONZENTRATION AUF STRATEGISCHE PRIORITÄTEN

In seinen drei strategischen Prioritäten hat Faurecia deutliche Fortschritte gemacht: Die Entwicklung eines starken Technologieangebots für nachhaltige Mobilität und den smarten Fahrzeuginnenraum sowie eine Beschleunigung in Asien.

Nachhaltige Mobilität

Auf seinem Investor-Tag am 27. Juni in London erläuterte Faurecia das starke profitable Wachstumspotenzial seines Geschäftsbereichs Clean Mobility. In den nächsten fünfzehn Jahren wird er voraussichtlich um über 7 % (CAGR) jährlich wachsen und bis 2030 über 10 Milliarden Euro Wertschöpfungsumsatz mit einer operativen Marge von 15 % erreichen. Ausschlaggebend hierfür sind neue Technologien für die Elektrifizierung des Antriebsstrangs sowie die Ausweitung der bahnbrechenden deNOx-Technologien für Nutzfahrzeuge, leistungsstarke Fahrzeuge und industrielle Anwendungen.

Während des 1. Halbjahrs erhielt Amminex, ein Unternehmen, das Faurecia im Dezember 2016 erworben hat, den Großauftrag, in Seoul, Korea, 20.000 Busse und Lkw mit seiner einzigartigen und innovativen Lösung für die Abgasmachbehandlung nachzurüsten. Zuvor hatte das Unternehmen schon einen Auftrag aus Kopenhagen, Dänemark, und einen für die Nachrüstung von Bussen in London, Großbritannien, erhalten.

Ein weiteres Ziel von Faurecia ist die Entwicklung von Technologien für Brennstoffzellenfahrzeuge. Die Gruppe ist daher eine Partnerschaft mit STELIA Aerospace Composites eingegangen, um exklusiven Zugang zu dessen Know-how in der Entwicklung und Produktion von Hochdruck-Wasserstofftanks zu erhalten.

Smarter Fahrzeuginnenraum

Faurecia ist einzigartig positioniert, um eine komplette Fahrzeuginnenausstattung für das vernetzte, anpassungsfähige und vorausschauende Cockpit der Zukunft zu entwickeln. Mit dieser Zielsetzung hat das Unternehmen eine Vereinbarung über die schrittweise Übernahme von Parrot Automotive (Frankreich) unterzeichnet und kürzlich 50,1 % von Jiangxi Coagent Electronics (China) erworben. Beide Unternehmen bieten Faurecia ein starkes globales Angebot mit Hardware und Software für Konnektivität und Infotainment.

Darüber hinaus hat die Gruppe eine wichtige Partnerschaft mit ZF unterzeichnet, um zukunftsweisende und einzigartige Innenraum- und Sicherheitstechnologien für das autonome Fahren zu entwickeln. Im Rahmen dieser fortschrittlichen Entwicklungspartnerschaft wollen beide Unternehmen innovative Sicherheits- und Innenraumlösungen für verschiedene mögliche Insassen-Konzepte verwirklichen.

Beschleunigung in Asien

Seit Anfang des Jahres hat Faurecia neben der erwähnten Übernahme von Jiangxi Coagent Electronics, dessen Umsatz bis 2019 auf 270 Millionen Euro prognostiziert wird, zwei Joint Ventures mit chinesischen OEMs unterzeichnet: mit Dongfeng für Clean Mobility und mit Wuling Industry für Autositze. Gemeinsam sollen diese beiden Joint Ventures 2022 insgesamt 400 Millionen Euro Umsatz erzielen und damit zur Zielsetzung von Faurecia beitragen, bis 2022 in China einen Wertschöpfungsumsatz 5 Milliarden Euro, 35 % davon mit chinesischen OEMs, zu erzielen.

OPERATIVES ERGEBNIS DER GRUPPE

Der Wertschöpfungsumsatz von Faurecia erreichte im 1. Halbjahr 2017 insgesamt 8.585 Millionen Euro und stieg damit um 8,4 % und organisch um 8,5 %, 550 BP über dem weltweiten Wachstum der Automobilproduktion (+ 3,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017)

- Alle Geschäftsbereiche verzeichneten ein solides organisches Wachstum von mehr als 6 %.
- Alle Regionen trugen zum organischen Wachstum bei und übertrafen das Wachstum der Automobilproduktion der jeweiligen Region. Nordamerika, Asien und Südamerika verzeichneten ein zweistelliges Wachstum.
- Bei den Kunden kamen die bemerkenswertesten Entwicklungen von Ford (+ 20 % organisch), FCA (+ 36 % organisch), Cummins für Nutzfahrzeuge (+ 44 % organisch) und den chinesischen OEMs, die sich fast verdoppelten (+ 96 % organisch).

Im 1. Halbjahr 2017 wurde der negative Effekt in Höhe von 117 Millionen Euro (-1,5 %) aufgrund der Veräußerung des Werks Fountain Inn (USA) weitgehend durch den positiven Währungseffekt von 109 Millionen Euro (+ 1,4 %) ausgeglichen. Das organische Wachstum betrug 191 Millionen Euro (+2,4 %), bedingt durch die Konsolidierung von Joint Ventures (vor allem mit Chang'An in China und mit FCA in Brasilien, beide im Zusammenhang mit dem Geschäftsbereich Interiors).

Das operative Ergebnis von Faurecia stieg um 20 % auf 587 Millionen Euro. Die Profitabilität wuchs um 60 BP auf 6,8 % des Wertschöpfungsumsatzes.

- Alle Geschäftsbereiche haben ihre Profitabilität verbessert.
- Europa und Nordamerika verbesserten die Profitabilität um 20 BP bzw. 50 BP auf 6,2 % bzw. 5,9 % des Wertschöpfungsumsatzes. Asien verzeichnete weiterhin eine zweistellige Profitabilität mit 11,6 % des Wertschöpfungsumsatzes. Südamerika kehrte zum Gewinn zurück mit einem deutlichen Aufschwung von 22 Millionen Euro im Betriebsgewinn.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE NACH REGIONEN

Europa (50 % des Konzernumsatzes): Fortlaufende Verbesserung der Rentabilität dank betrieblicher Effizienz

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 2,7 % auf 4.295 Millionen Euro; operative Marge verbessert um 20 BP auf 6,2 % des Wertschöpfungsumsatzes

- Der Wertschöpfungsumsatz belief sich auf 4.295,2 Millionen Euro im Vergleich zu 4.203,4 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 2,2 % und organisch um 2,7 % und übertrifft damit die Automobilproduktion in Europa (inkl. Russland) (+1,2 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Der Umsatz im 1. Halbjahr 2017 wurden durch eine Brandkatastrophe bei einem Zulieferer beeinträchtigt, die die Produktion für zwei OEMs unterbrach. Die negativen Auswirkungen auf den Umsatz von Faurecia im 1. Halbjahr 2017 liegen bei geschätzt 76 Millionen Euro (1,8 %) und sollten im 2. Halbjahr 2017 teilweise aufgefangen werden.
- Der Betriebsgewinn erreichte im 1. Halbjahr 2017 insgesamt 266,0 Millionen Euro (Vorjahr: 254,1 Millionen Euro) und lag damit bei 6,2 % des Wertschöpfungsumsatzes. Dies entspricht einer Steigerung von 20 BP gegenüber dem Vorjahr.

Nordamerika (28 % des Konzernumsatzes): Starke Umsatzdynamik

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 10,0 % auf 2.401 Millionen Euro; operative Marge verbessert um 50 BP auf 5,9 % des Wertschöpfungsumsatzes

- Der Wertschöpfungsumsatz belief sich auf 2.401,1 Millionen Euro im Vergleich zu 2.225,3 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 7,9 % und organisch um 10,0 % und übertrifft damit die Automobilproduktion in Nordamerika (-0,5 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Die Veräußerung des Werkes Fountain Inn (USA) hatte eine negative Auswirkung von 117 Millionen Euro (-5,3 %). Dem entgegen wirkten positive Währungseffekte von 71 Millionen Euro (+ 3,2 %).
- Der Betriebsgewinn erreichte im 1. Halbjahr 2017 insgesamt 141,1 Millionen Euro (Vorjahr: 119,9 Millionen Euro). Dies entspricht einer Steigerung von 50 BP gegenüber dem Vorjahr.

Asien (16 % des Konzernumsatzes, inkl. China mit 12 % des Konzernumsatzes): **Hervorragende Umsatzentwicklung in China mit hoher Profitabilität, angetrieben von chinesischen OEMs und SUVs**

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 16,9 % auf 1.378 Millionen Euro; zweistellige operative Marge von 11,6 % des Wertschöpfungsumsatzes

- **Der Wertschöpfungsumsatz** belief sich auf 1.377,6 Millionen Euro im Vergleich zu 1.181,3 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 16,6 % und organisch um 16,9 % und übertrifft damit die Automobilproduktion in Asien (+4,6 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Das organische Wachstum in der Region betrug 127,9 Millionen Euro (+10,8 %), bedingt durch die Konsolidierung des Joint Ventures mit Chang'An in China. In China lag das organische Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes bei 21,6 % und übertraf damit die Automobilproduktion (+4,9 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Der Wertschöpfungsumsatz mit chinesischen OEMs verdoppelte sich auf organischer Basis (+96 %) nahezu. Der Wertschöpfungsumsatz in China belief sich im 1. Halbjahr 2017 auf 1.059,1 Millionen Euro (Vorjahr: 888,6 Millionen Euro). Davon entfielen 155,5 Millionen Euro (Vorjahr: 80,9 Millionen Euro) auf chinesische OEMs.
- **Der Betriebsgewinn** erreichte im 1. Halbjahr 2017 insgesamt 159,8 Millionen Euro (Vorjahr: 139,5 Millionen Euro) und entspricht damit 11,6 % des Wertschöpfungsumsatzes.

Südamerika (5 % des Konzernumsatzes): **Dramatischer Turnaround bei Umsatz und Profitabilität**

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 56,6 % auf 388 Millionen Euro; Rückkehr zur Profitabilität mit einem Betriebsergebnis von 6 Millionen Euro im Vergleich zu einem operativen Verlust von 16 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016

- **Der Wertschöpfungsumsatz** belief sich im 1. Halbjahr 2017 auf 388,2 Millionen Euro im Vergleich zu 218,1 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 78,0 % und organisch um 56,6 % und übertrifft damit die Automobilproduktion in Südamerika (+15,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Das organische Wachstum betrug 62,8 Millionen Euro (+28,8 %), bedingt durch die Konsolidierung des Joint Ventures mit FCA (Produktion für das Pernambuco-Werk). Währungseffekte hatten einen starken positiven Einfluss von 46,6 Millionen Euro (+ 21,4 %).
- **Der Betriebsgewinn** erreichte im 1. Halbjahr 2017 insgesamt 5,9 Millionen Euro (gegenüber einem Verlust von 16,2 Millionen Euro im Vorjahr). Dies entspricht 1,5 % des Umsatzes und einem Aufschwung von 22,1 Millionen Euro.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Seating (42 % des Konzernumsatzes)

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 8,9 % auf 3.633 Millionen Euro; operative Marge verbessert um 30 BP auf 5,6 % des Wertschöpfungsumsatzes

- **Der Wertschöpfungsumsatz** belief sich auf 3.633,0 Millionen Euro im Vergleich zu 3.299,4 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 10,1 % und organisch um 8,9 % und übertrifft damit das weltweite Wachstum der Automobilproduktion (+3,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017). Der Umsatz steigerte sich in Nordamerika um 17 % und in Südamerika um 37 %.
- **Der Betriebsgewinn** erreichte im 1. Halbjahr 2017 202,7 Millionen Euro (Vorjahr: 175,6 Millionen Euro) und entspricht damit 5,6 % des Wertschöpfungsumsatzes. Dies entspricht einer Steigerung von 30 BP gegenüber dem Vorjahr.

Clean Mobility (27 % des Konzernumsatzes)

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 6,6 % auf 2.287 Millionen Euro; operative Marge verbessert um 70 BP auf 10,1 % des Wertschöpfungsumsatzes

- **Der Wertschöpfungsumsatz** belief sich im 1. Halbjahr 2017 auf 2.287,3 Millionen Euro im Vergleich zu 2.104,4 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 8,7 % und organisch

um 6,6 % und übertrifft damit das weltweite Wachstum der Automobilproduktion (+3,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017).

- Der Umsatz mit Cummins (+44 % gegenüber dem Vorjahr) war nach wie vor ein bedeutender Wachstumstreiber. Der Umsatz mit Nutzfahrzeugen stieg um 38 % und macht damit 11 % des Geschäftsbereichs Clean Mobility aus.
Der Umsatz in China wuchs ebenfalls in einem anhaltenden organischen Tempo von 9 %.
- **Der Betriebsgewinn** erreichte im 1. Halbjahr 2017 231,6 Millionen Euro (Vorjahr: 198,4 Millionen Euro) und entspricht damit 10,1 % des Wertschöpfungsumsatzes. Dies entspricht einer Steigerung von 70 BP gegenüber dem Vorjahr.

Interiors (31 % des Konzernumsatzes)

Organisches Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes um 9,5 % auf 2.664 Millionen Euro; operative Marge verbessert um 60 BP auf 5,7 % des Wertschöpfungsumsatzes

- **Der Wertschöpfungsumsatz** belief sich im 1. Halbjahr 2017 auf 2.664,4 Millionen Euro im Vergleich zu 2.517,9 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies entspricht einer Steigerung um 5,8 % und organisch um 9,5 % und übertrifft damit das weltweite Wachstum der Automobilproduktion (+3,0 %, Quelle: IHS Automotive Juni 2017).
Die Umsatzerlöse wurden durch die Veräußerung des Werkes Fountain Inn (USA) mit einem negativen Effekt von 117 Millionen Euro (-4,7 %) belastet.
Das organische Wachstum umfasste 191 Millionen Euro (7,6 %), bedingt durch die Konsolidierung von zwei Joint Ventures (Chang'An in China und mit FCA in Brasilien).
- **Der Betriebsgewinn** erreichte im 1. Halbjahr 2017 152,4 Millionen Euro (Vorjahr: 128,7 Millionen Euro). Dies entspricht 5,7 % des Wertschöpfungsumsatzes und einer Steigerung von 60 BP gegenüber dem Vorjahr.

ZWEISTELLIGES WACHSTUM BEIM NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL) UM 28 % AUF 314 MILLIONEN EURO

Der Betriebsgewinn der Gruppe belief sich auf 586,7 Millionen Euro und stieg damit um 20 % im Vergleich zu 490,3 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

- **Restrukturierungskosten:** Nettobetrag in Höhe von 29,3 Millionen Euro im Vergleich zu 58,2 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016;
- **Sonstige einmalige betriebliche Erträge und Aufwendungen:** Nettobetrag in Höhe von 3,0 Millionen Euro im Vergleich zu 7,6 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016;
- **Nettofinanzergebnis:** Nettobetrag in Höhe von 64,6 Millionen Euro im Vergleich zu 106,0 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Darin enthalten sind 21 Millionen Euro im Zusammenhang mit der voraussichtlichen Rückzahlung der Anleihen von 2016;
- **Einkommenssteuer:** Nettobetrag in Höhe von 144,3 Millionen Euro im Vergleich zu 94,8 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies ist in erster Linie auf den Anstieg des Ergebnisses vor Steuern zurückzuführen (der effektive Steuersatz lag bei 29,5 % gegenüber 29,8 % im 1. Halbjahr 2016).

Das Nettoergebnis vor Minderheitsanteilen und Anteil am Ergebnis der assoziierten Unternehmen belief sich auf einen Gewinn von 345,5 Millionen Euro gegenüber 271,4 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Davon entfielen 47,6 Millionen Euro auf den Reingewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten (entsprechend den Aktivitäten im Bereich Automotive Exteriors, die inzwischen weggefallen sind).

Der Anteil des Nettoergebnisses der assoziierten Unternehmen belief sich auf einen Gewinn von 18,4 Millionen Euro gegenüber einem Gewinn von 13,2 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

Das Ergebnis vor Minderheitsanteilen belief sich auf einen Gewinn von 363,9 Millionen Euro und lag damit 28 % über den 284,6 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

Die Anteile anderer Gesellschafter beliefen sich auf 49,5 Millionen Euro im Vergleich zu 39,6 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

Damit erzielte das Nettoergebnis (Konzernanteil) einen Gewinn von 314,4 Millionen Euro und lag um 28 % über den 245,0 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

SOLIDE FINANZSTRUKTUR: NETTOVERSCHULDUNG MIT 414 MILLIONEN EURO 56 % NIEDRIGER ALS IM VORJAHR

Das EBITDA belief sich auf 938,3 Millionen Euro im Vergleich zu 813,8 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

- **Die Sachinvestitionen und die kapitalisierten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** beliefen sich auf 508 Millionen Euro im Vergleich zu 417 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016. Dies ist auf eine höhere Anzahl von Programmen zurückzuführen, die im 1. und im 2. Halbjahr 2017 anlaufen bzw. angelaufen sind.
- **Der Bedarf an Umlaufvermögen** (einschließlich des Forderungsverkaufs) verbesserte sich um 73 Millionen Euro, während er sich im 1. Halbjahr 2016 um 75 Millionen Euro verbessert hatte.
- **Die Restrukturierung** verursachte einen Abfluss von 56 Millionen Euro im Vergleich zu einem Abfluss von 24 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.
- **Der Nettofinanzaufwand** verursachte einen Abfluss von 65 Millionen Euro im Vergleich zu einem Abfluss von 83 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016, was auf bessere finanzielle Konditionen zurückzuführen ist.
- **Die Ertragssteuer** verursachte einen Abfluss von 117 Millionen Euro im Vergleich zu einem Abfluss von 105 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.
- **Die Dividendenausschüttung (inkl. Minderheiten)** verursachte einen Abfluss von 144 Millionen Euro im Vergleich zu einem Abfluss von 122 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.
- **Der Aktienkauf** verursachte einen Abfluss von 40 Millionen Euro im Vergleich zu einem Abfluss von 24 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

Der Netto-Cashflow belief sich auf 210,5 Millionen Euro gegenüber 204,7 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2016.

Die Nettofinanzverschuldung des Konzerns belief sich zum 30. Juni 2017 auf 413,8 Millionen Euro und lag damit um 56 % unter dem Vorjahreswert von 941,3 Millionen Euro zum 30. Juni 2016.

Solide Finanzstruktur:

- Über 70 % der Bruttoverschuldung gesichert durch Anleihen ohne Fälligkeit vor 2022
- Hohe finanzielle Flexibilität durch eine nicht ausgeübte syndizierte 1,2 Milliarden Euro Kreditfazilität mit Laufzeit Juni 2021
- Deutlich verbesserte Konditionen durch neue Refinanzierungsaktivitäten

AKTUALISIERTE LEITLINIEN* FÜR DAS GESAMTJAHR 2017

Basierend auf der starken Performance von Faurecia im 1. Halbjahr 2017 und dem Ausblick für das 2. Halbjahr 2017 und der Annahme eines weltweiten Wachstums der Automobilproduktion von rund 2 % im Jahresverlauf, wurden die am 9. Februar 2017 veröffentlichten Leitlinien für 2017 wie folgt aktualisiert:

- **Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes von +7 % (bei konstanten Wechselkursen), rund 500 BP über dem weltweiten Wachstum der Automobilproduktion** (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „+ 6 % (bei konstanten Wechselkursen) oder 400 BP über dem Wachstum der weltweiten Automobilproduktion“)
- **Operative Marge zwischen 6,6 % und 7,0 % des Wertschöpfungsumsatzes** (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „zwischen 6,4 % und 6,8 % des Wertschöpfungsumsatzes“)
- **Netto-Cashflow von über 350 Millionen Euro** (unverändert zur Leitlinie vom 9. Februar 2017)
- **Ergebnis je Aktie über 4,00 Euro** (bisherige Leitlinie vom 9. Februar 2017: „etwa 4,00 Euro“)

Faurecia sieht sich damit voll im Plan, um seine Zielsetzungen für 2018 zu erreichen:

- **CAGR 2016-2018 – Wachstum des Wertschöpfungsumsatzes bei konstanten Wechselkursen: +6 % oder +400 BP über dem weltweiten Wachstum der Automobilproduktion**
- **Operating Margin von 7 % des Wertschöpfungsumsatzes**
- **Netto-Cashflow von über 500 Millionen Euro**
- **Ergebnis je Aktie 5,00 Euro**

* Hauptannahmen

Produktion von Leichtfahrzeugen (Pkw + LV < 3,5 t) wird global um rund 2 % wachsen:

Europa: mindestens +2 %

Nordamerika: -3 % bis -1 %

China: +1 Million Fahrzeuge pro Jahr

Währungen:

USD/Euro bei 1,10

CNY/Euro bei 7,52

Die Präsentation der Finanzergebnisse und der Finanzbericht sind ab heute um 10:00 Uhr (Pariser Zeit) auf der Faurecia-Website abrufbar: www.faurecia.com.

Ein Webcast (www.faurecia.com) wird um 10:30 Uhr (Pariser Zeit) stattfinden.

Die Präsentation kann auch per Telefonkonferenz verfolgt werden:

- Frankreich: +33 1 76 77 22 57
- Großbritannien: +44(0)330 336 9411
- USA: +1 719 325 4746

Kein Zugangscode erforderlich.

Nächste Termine

| | |
|-------------------------|---|
| 12.-24. September 2017: | Faurecia auf der IAA in Frankfurt am Main |
| 12. Oktober 2017: | Umsatzzahlen zum dritten Quartal (nach Börsenschluss) |
| 7.-12. Januar 2018: | Erstmals Teilnahme an der CES Las Vegas |
| 16. Februar 2018: | Ergebnisse Geschäftsjahr 2017 (vor Börsenschluss) |

Kontakt

Presse

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

Analysten/Investoren

Marc Maillet
Vice-President Investor Relations
Tel: +33 (0)1 72 36 75 70
marc.maillet@faurecia.com

Über Faurecia

Faurecia ist einer der weltweit führenden Automobilzulieferer mit drei Geschäftsbereichen: Seating, Interiors und Clean Mobility. Die Gruppe erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von 18,7 Milliarden Euro. Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte Faurecia 100.000 Mitarbeiter in 35 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

Definitionen der in diesem Dokument verwendeten Begriffe:

1. Organisch

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 wiederkehrenden 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:

Value-added sales by region

| VA sales | H1 2016 | Currencies | | Scope | | Organic* | | H1 2017 | |
|---------------|----------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|-------------|----------------|-------------|
| | €m | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 |
| Europe | 4 203,4 | -21,5 | -0,5% | | | 113,3 | 2,7% | 4 295,2 | 2,2% |
| North America | 2 225,3 | 71,0 | 3,2% | -117,2 | -5,3% | 222,0 | 10,0% | 2 401,1 | 7,9% |
| Asia | 1 181,3 | -3,2 | -0,3% | | | 199,5 | 16,9% | 1 377,6 | 16,6% |
| o/w China | 888,6 | -21,5 | -2,4% | | | 191,9 | 21,6% | 1 059,1 | 19,2% |
| South America | 218,1 | 46,6 | 21,4% | | | 123,5 | 56,6% | 388,2 | 78,0% |
| RoW | 93,6 | 16,3 | 17,4% | | | 12,7 | 13,6% | 122,6 | 31,0% |
| Group | 7 921,7 | 109,2 | 1,4% | -117,2 | -1,5% | 671,0 | 8,5% | 8 584,7 | 8,4% |

*of which JVs for €190.7m: €127.9m in Asia (China) and €62.8m in South America

Value-added sales by Business Group

| VA sales | H1 2016 | Currencies | | Scope | | Organic* | | H1 2017 | |
|----------------|----------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|-------------|----------------|-------------|
| | €m | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 |
| Seating | 3 299,4 | 41,4 | 1,3% | | | 292,2 | 8,9% | 3 633,0 | 10,1% |
| Clean Mobility | 2 104,4 | 44,1 | 2,1% | | | 138,8 | 6,6% | 2 287,3 | 8,7% |
| Interiors | 2 517,9 | 23,7 | 0,9% | -117,2 | -4,7% | 240,0 | 9,5% | 2 664,4 | 5,8% |
| Group | 7 921,7 | 109,2 | 1,4% | -117,2 | -1,5% | 671,0 | 8,5% | 8 584,7 | 8,4% |

*of which JVs for €190.7m (100% in Interiors)

Reconciliation Value-added sales & Total sales

| | H1 2016 | Currencies | | Scope | | Organic* | | H1 2017 | |
|-------------------------------|----------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|-------------|-----------------|-------------|
| | €m | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 | €m | vs. H1 2016 |
| Value-added sales | 7 921,7 | 109,2 | 1,4% | -117,2 | -1,5% | 671,0 | 8,5% | 8 584,7 | 8,4% |
| Catalytic Converter Monoliths | 1 609,9 | 15,1 | 0,9% | | | 85,0 | 5,3% | 1 710,0 | 6,2% |
| Total sales | 9 531,6 | 124,3 | 1,3% | -117,2 | -1,2% | 756,0 | 7,9% | 10 294,7 | 8,0% |

Profitability by region

| Operating income | H1 2016 | H1 2017 | Change |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| | €m | €m | |
| Europe | 254,1 | 266,0 | 4,7% |
| % of VA sales | 6,0% | 6,2% | |
| North America | 119,9 | 141,1 | 17,7% |
| % of VA sales | 5,4% | 5,9% | |
| Asia | 139,5 | 159,8 | 14,6% |
| % of VA sales | 11,8% | 11,6% | |
| South America | -16,2 | 5,9 | -136,4% |
| % of VA sales | -7,4% | 1,5% | |
| RoW | 5,4 | 13,9 | 157,4% |
| % of VA sales | 5,8% | 11,3% | |
| IFRS5 adjustment | -12,4 | 0,0 | |
| Group | 490,3 | 586,7 | 19,7% |
| % of VA sales | 6,2% | 6,8% | |

Profitability by Business Group

| Operating income | H1 2016 €m | H1 2017 €m | Change |
|------------------|---------------|---------------|--------------|
| Seating | 175,6 | 202,7 | 15,4% |
| % of VA sales | 5,3% | 5,6% | |
| Clean Mobility | 198,4 | 231,6 | 16,7% |
| % of VA sales | 9,4% | 10,1% | |
| Interiors | 128,7 | 152,4 | 18,4% |
| % of VA sales | 5,1% | 5,7% | |
| IFRS5 adjustment | -12,4 | 0,0 | |
| Group | 490,3 | 586,7 | 19,7% |
| % of VA sales | 6,2% | 6,8% | |

Cash flow reconciliation

| in €m | H1 2016 | H1 2017 | Change |
|---|--------------|--------------|-----------|
| Net cash flow | 204,7 | 210,5 | 3% |
| Acquisitions of investments and businesses (net of cash) | -25,8 | 22,6 | |
| Proceeds from disposal of financial assets | 0,0 | -1,0 | |
| Acquisitions of treasury stocks | -24,0 | -40,0 | |
| Other changes from continued operations | 0,4 | -35,4 | |
| Cash provided (used) by operating and investing activities | 155,3 | 156,7 | 1% |