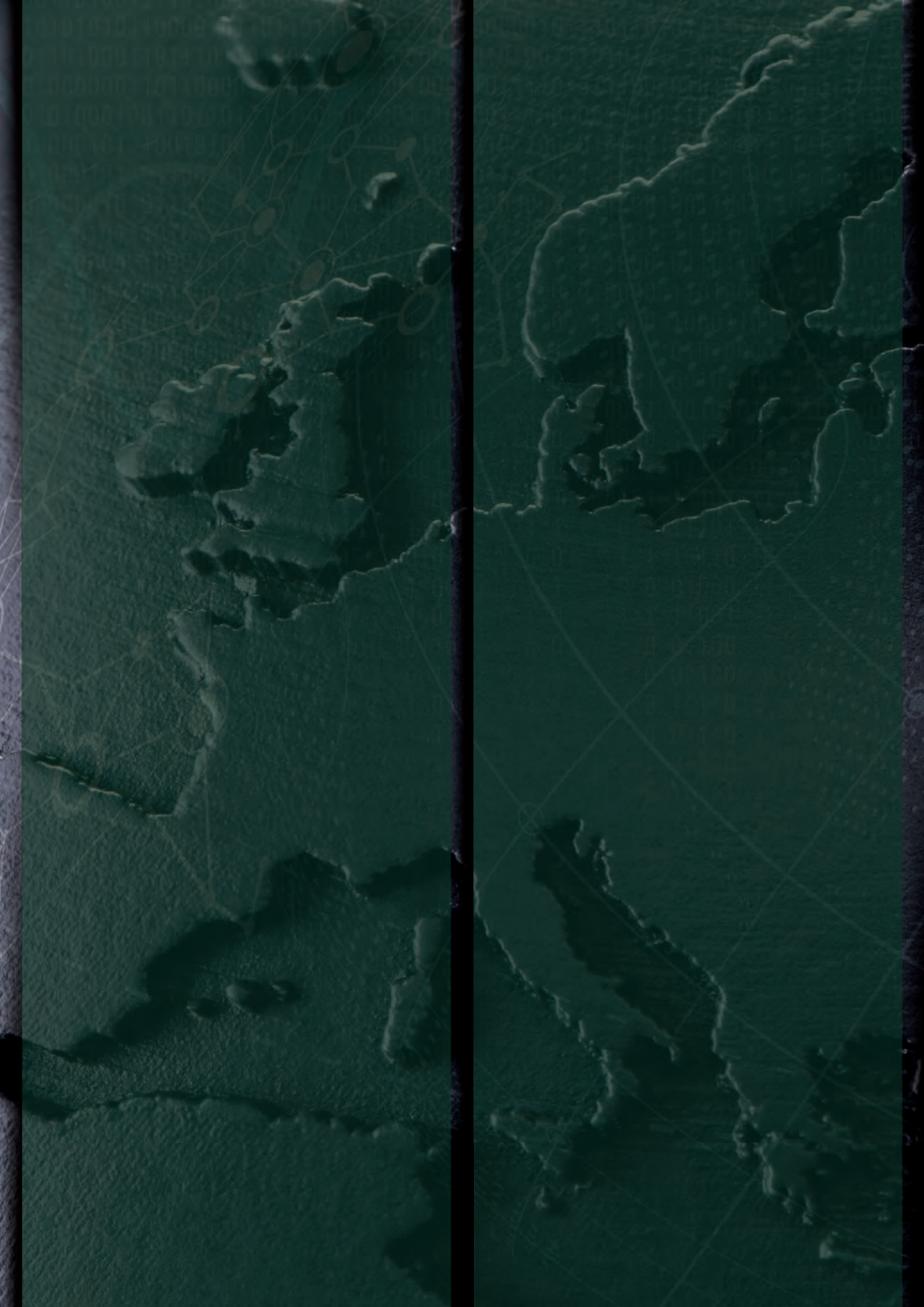


die welt von

HENSOLDT

HENSOLDT
Detect and Protect.



DIE WELT VON HENSOLDT 2019

SEITE	KAPITEL	KAPITELNAME
003		Inhalt
004	1	Vorwort Johannes Huth Vorsitzender des Aufsichtsrats von HENSOLDT
006	2	Interview mit HENSOLDT-CEO Thomas Müller
010	3	HENSOLDT liefert Lösungen
012		Zwei Segmente, vier Divisionen – ein Ziel
020		Service anders gedacht
026		Vertrieb – vom Produkt- zum Lösungsanbieter
030		Eurofighter – eine Jahrhundert-Chance
036		FCAS – die Lufthoheit liegt in den Wolken
040		Gepanzerte Intelligenz
044		MAWS – wenn Fregatten fliegen lernen
048		Go, HENSOLDT GO!
052	4	HENSOLDT-Standorte
054		Standort Ulm – von der Manufaktur zur Serienproduktion
060		Gemeinsam stärker
064		Ein neues Kapitel beginnt
068		1 plus 1 ist mehr als 2
072		MENA – Herausforderung südlich des Mittelmeers
078		„Yes we can“
084		Neue Märkte erschließen
088		Asien-Pazifik – den Umsatz erheblich steigern
092	5	HENSOLDT-Innovationen
094		Flugtaxi – autonom und sicher
098		Digitales Radar – erkennen und identifizieren
104		Gedruckte Elektronik – die Revolution im Labor
108		HENSOLDT Ventures – innovativ und erfolgreich
114		Energie – immer und überall
120		Kalætron – erkennen und warnen
124		Chip-Fertigung – klein und kleiner
128	6	Nachhaltigkeit bei HENSOLDT
130		Verantwortungsvoll handeln
136		1.800 Nashörner sagen Danke

Johannes Huth, Head of KKR EMEA

Vorsitzender des Aufsichtsrats, HENSOLDT



Johannes Huth
Vorsitzender des Aufsichtsrats,
HENSOLDT

HENSOLDT hat sich in den vergangenen zwei Jahren zu einem der führenden europäischen Anbieter für Elektronik in den Bereichen Sicherheit und Verteidigung entwickelt. Seit der Herauslösung aus dem Airbus-Konzern haben Management und Mitarbeiter eine eigene HENSOLDT-Markenidentität aufgebaut, die herausragende Innovationskraft des Unternehmens unter Beweis gestellt und entscheidende wirtschaftliche Fortschritte erzielt. Dafür möchte ich mich im Namen des Aufsichtsrats bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Unternehmens sehr herzlich bedanken.

Als Anteilseigner sind wir stolz auf die erzielten Ergebnisse. Wenn KKR in ein Unternehmen investiert, stehen grundsätzlich zwei wesentliche Kriterien im Vordergrund: erstens die Qualität des Managements und zweitens die Idee, dass unser Investment dem Unternehmen ermöglicht, langfristig das gesamte Potenzial seiner Strategie zu realisieren.

Dem HENSOLDT-Management ist es in kurzer Zeit gelungen, einen außerordentlich komplexen Ablösungsprozess erfolgreich zu gestalten und gleichzeitig volle Aufmerksamkeit auf die Weiterentwicklung des Unternehmens zu richten. Dabei konnte das Team auf die Kernstärken und die DNA des Unternehmens vertrauen und auf dieser Basis in neue Geschäftsfelder vorstoßen. Hochtechnologie-Expertise, Erfindergeist und Innovationskraft gepaart mit einem Sinn für unternehmerische Chancen zeichnen alle HENSOLDTianer aus. Das Management hat diese Stärken mobilisiert und in wirtschaftlich erfolgreiche Projekte überführt. Besonderes Augenmerk gilt hier der Erschließung neuer Märkte, der Entwicklung von Produktfamilien und Komplettlösungen sowie einer klar definierten Globalisierungs- und Partnerschaftsstrategie.

Das langfristige strategische und unternehmerische Potenzial von HENSOLDT steht in engem Zusammenhang

mit politischen Entwicklungen. Botschafter a.D. Wolfgang Ischinger, Mitglied des Aufsichtsrats, hat an dieser Stelle im vergangenen Jahr auf die enormen Herausforderungen der europäischen und globalen Sicherheits- und Verteidigungspolitik hingewiesen.

Das grundsätzliche Ziel unserer Investitionspolitik ist es, langfristig Wert für unsere Portfoliogesellschaften, ihre Mitarbeiter und Geschäftspartner zu schaffen. KKR hat mit seinem Investment bei HENSOLDT dazu beigetragen, ein führendes europäisches Unternehmen der Bereiche Verteidigung und Sicherheit mit deutschen Wurzeln und globalem Anspruch aus der Taufe zu heben. HENSOLDT spielt als Technologieführer im Kontext der europäischen Verteidigungs- und Sicherheitselektronik eine entscheidende Rolle. Mit der Entwicklung von systemrelevanten Sensor-Lösungen stützt das Unternehmen nationale Hightech-Kompetenz und ist durch eine präzise M&A-Strategie auch länderübergreifend relevant. Substanzielle Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie der gezielte Ausbau digitaler Kapazitäten sind entscheidende Innovationstreiber, um neuen oder bislang unbekanntem Bedrohungsszenarien zu begegnen.


Das Management hat das Ziel, HENSOLDT zum maßgeblichen, unabhängigen Sensor-Lösungsanbieter mit globalem Footprint zu machen. KKR ist hierfür ein starker Partner.



Thomas Müller
CEO HENSOLDT

„Mit Hightech-Produkten nachhaltig wachsen“

Thomas Müller, seit der Gründung von HENSOLDT CEO, spricht über die erfolgreiche Wachstumsstrategie des Unternehmens und die Pläne für seine weitere Entwicklung.

 **Herr Müller, HENSOLDT hat sich in den drei Jahren seines Bestehens zum international anerkannten Sensor-Lösungsanbieter entwickelt. Was sind die Gründe für diesen Erfolg?**

Dazu haben viele Elemente beigetragen. Lassen Sie mich drei herausgreifen: Erstens, wir haben ein hochqualifiziertes und hochmotiviertes Team von Mitarbeitern, die die Chance, einen konzernunabhängigen Lösungsanbieter zu schaffen, mit großem Engagement ergriffen haben. Zweitens hatten wir im Rahmen der nationalen Technologiestrategie jederzeit die Unterstützung der Bundesregierung und unseres Gesellschafters KKR. Und drittens haben wir mit einem exzellenten Portfolio leistungsfähiger, innovativer Produkte Kunden weltweit überzeugt und dies mit einer konsistenten Markenstrategie erfolgreich nach außen dargestellt.

 **Wie hat sich das Unternehmen dadurch verändert?**


Gleichzeitig mit den oben genannten Entwicklungen haben wir HENSOLDT von Grund auf umgebaut. Wir haben eine Unternehmenskultur des unternehmerischen Denkens etabliert, in der jeder Mitarbeiter bei seinem Tun das Gesamtunternehmen im Blick hat. Außerdem haben wir eine globale Präsenz aufgebaut, mit industriellen Standorten in Südafrika, Frankreich und Großbritannien sowie Niederlassungen in 20 der wichtigsten Verteidigungsmärkte. Und obendrein haben wir unter dem Titel „**HENSOLDT GO**“ einen Prozess der kontinuierlichen Verbesserung in Gang gesetzt, der unsere Arbeitsweise immer wieder auf ihre Wettbewerbsfähigkeit überprüft. Dadurch haben sich nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Haltung und das Denken der Mitarbeiter fundamental gewandelt. Klar ist aber auch, dass Veränderung keine einmalige, sondern eine dauerhafte Aufgabe darstellt.

 **Vor diesem Hintergrund: Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?**

Natürlich ruhen wir uns auf diesen Lorbeeren nicht aus, sondern verfolgen weiterhin unsere klar definierte Wachstumsstrategie. Im Mittelpunkt stehen dabei die internationale Wettbewerbsfähigkeit und der Ausbau europäischer Kooperationen. Wir sind in den zurückliegenden Jahren profitabel gewachsen, von ca. 3.900 Beschäftigten am Ende des Jahres 2017 auf heute rund 5.500. Obgleich unser Hauptfokus auf dem Verteidigungssektor liegt, erschließen wir bereits jetzt, was wir im Nicht-Verteidigungsbereich „benachbarte Märkte“ nennen, d.h. Sicherheitsanwendungen und rein kommerzielle Anwendungen, für die wir




aufgrund unserer Technologiekompetenz aus dem Verteidigungs-Bereich besonders leistungsfähige Lösungen anbieten können. So sind wir zum Beispiel in der zivilen Flugsicherung bereits ziemlich erfolgreich, stoßen mit der Sicherung von Infrastrukturen und Grenzen in den Sicherheitsmarkt vor und bauen einen eigenen Geschäftsbereich für den Cyberschutz auf. Diesen Weg wollen wir konsequent fortführen.

 **Ist es denn möglich, im Verteidigungs- und Sicherheitsgeschäft substantielles Wachstum zu erzielen?**

Absolut! Gerade in unserem Geschäft mit Sensorlösungen eröffnen drei parallele Entwicklungen neue, langfristige Wachstumschancen: Erstens erhöhen westliche Staaten, und nicht zuletzt Deutschland, ihre Budgets, um Ausrüstungslücken ihrer Streitkräfte zu schließen. Zweitens nimmt die Bedeutung der Elektronik für die Leistungsfähigkeit von Verteidigungssystemen immer mehr zu. Und drittens haben wir schon vor einiger Zeit die Erweiterung unseres Produktportfolios zu Komplettlösungen eingeleitet – also von Einzelprodukten hin zu vernetzten Sensor-Paketen zum Beispiel aus Radaren, Kameras und Missionssystemen – was uns für die großen Zukunftsprojekte wie das Future

Combat Air System (FCAS) oder das Maritime Airborne Weapon System (MAWS) eine gute Ausgangsposition verleiht.

 **Auf welchen Märkten sehen Sie denn die besten Chancen für Ihr Unternehmen?**

Diese Frage hat eine geografische und eine anwendungsspezifische Dimension. Geografisch gesehen ist und bleibt Deutschland mit circa 40 Prozent Umsatzanteil im Jahr 2019 unser wichtigster Markt. HENSOLDT trägt heute mit einer ganzen Reihe von innovativen Produkten maßgeblich zum Schutz deutscher Interessen bei. Darauf kann das ganze HENSOLDT-Team stolz sein!

Darüber hinaus sind wir aber auch optimistisch bezüglich einer Beteiligung an europäischen Verteidigungsprojekten. Hier sind etwa Projekte im Rahmen der Ständigen Strukturierten Zusammenarbeit (PESCO) zu nennen, und die bereits erwähnten Zukunftsprojekte wie FCAS und MAWS, für die wir bereits Konsortien mit anderen Firmen gebildet haben. Und last, but not least sind wir bereits heute auf dem Weltmarkt präsent, zum Beispiel im Mittleren Osten, dem Asien-Pazifik-Raum oder in Lateinamerika.

Thomas Müller
CEO HENSOLDT



Betrachtet man unsere Wachstumschancen von den Kundenanwendungen her, so ist hier die verstärkte Nachfrage nach vernetzten Lösungen zu nennen. Das heißt, dass Kunden zunehmend nach einer Gesamtlösung fragen. Das sehen Sie zum Beispiel bei FCAS, wo erstmals nicht einzelne Plattformen im Mittelpunkt stehen, sondern das Missionssystem, das bemannte und unbemannte Flugzeuge mit Bodensystemen zu einem „System of Systems“ verbindet. Zur Befriedigung dieser Nachfrage sind wir mit der stetigen Weiterentwicklung zum Lösungsanbieter bestens gerüstet.

Insgesamt bieten neue Technologien – künstliche Intelligenz, Machine Learning, aber auch Miniaturisierung und Digitalisierung der Hardware – unseren Kunden zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten, mit denen sie neue Bedrohungen zuverlässig abwehren können.



Wie wirkt sich das auf die Produktentwicklung aus?

Wir haben eine starke Mannschaft von Fachkräften und Ingenieuren, die kreativ und anwendungsorientiert in der besten Tradition deutscher Ingenieurskunst neue Lösungen entwickeln. Darauf kann sich der Kunde verlassen.

Deshalb treiben wir in Zusammenarbeit mit dem Verteidigungs-, dem Forschungs- und dem Wirtschaftsministerium die Entwicklung von Schlüsseltechnologien voran, investieren aber auch selbst etwa 7,7% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

Wir haben drei Zukunftstrends identifiziert, an denen wir unsere Forschungs- & Technologie-Aktivitäten ausrichten: Digitalisierung und Automatisierung, die Verarbeitung umfangreichster Datenmengen (Big Data) und Cybersicherheit. Ein zentrales Thema bei Sensorlösungen ist die Kombination verschiedener Sensoren, also die Sensor- und Datenfusion. Darüber hinaus statten wir vernetzte Sensoren mit künstlicher Intelligenz aus, damit diese dem Kunden helfen, selbstlernend unbekanntere Situationen zu meistern.

Innovation ist fester Bestandteil unserer DNA, weil wir nur mit neuen, leistungsfähigeren Produkten unseren Kunden als starker Partner zur Seite stehen und so auch in Zukunft nachhaltig erfolgreich wachsen können.



Monika Reindl
Executive Assistant to the CEO

HENSOLDT

liefert lösungen






Sunnger

Detect and Protect.



2 segmente 4 divisionen EIN ZIEL



The background image is a composite of several scenes. At the top, a fighter jet flies across a clear sky. Below it, a large blue naval ship is visible on the water. In the foreground, there's a 3D architectural rendering of a city or industrial complex with green paths and structures. At the bottom, a tank and a smaller vehicle are shown on a grassy field.

Das Geschäft von HENSOLDT ist in zwei Segmente gegliedert:

Sensoren und Optronik. Das Segment Sensoren beinhaltet drei Divisionen: Radar, IFF & COMMS, Spektrumdominanz & luftgestützte Lösungen und Kundendienstleistungen. Das Segment Optronik deckt unsere Optronik-Division ab. Gemeinsam treiben beide Segmente das globale Wachstum voran und erzielen dabei jedes für sich beachtliche Erfolge.

Die Leiter unserer drei Produktdivisionen erläutern ihre Höhepunkte dieses Jahres und ihre Pläne für 2020.

A professional portrait of Erwin Paulus, a middle-aged man with short brown hair and glasses, wearing a dark grey suit, white shirt, and a purple and white plaid tie. He is standing in a modern office environment with blurred background elements like windows and doors.

Radar, IFF & COMMS

ERWIN PAULUS
Head of Radar, IFF & COMMS

„Missionskritische Premiumprodukte in den Bereichen Verteidigungs- und Sicherheitsradar, Luftverkehrsüberwachung einschließlich Freund-Feind-Erkennung (IFF) und Datenkommunikation für Luft-, See- und Landplattformen verschiedenster Hersteller weltweit zählen traditionell zum Kerngeschäft von HENSOLDT. Zusammengefasst sind diese Produkte in unserer Division Radar, IFF & COMMS. 2019 konnten wir unser Produktportfolio in dieser Division um einige interessante Neuerungen erweitern:

- Neben den ersten Prototypen unseres TRML-4D – der Bodenvariante unseres ebenfalls neuen, digitalen 4D-Schiffsradars – haben wir unsere Radar-Produktfamilie SPEXER 2000 zur Grenz-, Infrastruktur-, Perimeter- und Küstenüberwachung um ein 3D-Modell erweitert. Wir haben den ersten Auftrag für unser luftgestütztes Mehrzweck-Überwachungsradar PrecISR erhalten und den ersten Prototyp für die Flugerprobung ausgeliefert. Und schließlich wurde das HENSOLDT-Identifikationssystem MSSR 2000 ID (Monopulse Secondary Surveillance Radar) als erstes Nicht-US-Produkt ohne Einschränkungen vom amerikanischen Verteidigungsministerium zertifiziert. Damit erfüllen wir alle Voraussetzungen zur Lieferung von IFF-Geräten für die bevorstehende Umstellung aller NATO-Identifikationssysteme auf den zukünftigen Mode-5-Standard.
- Im Rahmen des jährlichen Kongresses der amerikanischen Zulassungsbehörde für IFF-Geräte konnte HENSOLDT auch den offiziellen Launch des nichtrotierenden IFF-Systems NESIS 4000 (Naval Electronically Steered IFF System) mit den internationalen Besuchern feiern. Im Jahr 2020 wird bereits ein erster Kunde aus Skandinavien NESIS 4000 erhalten.
- Für 2020 planen wir, das erste Exemplar unseres Airport Surveillance Radar (ASR) am Frankfurter Flughafen zu installieren, die ersten TRML-4D-Bodenradare auszuliefern und voraussichtlich die ersten Aufträge für unser neues Passivradar zu erhalten. Außerdem steht mit der Auftragsvergabe für das neue Mehrzweckkampfschiff 180 (MKS 180) der Deutschen Marine die wichtige Entscheidung über die mit mehr als 5 Mrd. Euro größte Investition der deutschen Bundeswehr an. Ferner erwarten wir 2020 den Auftrag für das neue Eurofighter Common Radar System (ECRS) Mk1, für das HENSOLDT erstmals in seiner Geschichte die Radarsystemverantwortung übernimmt.
- 2019 erzielte die Division einen Umsatz von 361,7 Mio. Euro. Mit unseren Top-Innovationen im Bereich des digitalen Radars sind wir auch für die Zukunft bestens aufgestellt.“



Spektrumdominanz & luftgestützte Lösungen

CELIA PELAZ

Head of Spectrum Dominance
& Airborne Solutions

„Mit Überlegenheit nicht nur zu Lande, zu Wasser und in der Luft, sondern im gesamten elektromagnetischen Spektrum und Cyberspace ermöglichen wir es unseren Kunden, sowohl im Verteidigungsbereich als auch im Nicht-Verteidigungs-Umfeld Gefahren frühzeitig zu erkennen und sich davor zu schützen. Wir entwickeln spezielle Sensoren zur Erfassung von Daten, intelligente Software zur Verarbeitung und Tools zum Schutz, zur Behinderung oder zur Manipulation des Zugriffs auf diese Daten. Damit stellen wir die Informationsüberlegenheit für unsere (End-)Kunden sicher – und nicht zuletzt militärischen Erfolg.

Unser Portfolio an luftgestützten Lösungen bietet eine breite Palette an Avionik für bemannte und unbemannte Plattformen, Verteidigungs- und Nicht-Verteidigungsplattformen sowie Orientierungssysteme für schlechte Sichtbedingungen, die unser Sensorportfolio nutzen. Der Begriff ‚Luftgestützte Lösungen‘ spiegelt unsere Fähigkeit wider, integrierte luftgestützte Systeme zu liefern, die unser Avionik-Portfolio mit dem Rest unserer Palette an Sensoren kombinieren. Dieser Ansatz unterstreicht unseren Anspruch, unsere Marktposition als starker Missionssystempartner für große europäische Programme auszubauen.

Zu den Highlights des Jahres 2019 zählen folgende Themen:

- Im Bereich Spektrumdominanz war die Markteinführung unserer neuen KALÆTRON-Produktfamilie ein großer Erfolg. Im Rahmen der Konferenz für elektronische Kampfführung (EW Europe) in Stockholm hat HENSOLDT im März den ‚KALÆTRON RWR‘ (RWR = Radar Warning Receiver) vorgestellt, der den Schutz von Starrflügler-Flugzeugen und Hubschraubern vor radargesteuerten Waffen revolutioniert. Auf der Pariser Luftfahrtschau in Le Bourget im Juni folgte dann die Vorstellung des Signalaufklärungssystems (SIGINT) ‚KALÆTRON Integral‘. Mit diesem lassen sich sowohl Kommunikations- als auch Radarsignale erkennen und umfassend auswerten.
- Bei der International Fighter Conference in Berlin hat HENSOLDT im November gemeinsam mit Airbus erste Details des neuen Konzepts für die elektronische Kampfführung (Electronic Combat Role – ECR) beim Eurofighter präsentiert. Dazu haben wir ein hochmodernes, auf der KALÆTRON-Produktfamilie basierendes Escort-Jammer-Konzept entwickelt.
- Auch im Nicht-Verteidigungs-Bereich sind wir ein wichtiger Partner für die Überlegenheit im elektromagnetischen Spektrum, zum Beispiel mit unseren Spectrum-Monitoring-Systemen, die Telekom-Regulierungsbehörden, dem Heimatschutz und maritimen Institutionen wertvolle Informationen darüber liefern, wie das Funkspektrum genutzt wird. 2019 konnten wir für diese bereits in vielen Ländern im Einsatz befindlichen Systeme einen großen internationalen Auftrag und zudem die Independent Communication Authority of South Africa (ICASA) als neuen Kunden gewinnen.
- Im Bereich luftgestützte Lösungen haben wir 2019 nicht nur unser Avionik-Portfolio um einen neuen Flugschreiber für Leichtflugzeuge, kleine Hubschrauber und Drohnen ergänzt, sondern auch wichtige Verträge für die Weiterentwicklung unserer Produkte unterschrieben, unter anderem einen Vertrag mit Airbus Helicopters, um den Hubschrauber-Missionscomputer ETMC (EuroGrid Tactical Mission Computer) mit neuen Funktionalitäten auszustatten.
- Auch im Bereich Urban Air Mobility engagieren wir uns im Rahmen einer europäischen Initiative, um den regulatorischen Rahmen für die zukünftigen VTOL (vertikale Start- und Landeflugzeuge) zu definieren, Flugrouten in den Städten und Regionen festzulegen sowie die technischen Lösungen, die für einen autonomen Flugbetrieb unabdingbar sind, bereitzustellen. Schon heute liefern wir beispielsweise erste Bodensysteme, die eine Überwachung und Steuerung von unbemannten Flugobjekten und die Kontrolle ihrer Routen erlauben (siehe Kapitel 5, Seite 94).
- Zu den bedeutendsten Erfolgen dieses Jahres für die Zukunft von HENSOLDT im Bereich Airborne Solutions gehört unsere Beteiligung an einer Konzeptstudie der deutsch-französisch-spanischen Initiative zur Entwicklung eines zukünftigen Luftkampfsystems – des ‚Future Combat Air System‘ (FCAS). Mit einem erwarteten Einsatzzeitraum von mindestens mehreren Jahrzehnten gilt FCAS als eines der größten und umfassendsten europäischen Zukunftsprojekte der Verteidigungswelt. HENSOLDT hat mit anderen deutschen Industriepartnern das deutsche FCMS-Konsortium gegründet, mit dem Ziel, gemeinsam die Verantwortung für das komplexe Thema des vernetzten Einsatzes von Sensoren und Effektoren im FCAS-Netzwerk zu übernehmen (siehe Kapitel 3, Seite 36).
- Und das sind nur einige der zahlreichen Highlights unserer Division im Geschäftsjahr 2019, in dem wir 276,7 Mio. Euro Umsatz erzielt haben.“

A professional portrait of a middle-aged man with a mustache, wearing a dark grey suit, a white shirt, and a blue and black striped tie. He is standing in a modern office hallway with blurred background elements like doors and lights.

Optronik

ANDREAS HÜLLE
Head of HENSOLDT Optronics

„Die Herstellung von optronischen und optischen Produkten für verteidigungs- und sicherheitsrelevante Anwendungen liegen in der vielzitierten DNA von HENSOLDT. Heute werden unsere Lösungen in den Bereichen Tagsicht, Wärmebildtechnik, Restlichtverstärkung, Laser-Entfernungsmessung und -Stabilisierung auf verschiedenen Plattformen eingesetzt – darunter U-Boote, gepanzerte Fahrzeuge, Flugzeuge, unbemannte Luftfahrzeuge und Satelliten. Mit der Robustheit und Modularität unserer kundenspezifischen Produkte haben wir uns weltweit einen Namen gemacht.

So war 2019 auch von einer Vielzahl neuer Aufträge geprägt. Hier ein kleiner Auszug:

- Unsere umsatzstärksten Anwendungen in den Bereichen ‚Land und Sicherheit‘ konnten in Algerien einen Großauftrag zur Grenzsicherung gewinnen. Voraussichtlich 2020 wird die Sicherung weiterer Grenzabschnitte hinzukommen, und der Auftrag könnte beispielsweise auf den Schutz von Ölfeldern ausgeweitet werden. Zusätzlich haben wir das 350. Optronik-Technologiesystem für Puma-Panzer geliefert und einen großen Auftrag für Leopard-Modernisierungen erhalten.
- Mit unseren ‚Marine‘-Anwendungen sind wir außerhalb der USA Weltmarktführer bei Periskopen für U-Boote und optronische Mastsysteme (Laserentfernungsmesser, Tag-/Nachtsichtkameras). 2019 konnten wir hier einen Auftragsengang in einer bisher noch nie dagewesenen Höhe verzeichnen, unter anderem von der türkischen, pakistanischen und indischen Marine. Außerdem werden wir in Zukunft auch die U-Boote der thailändischen Marine ausstatten.
- Auch unsere Anwendungen in den Bereichen ‚Luft- und Raumfahrt‘ waren 2019 von zahlreichen Erfolgen geprägt. Neben Satelliten-Kommunikationssystemen hat uns das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) mit der Lieferung von Komponenten für die so genannte JUICE-Mission (Jupiter Icy Moons Explorer) beauftragt, die 2022 starten soll.

- Und schließlich haben wir erfolgreich Flugversuche zum Testen unserer Wide-Area-Motion-Imagery-Technologie (WAMI) abgeschlossen. Bei der so genannten weiträumigen persistenten Überwachung ist das Ziel, ein umfassendes Lagebild zu erstellen. Mit den Flugversuchen konnte entsprechendes Bildmaterial aufgenommen werden. Als verteidigungsrelevante Anwendung kommen zukünftig beispielsweise der Feldlagerschutz aber auch die Großprojekte FCAS oder MAWS zur Seeaufklärung in Frage. Im Nicht-Verteidigungsbereich wird insbesondere die Nutzung zum so genannten Crowd Monitoring, beispielsweise die Überwachung von Massenveranstaltungen, anvisiert.


Darüber hinaus liefert unser auf Fernrohre spezialisierter Standort in Wetzlar unter anderem mit der kompletten Zieloptik und einem Nachtsichtvorsatz einen wichtigen Beitrag für den ‚Infanteristen der Zukunft‘ der deutschen Bundeswehr. Zudem haben wir unseren Standort in Südafrika erfolgreich zum Engineering Hub ausgebaut. Insgesamt haben wir 2019 einen Umsatz von 277,4 Mio. Euro erzielt, und auch für 2020 stehen alle Zeichen bei uns auf ‚Go‘.“

Über einige der wichtigsten, genannten Produktinnovationen berichtet dieser Geschäftsbericht auf den nachfolgenden Seiten detailliert.



Service

ANDERS GEDACHT



Muss der Dienst
am Kunden ein
Nebengeschäft
sein? Nein!

**Bei HENSOLDT
ist er sogar
elementarer
Bestandteil des
Kerngeschäfts**

und trägt
stark zum
Wachstum bei.

Produkte von HENSOLDT müssen nicht selten mehrere Jahrzehnte lang halten, sie müssen sich in dieser Zeit an neue Herausforderungen anpassen lassen, und ihre Benutzer müssen fortlaufend und immer wieder neu im Umgang mit ihnen trainiert werden. Darum hat HENSOLDT seinen Kundendienst von Beginn an anders gedacht und ihn in drei strategische Bereiche unterteilt.

Drei Bereiche – ein Ziel

Im Zentrum steht der „Aftermarket Product and System Support“. Mit unterschiedlichen Serviceverträgen bis hin zum „Full Service“ wie beim Eurofighter sichert er ein Produktleben lang die Funktionalität, von der nicht selten Menschenleben abhängen. Als neuer Wachstumsmarkt sind in den vergangenen Jahren die „Simulation Solutions“ hinzugekommen, in denen der Umgang mit den immer komplexer werdenden Lösungen erlernt werden kann. Und die „Special Services“ bieten maßgeschneiderte Lösungen für das HENSOLDT-Produktportfolio aber auch darüber hinaus für Drittanbieter an. Die komplementären Trainingskurse bilden mit ihrem modularen Konzept eine Art Schnittstelle zwischen HENSOLDT-Geräten und den Personen, die sie bedienen und warten.

Basierend auf jahrzehntelanger Erfahrung liefern alle drei Bereiche – mit ihren hochqualifizierten Mitarbeitern jeder für sich erfolgreich – einen wesentlichen Geschäftsbeitrag.

Von der Entwicklung bis zur Ausmusterung

Dem umfassenden Kundendienst liegt bei HENSOLDT die Philosophie zugrunde, dass die Systeme des Hauses nicht wie Konsumgüter nach oft kurzer Zeit ersetzt werden, sondern vielmehr dank offenem Design immer wieder überarbeitet und aktualisiert werden können. Nicht nur die Hardware, auch die Software muss sich oftmals über Jahrzehnte bewähren und aktualisieren lassen – selbst wenn beispielsweise der ursprüngliche Software-Anbieter sein System nicht mehr pflegt.

Um dies gewährleisten zu können, unterstützt der Kundendienst bei HENSOLDT bereits die Entwicklung neuer Produkte aus der Sicht der späteren Käufer. Schon in dieser Frühphase wird auch gemeinsam mit Kunden das Servicekonzept entwickelt, das spätere Wartungsintervalle und Schulungen bis hin zur Ersatzteillagerung definiert.

Routiniert und professionalisiert wird so der Einsatz der immer komplexer werdenden technischen Lösungen des Hauses zu für die Kunden kalkulierbaren Kosten sichergestellt. Die sprichwörtlichen „Alarmglocken“ schrillen jedoch immer dann, wenn mal etwas nicht so funktioniert, wie es sollte. Dann ist der „Global Field Service“ von HENSOLDT gefragt, der die Kunden weltweit im wahrsten Sinne des Wortes mit Rat und Tat unterstützt. Kurzfristig treten Servicemitarbeiter Reisen bis zu den entlegensten Orten der Erde an. Immer das notwendige Material im Gepäck, sofern die Export- und Zollbestimmungen dies kurzfristig zulassen.

Wenn Theorie zur Praxis wird

Dass es für den Kundendienst dabei schon fast zur Normalität gehört, neue Wege einzuschlagen, belegen die „Simulation Solutions“. Aus dem Kundenservice für Simulatoren des ehemaligen EADS-Geschäftsbereichs hat sich inzwischen ein eigenständiges Geschäftsmodell mit erheblichem Wachstumspotential entwickelt. Schon heute ist HENSOLDT beispielsweise Anbieter von Eisenbahnsimulationen für Lokomotivführer in Deutschland, Italien und Indien. Und auch im Verteidigungs-Bereich steigt aufgrund der wachsenden Anforderungen an die Bedienung der immer komplexer werdenden Technik der Bedarf an Simulatoren. So entwickelt HENSOLDT derzeit Ausbildungs-Simulatoren für die Radare des Hauses – natürlich unter Federführung des Kundendienstes.

Langfristig erfolgreich

Kunden schätzen nicht nur unseren Kundendienst, er bindet sie auch stärker ans Unternehmen. Der häufig langfristige Charakter unserer Verträge sorgt zudem für planbare Umsätze mit hohem Ergebnisanteil.

Mit weltweiten Service-Stationen betreut der Kundendienst von HENSOLDT hunderte Kunden. 2019 durch die Akquise eines australischen Dienstleisters, der in der APAC-Region aktiv ist und nun als HENSOLDT Australien firmiert, ergänzt, weist die globale Service-Landkarte von HENSOLDT heute damit so gut wie keine weißen Flecken mehr auf.

Das Global-Service-Team im Einsatz

Bei einem Einsatz in Chile konnte der Global Field Service von HENSOLDT eindrucksvoll seine Schlagkraft unter Beweis stellen. Dort stieß der Kunde, ein in den Bereichen Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung tätiges Unternehmen, bei der Ausrüstung eines Schiffes für die chilenische Marine plötzlich auf ein Problem und meldete sich umgehend. Für das HENSOLDT-Team der Beginn einer ereignisreichen Woche.

Nach ersten Ferndiagnosen stellte das Team die eventuell benötigten Teile zusammen und forderte die notwendigen Dokumente für die Zoll- und Exportkontrolle an. Ein aufwändiger bürokratischer Prozess begann, der jedoch bereits nach drei Tagen erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Mit den Teilen machte sich das Team auf den Weg und erreichte nach 30-stündiger Anreise – insgesamt nur vier Tage nach dem Erstkontakt – den Einsatzort in Chile.

Die speziell für das Produkt – in diesem Fall ein TRS-4D-ROT-Radar – ausgebildeten Techniker begannen mit ihrer Arbeit. Die Vor-Ort-Analyse belegte: Die Kühlung funktionierte nicht richtig. Vor Ort zerlegt, repariert und wieder montiert zeigte die abschließende Prüfung:

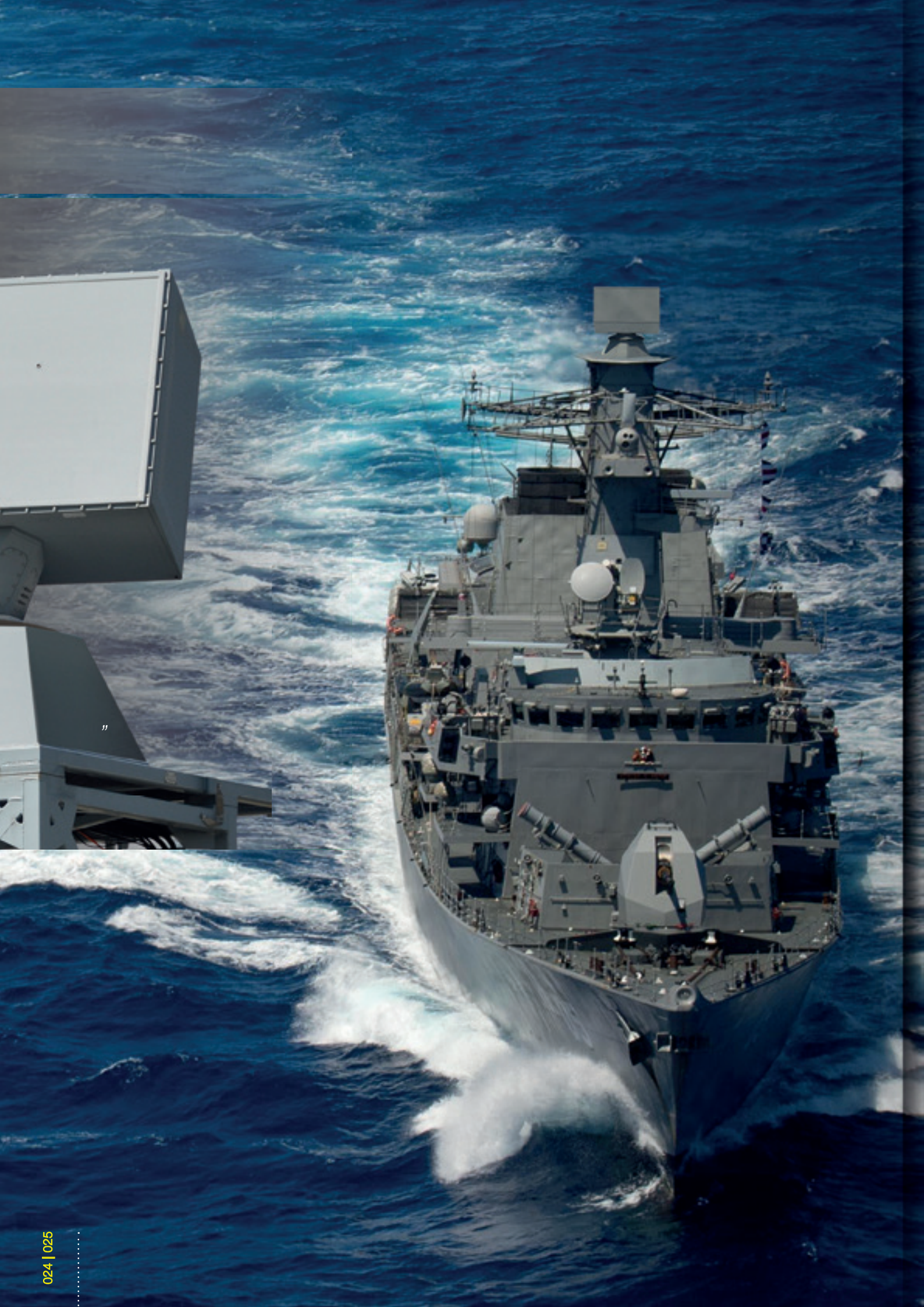
Das Radar funktioniert wieder einwandfrei. Weniger als eine Woche nach dem ersten Anruf erreichten die Mitarbeiter wieder ihren Heimatstandort in Kiel und konnten vermelden: Problem gelöst.



Temur Karbassioun
Head of Customer Services

Peter Schlote
Chief Operating Officer





”

An aerial view of a city and harbor. In the foreground, a large industrial facility with various buildings and structures is visible. A large ship is docked at a pier. In the background, a city skyline is visible across a body of water, with mountains in the distance. The sky is clear and blue.

vertrielo

VOM PRODUKT- ZUM LÖSUNGS



ANBIETER

Mit seinem Produkt- und Regionalvertrieb zeigte sich HENSOLDT bislang sehr gut aufgestellt. Weil jedoch immer mehr Kunden nach umfassenden Angeboten verlangen, sucht und bietet der **zusätzliche neue Domain-Vertrieb** nun gezielt auch Lösungen über die Geschäftsbereiche hinweg.

Dieser Ansatz basiert auf dem wachsenden Bedürfnis unserer Kunden nach umfassenden Lösungen für Kapazitätslücken. Zu diesem Zweck müssen verschiedene Plattformen und Einsatzanforderungen unabhängig von den zur Verfügung stehenden Produkten analysiert und angemessene Lösungskonzepte entwickelt werden. Erst dann wählt HENSOLDT die verschiedenen Produkte für das Angebot aus. Dies erlaubt es HENSOLDT, neue Verkaufsmöglichkeiten zu erschließen und beispielsweise zusätzliche Sensoren, Datenverknüpfungen oder umfassende Lösungen in Kombination mit individuellen Radaren oder Kameras anzubieten.

Ein Team – eine Mission – ein Ziel

In Zeiten der Globalisierung und immer komplexer werdender Produkte und Lösungen braucht ein guter Vertrieb eine 360-Grad-Sicht auf seine Kunden. Wenn beispielsweise der Hersteller eines Schiffes für die Marine ein Radargerät für seine neue Fregatte bestellt, können andere Produkte ebenfalls durchaus interessant für ihn sein – von verschiedensten Sensoren zur Umfeld-Überwachung über Warnsysteme zur Laser- oder Radarerfassung bis hin zu modernster Navigations-Technologie. Zunehmend fokussieren sich Kunden auf Lösungen, die zur Schließung von Fähigkeitslücken beitragen. So umfasst beispielsweise eine Selbstschutzfähigkeit nicht nur den Sensor zur Detektion von Bedrohungen, sondern ebenso weitere Komponenten zur Einleitung und Führung von Gegenmaßnahmen, welche zum Teil ebenfalls von HENSOLDT angeboten werden können. Ein Beispiel ist die Detektion eines Zieles durch das Radar, welches optisch über eine Kamera als Bedrohung identifiziert und mithilfe eines Datenlinks durch eine Gegenmaßnahme neutralisiert wird. Insbesondere in solchen Szenarien bieten dann Einzel-Produkte im Rahmen einer integrierten Gesamtlösung echten Mehrwert. Gleiches gilt für Projekte wie das Future Combat Air System, dessen Besonderheit von vornherein in dem strategischen Zusammenspiel unterschiedlichster Systeme liegt.

Diesen lösungsorientierten Ansatz verfolgen nun im HENSOLDT-Vertrieb die Domains „Luft“, „Land“, „See“, „Sicherheit“ und „Sonstige“ (einschließlich „Weltraum“, „Cyberspace“ und „Services“). Mit einem kleinen, kompetenten Team, das je nach Anfrage temporär um Spezialisten beispielsweise aus dem Produktvertrieb aber auch der Entwicklung erweitert werden kann, können sie individuell auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche eingehen. Der Blick auf das gesamte HENSOLDT-Portfolio mit allen vier Divisionen zeigt neue Chancen und das Potenzial für neue Marktsegmente auf. Gleichzeitig ermöglicht die neue Struktur auch intern eine marktgerechte Strategie- und Portfolio-Ausrichtung über die Geschäftsbereiche hinweg – zusätzlich unterstützt durch die inzwischen ebenfalls erfolgte Umorganisation der Kommunikation nach den Domains.

Immer den Kunden im Blick

Den ersten öffentlichen Auftritt hatte die neue Domain-Struktur im September 2019 auf der internationalen Rüstungsmesse DSEI in London. Erstmals präsentierte sich HENSOLDT dort mit einem Stand, auf dem nicht länger einzelne Produkte, sondern die übergreifende Domain-Kompetenz zu Land, zur See, in der Luft, im Weltraum sowie in den Bereichen Cyberspace, Services und Sicherheit im Vordergrund stand.

Das entspricht im Übrigen auch zunehmend dem Wunsch von Partnern und Kunden. Über seine Kompetenz als Produktlieferant hinaus kann sich HENSOLDT so als Lösungsanbieter für Verteidigung und Sicherheit positionieren, der alle Aspekte eines Projekts berücksichtigt.

Globale Aufstellung



Stefan Jock
Head of Domain Accounts & Sales

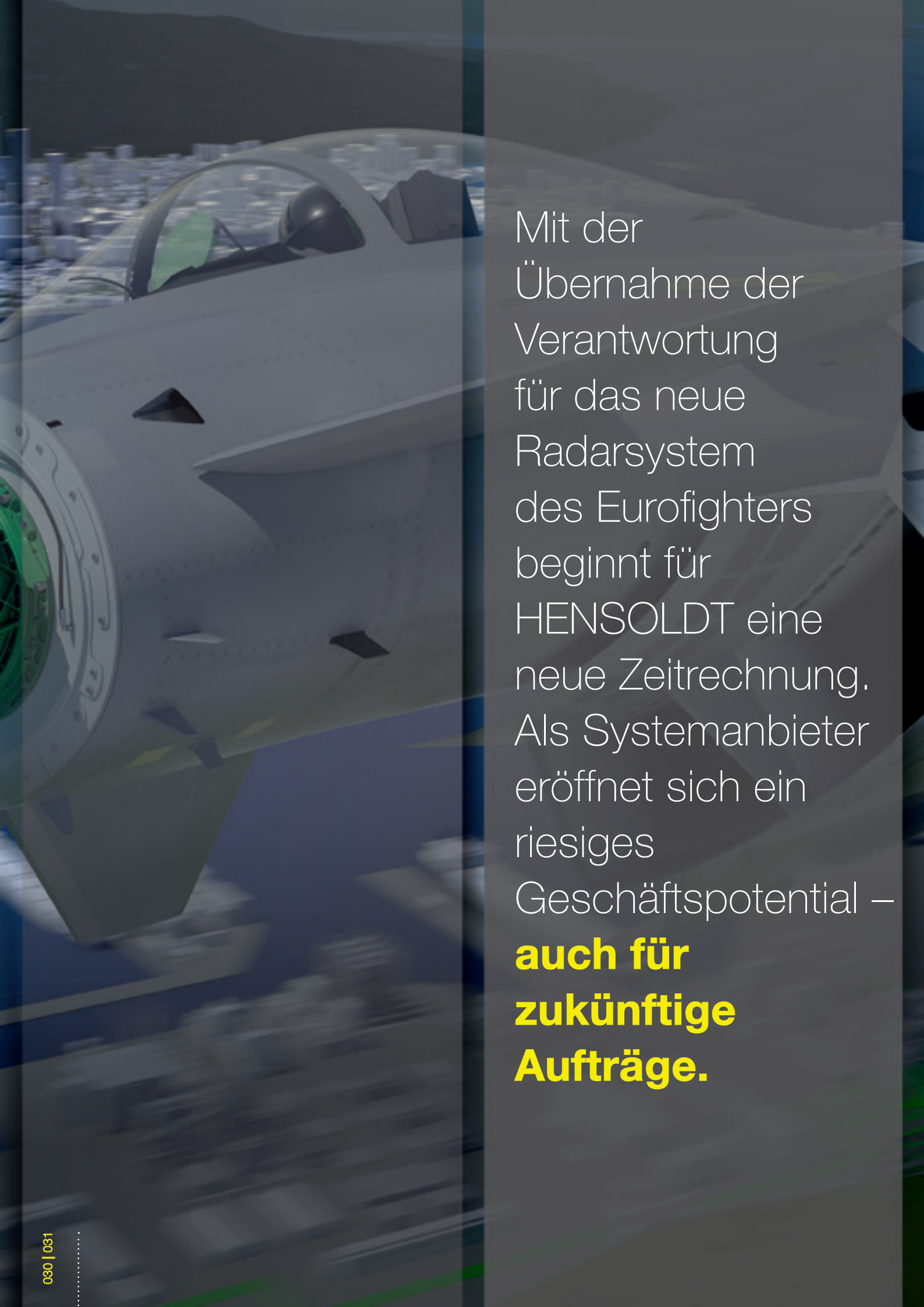
Sabine Hipp
Head of Sales & Marketing



eurofighter

The image is a composite graphic. The top half shows a cityscape with white buildings and green trees, set against a dark blue sky. The bottom half shows a close-up of a jet engine, with a prominent green component. The overall background is a dark, moody blue with some light streaks suggesting motion or light trails.

EINE
JAHRHUNDERT-
CHANCE

A Eurofighter jet is shown in flight, viewed from a low angle. The cockpit and the front fuselage are visible. The background shows a city at night with lights and buildings. The image is dark and has a blue-green tint.

Mit der
Übernahme der
Verantwortung
für das neue
Radarsystem
des Eurofighters
beginnt für
HENSOLDT eine
neue Zeitrechnung.
Als Systemanbieter
eröffnet sich ein
riesiges
Geschäftspotential –
**auch für
zukünftige
Aufträge.**

Schon bisher baut das in verschiedenen Versionen im Eurofighter verwendete CAPTOR-M-Radar mit mechanisch bewegter Antenne auf Technologie von HENSOLDT und wird von den Piloten als besonders leistungsfähig gelobt. Am Ende seines Entwicklungspotentials angekommen wird es jetzt durch ein Radar mit elektronischer Schwenkung ersetzt: das CAPTOR-E. Mit seinen über 1.400 direkt in die Antenne integrierten Sende- und Empfangsmodulen kann es mehrere Aufgaben, wie z.B. Bodenüberwachung, Zielverfolgung und Flugkörperlenkung, gleichzeitig erfüllen und steigert so die Leistungsfähigkeit des Eurofighters erheblich.

Für CAPTOR-E produziert HENSOLDT die Antenne mit Sende- und Empfangsmodulen sowie Teile des Prozessors, des Receivers und der Software. Parallel dazu erwartet HENSOLDT den Beginn der Entwicklung des zukünftigen „Eurofighter Common Radar System“ (E CRS) Mk1, welches noch mehr auf der mehrkanaligen Empfangsfähigkeit basierende Fähigkeiten aufweist. Falls das Projekt, welches derzeit von den beteiligten Staaten Deutschland und Spanien geprüft wird, weiterverfolgt wird, ermöglicht dies auch neue operative Rollen des ganzen Luftfahrzeugs, insbesondere in der Luft-Boden-Aufklärung. Beim E CRS Mk1 würde HENSOLDT erstmals nicht nur als Sub-System-Zulieferer innerhalb des Euroradar-Konsortiums auftreten, sondern das gesamte System-Design verantworten.

60 Jahre Fighter-Radare von HENSOLDT

2010

Captor-E – Eurofighter

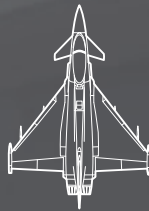
beweglich montierte AESA-Antenne



2000

AMSAR – Eurofighter

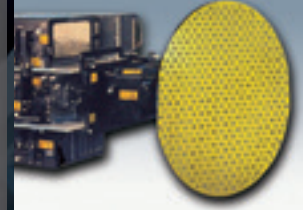
Multifunktionsradar mit aktiver
phasengesteuerter Antenne



1990

Captor – Eurofighter

Hochleistungs-Puls-Doppler-Radar



1980

APG-65 – Phantom

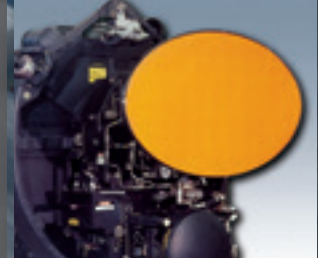
Puls-Doppler-Radar



1970

TNR – Tornado

Pulskompressionsradar



1960

NASARR – Starfighter

Pulsradar



Hohe Anforderungen

Kampfflugzeug-Radare zählen seit den 1960er Jahren neben Boden- und Schiffssystemen zu den Spezialitäten von HENSOLDT. Piloten im Starfighter, Tornado, der Phantom und im Eurofighter konnten sich auf sie verlassen. Insofern ist die Übernahme der gesamten System-Design-Verantwortung für das neue Eurofighter-Radar die logische Konsequenz aus der gesammelten Radar-Expertise von HENSOLDT.

Neben der Entwicklung und Zulieferung für das CAPTOR-E-Radar erwartet HENSOLDT, zukünftig auch mit der Definition, Koordination und Verifikation von Schnittstellen zum neuen Gesamtsystem des Kampfflugzeugs in Verbindung mit dem ECRS-Mk1-Radar beauftragt zu werden. Hinzu kommen die Integration, die Entwicklung von software-basierten Erweiterungen der Radar-Funktionalität sowie Zulassungsfragen. So würde, im Falle einer Genehmigung, das nächste Eurofighter-Radar ECRS Mk1 zu einem HENSOLDT-Komplettsystem werden.

Gelebter Wandel

Mit der enormen Verantwortung geht dabei auch ein grundlegender Wandel einher, der sich durch viele Bereiche des Unternehmens zieht. Schon in der Angebotsphase arbeiteten Teams aus verschiedensten Bereichen mit teilweise neu eingeführten, agilen Methoden übergreifend zusammen. Zukünftig – soweit möglich – auch auf die Hardware-Entwicklung ausgedehnt, soll so ein harmonischer Dreiklang aus Produkt-Management, System-Architektur und agilen Software-entwicklungsteams entstehen.

Gleichzeitig würden das CAPTOR-E und das Mk1-Projekt auch am Standort Ulm für zahlreiche Veränderungen sorgen, da sie über 5.000 qm Nutzfläche benötigen würden, von der weit mehr als die Hälfte als Sperrzone ausgewiesen werden müsste. Auch die Anzahl der derzeit rund 165 Mitarbeiter für dieses Projekt würde sich in den kommenden Jahren nahezu verdoppeln.

Neue Geschäftsmöglichkeiten

Doch die Investition in die Zukunft lohnt sich, aufgrund der Sicherung äußerst wertvoller Entwicklungs- und Produktionsaufträge des CAPTOR-E.

Und das ist erst der Anfang. Mit der System-Design-Verantwortung für das ECRS Mk1 würde HENSOLDT die Chance bekommen, sich mittelfristig zum Systemanbieter für Fighter-Radare zu entwickeln. Möglicherweise nicht nur für den Eurofighter, sondern auch für künftige fliegende Plattformen.

Dr. Thomas Buro
Head of Eurofighter Radar





FCAS



DIE
LIEGT



Das derzeit in
Definition befindliche
**„Future Combat
Air System“ –
kurz FCAS –**

wird ab 2040 die
Luftkampffähigkeit
Europas auf
eine neue
Ebene bringen.
HENSOLDT plant,
bei diesem
gigantischen
Zukunftsprojekt
seine Visionen als
Entwickler neuer
Produkte und
Fähigkeiten
einzubringen.

LUFTHOHEIT
IN DEN
WOLKEN

Deutschland, Frankreich und Spanien sind sich bereits einig: Europa soll ein Kampfflugzeug der sechsten Generation, den sogenannten Next Generation Fighter (NGF), bekommen. Der NGF soll, wie auch die bestehenden Waffensysteme Eurofighter und Rafale, über eine „Combat Cloud“ mit anderen Einheiten in der Luft und am Boden vernetzt zusammenwirken können. Und das ist erst der Anfang: Denn in der Cloud sollen auch die Daten von Sensoren und Effektoren, von bemannten und unbemannten Flugzeugen zu einem gemeinsamen „System of Systems“ zusammenfließen. Mit einem Einsatzzeitraum von mehreren Jahrzehnten gilt FCAS als eines der größten und umfassendsten Zukunftsprojekte der Verteidigungswelt in Europa.

Über den Tellerrand

Daten, ihre Übertragung und Nutzung sowie die daraus resultierende Informationsüberlegenheit sind ein Kernelement des ganzen Portfolios von HENSOLDT. Dieser Entwicklung trägt das Unternehmen mit seiner neu gegründeten Dimension „Domain“ Rechnung. In ihr werden produkt- und divisionsübergreifend Lösungen der Zukunft entwickelt – für die Anwendungsgebiete „Luft“, „Land“, „See“, „Sicherheit“ und „Sonstige“ (einschließlich „Weltraum“, „Cyberspace“ und „Services“). Denn der Wert von Daten endet nicht bei ihrer Nutzung für einzelne Waffensysteme oder Produkte.

Das passt perfekt zu FCAS, denn auch hier werden und müssen alle Systeme zusammenarbeiten. Nicht nur „in der Luft“, sondern auch in dem ebenfalls in Entwicklung befindlichen „Maritime Airborne Warfare System“ (MAWS) (siehe Kapitel 3, Seite 44) und dem geplanten „Main Ground Combat System“ (MGCS) (siehe Kapitel 3, Seite 40).

Um die übergreifende Architektur dieses Missions- und Führungssystems mit zu entwickeln, bündelt unter anderem HENSOLDT die deutschen Interessen gemeinsam mit den Unternehmen ESG, Diehl Defence und Rohde & Schwarz in dem FCMS-Konsortium. Denn in Zukunft werden sich nicht die Systeme den Produkten oder Plattformen anpassen müssen, sondern vielmehr umgekehrt; im Fall von FCAS beispielsweise die Kampfflugzeuge, Kampfhubschrauber und Drohnen dem übergreifenden Future Combat Mission System.

Übergreifende Potentiale

Insgesamt wird FCAS im gesamten Einsatzzeitraum ein geschätztes Investitionsvolumen von ungefähr 300 Mrd. Euro aufweisen. Neben der Systemarchitektur schafft dabei der NGF als geplanter Nachfolger für Eurofighter und Rafale zusätzliche Geschäftschancen für die Radar-, EloKa- und Avionik-Bereiche von HENSOLDT. Und auch die Drohnen von morgen werden Radar, Optronik und Avionik benötigen.

Aktuell läuft die Erstellung einer Konzeptstudie für die künftige Einsatzstruktur und die Ausrüstungsanforderungen, an der HENSOLDT als nationales Sensorhaus und eine von sieben deutschen „Lead Industries“ mitwirkt. Ab 2021 sollen zudem erste Demonstratoren für Kampfflugzeug, Drohne, Sensorik und die Combat Cloud entwickelt werden, die in einem ebenfalls neuen Simulationslabor getestet werden können. Mit dabei: HENSOLDT.

Bereit für morgen

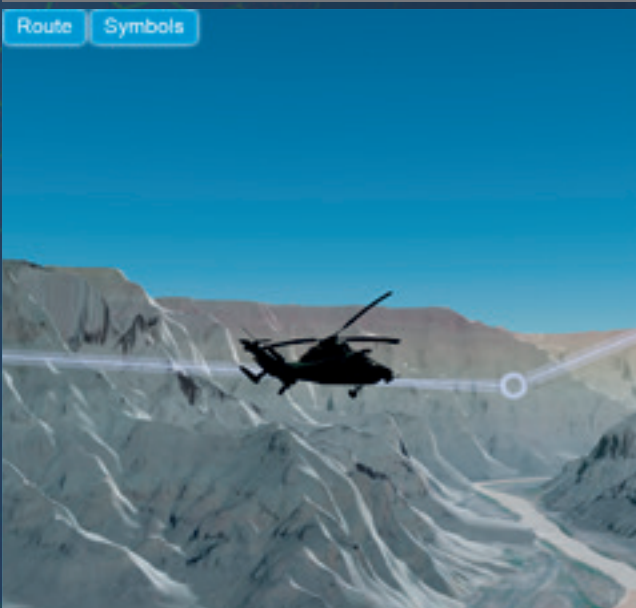
Welche Möglichkeiten in der Verbindung von Daten unterschiedlicher Systeme liegen, konnte HENSOLDT eindrucksvoll im Rahmen der Luftwaffenübung „Timber Express“ demonstrieren. Im Beisein hochrangiger Vertreter der Bundeswehr, des BAAINBw und anderer alliierter Streitkräfte verbanden sich Bundeswehr-Helikopter über das OPTARION-Missionsunterstützungssystem von HENSOLDT direkt mit dem taktischen Datensystem der NATO (Link 16). Das zusätzlich vorgestellte Upgrade für das Helikopter-Navigationssystem EuroNav 7 ermöglichte dabei den Austausch taktischer Informationen sowohl zwischen mehreren Helikoptern als auch mit Netzwerken der Marine sowie der Luftwaffe. Ein taktischer Vorteil, der schon bald zu den Selbstverständlichkeiten zählen soll.



OptaPlan



OptaMission



OptaDebrief



OptaLog

MGGOS



gepanze

INTELLIGENZ



Mit dem geplanten
**„Main Ground
Combat System“ –
kurz MGCS –**

soll bis 2035 ein
neuer moderner
Kampfpanzer
mit zahlreichen
Assistenzsystemen
als intelligent
vernetzte Zentrale
des Bodenkampfes
entstehen. Für
das HENSOLDT-
Produktportfolio
ergeben sich
dabei zahlreiche
Anknüpfungspunkte.

Panzer, das waren einmal relativ träge und starre Fahrzeuge, vergleichbar mit der schweren Kavallerie. Nicht so der neue Kampfpanzer, den Deutschland in den kommenden Jahren gemeinsam mit Frankreich zu entwickeln plant. Als Nachfolger des deutschen Kampfpanzers Leopard 2 sowie seines französischen Pendant Leclerc soll er ab 2035 den Bodenkampf mit modernster Technik revolutionieren. Eine gemeinsame Absichtserklärung haben Deutschland und Frankreich bereits unterschrieben. Es wird erwartet, dass im Frühjahr 2020 der Rahmenvertrag abgeschlossen wird, bis 2025 erste Funktionsmuster erstellt und bis 2035 Prototypen entworfen werden, bevor dann die Umsetzung beginnt.

Hightech-Träger

Als etablierter Partner der deutschen wie französischen Streitkräfte kann HENSOLDT das Projekt in nahezu allen elektronischen, sensorischen und optronischen Bereichen mit aktuell bestehenden sowie derzeit in Entwicklung befindlichen Technologien unterstützen.

Tag- und Nachtsichtgeräte von HENSOLDT können in Kombination mit dem bewährten HENSOLDT-Radar die notwendigen Informationen für eine verlässliche Zielerfassung liefern. Gemeinsam mit den Daten von vernetzten, autonom operierenden Drohnen kann die Besatzung so ein umfassendes Bild ihres Umfelds erhalten. Insbesondere die von der HENSOLDT-Tochter EuroAvionics entwickelte VADR-Drohne kann hier einzeln wie im Schwarm mit HD-, Spezial-Kameras und Laser-Mapping ausgestattet nicht nur das komplette Einsatzgebiet erfassen. Ihre Jammer können zudem feindliche Drohnen stören. Alle verfügbaren Sensorinformationen können mittels Assistenzsystemen gefiltert und dem Nutzer wahlweise in einer virtuellen 360°-Umgebung bedienerfreundlich präsentiert werden. Gemeinsam mit im Fahrzeug installierten Mehrzweck-Jammern und Flugkörper-, Radar- sowie Laser-Warnern – alle aus dem HENSOLDT-Portfolio – kann so die Sicherheit der Besatzung erhöht werden.

Gleichzeitig können die Daten den Fahrer bei der Navigation unterstützen, die dank dem von HENSOLDT entwickelten SETAS auch ohne GPS möglich wird – bis hin zum autonomen Fahren.

Für den Austausch der Daten mit der Einsatzzentrale und weiteren Einheiten am Boden, zu Wasser, in der Luft und im All bietet die Laser-Kommunikation von HENSOLDT bereits heute eine sichere und bewährte Technologie; genauso wie für den Austausch zwischen einzelnen Fahrzeugen über eine autonome Relaisdrohne.

Gesichert durch den HENSOLDT-Cyber-Schutz für Hardware und Software kann so ein Gesamtsystem entstehen, das alle notwendigen Daten und Informationen übergreifend zusammenführt. So wird beispielsweise auch die indirekte Bekämpfung von Zielen möglich, bei der ein Panzer das Ziel erfasst, während er von einer anderen Position aus angegriffen wird. Dabei unterstützt die künstliche Intelligenz die Besatzung bei der Bewertung der aktuellen Situation und bietet strategische Vorschläge.

Mögliches Geschäftspotential

Die Möglichkeiten für HENSOLDT sind damit vielfältig. Denn der neue Kampfpanzer MGCS könnte schlussendlich nicht nur in Deutschland und Frankreich zum Einsatz kommen. Auch Polen und Skandinavien zeigen sich bereits interessiert. Und weitere Länder könnten folgen. Darum wird HENSOLDT seine Beteiligung an dem Projekt in den kommenden Jahren mit Nachdruck vorantreiben.

Der aktuelle Stand

Das deutsch-französische Rüstungsprojekt MGCS läuft seit 2012. Sein Ziel ist es, den ersten gemeinsamen Kampfpanzer als Ersatz für den Leopard 2 und den Leclerc zu entwickeln. Industrieseitig wird Deutschland die Führungsrolle übernehmen. Überwiegend beteiligt sind dabei die KMW+Nexter Defense Systems (KNDS) mit Sitz in Amsterdam (Niederlande) – entstanden aus den im Frühjahr 2015 fusionierten Rüstungskonzernen Krauss-Maffei Wegmann (KMW) aus Deutschland und der staatlichen Nexter Systems aus Frankreich – sowie der deutsche Rüstungskonzern Rheinmetall. Begleitet wird das Projekt zudem vom Deutsch-Französischen Forschungsinstitut Saint-Louis (ISL). Aktuell läuft die weitere Abstimmung.



MUSS



VADR



Counter-UAV-System

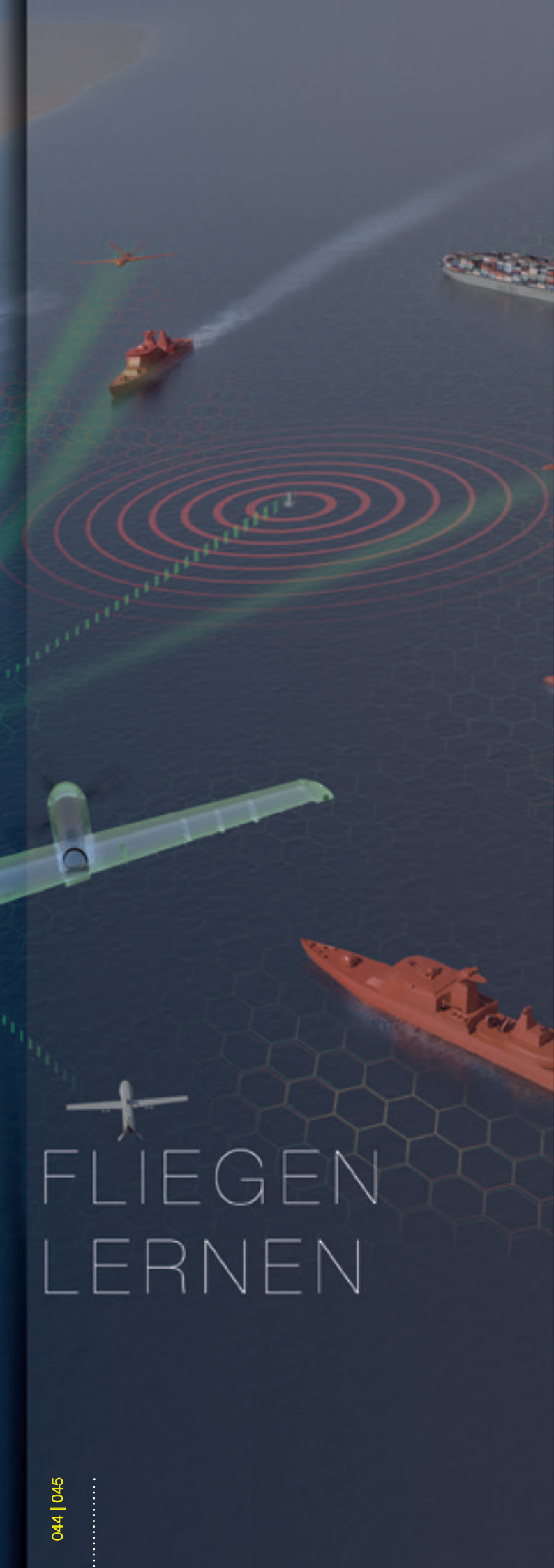


SETAS

An aerial view of a fleet of ships on the ocean. A transparent fighter jet is shown in the foreground, emitting green sensor waves that ripple across the water. The waves are depicted as concentric circles and dashed lines, suggesting a search or tracking operation. The overall scene is set against a dark, blue-green background, with a hexagonal grid pattern visible in the lower right quadrant.

MAWMS

WENN FREGATTEN



Bei dem zukünftigen deutsch-französischen Marineluftkampfsystem

„Maritime Airborne Weapon System“-Projekt – kurz MAWS –

sind erstmals Systemfähigkeiten wichtiger als Flugeigenschaften.

FLIEGEN
LERNEN

Die für die Jagd auf U-Boote konzipierte P-3C Orion der deutschen Marine absolvierte ihren Erstflug im Jahr 1959. Die bei der französischen Marine zur Seeaufklärung eingesetzte Breguet Atlantic 2 startete erstmals 1961. Beide werden spätestens 2035 das Ende ihrer Lebensdauer erreichen. Ihr Nachfolger soll ein neues, gemeinsames Maritime Airborne Weapon System werden. Als Novum in der Geschichte der militärischen Luftfahrt sollen dabei nicht die Flugzeughersteller Entwürfe für die neue Plattform entwickeln, sondern ein Konsortium aus militärischen Systemanbietern die übergeordneten Anforderungen an das Waffensystem definieren und daraus ableitend die Plattform entwickeln. HENSOLDT hat, als Teil des Konsortiums, einen Vorschlag für eine Machbarkeitsstudie eingereicht. Die Vertragsvergabe für diese Studie wird für die zweite Jahreshälfte 2020 erwartet.

Der maritime Alleskönner

2018 entschlossen sich das französische Beschaffungsamt DGA (Direction générale de l'armement) und das BMVg (Bundesministerium der Verteidigung) zur gemeinsamen Entwicklung eines neuen Flugzeugs für die luftgestützte Seeaufklärung. Von vornherein stand dabei fest, dass dieses neue MAWS zusätzlich auch über modernste Fähigkeiten im Über- und Unterwasserkampf verfügen und als Kommandoelement auf hoher See eingesetzt werden soll. Der Katalog der Anforderungen und die Vielzahl der geforderten Eigenschaften waren so umfassend, dass das MAWS schnell den Spitznamen „fliegende Fregatte“ erhielt.

Gleichzeitig erkannten die Auftraggeber die Bedeutung der Architektur des integrierten Kampfsystems. Daher wurde das oben genannte Konsortium darum gebeten, einen Vorschlag für die Durchführung einer Machbarkeitsstudie vorzulegen.

Das Große und Ganze

Falls der Auftrag für die Durchführung der Machbarkeitsstudie gewonnen werden kann, wird HENSOLDT gemeinsam mit seinen drei Konsortialpartnern ESG, Diehl Defence und Thales in den kommenden zwei Jahren mit einem Kernteam in Paris an den Anforderungen der Zukunft arbeiten. Neben der Architektur des Kampfsystems steht dabei auch die Auswahl dazu passender Flugzeug-Plattformen bzw. Hersteller im Mittelpunkt. Analog zum Future Combat Air System (siehe Kapitel 3, Seite 36) spielt dabei außerdem der geplante umfassende Austausch von Daten mit den anderen Teilstreitkräften eine entscheidende Rolle.



P-3C Orion



Breguet Atlantic 2

DIEHL

ESG

HENSOLDT

THALES

MAWS-Konsortium

GO,
HENSOLDT



GO!

Mit „**Wave 2**“
beginnt die
nächste Stufe des
Transformations-
programms
„**HENSOLDT GO!**“.
Im Mittelpunkt:
das übergeordnete
Ziel einer über-
greifenden
Optimierung aller
Bereiche durch
noch stärkere
Zusammenarbeit.

Vom Geschäftsbereich eines Großkonzerns zum eigenständigen Unternehmen im internationalen Wettbewerb – ein Weg, den HENSOLDT innerhalb kürzester Zeit erfolgreich beschritten hat. Das Transformationsprogramm **HENSOLDT GO!** definierte dazu die Aktionsfelder und Ziele. Prozesse, Arbeitsabläufe und die gesamte Unternehmenskultur durchliefen einen tiefgreifenden Prozess des Wandels. Kernbereiche wie der Einkauf, die Produktion und die Entwicklung wurden optimiert, Abläufe neu definiert und die Effizienz nachhaltig gesteigert. Nicht nur Zahlen, sondern auch das inzwischen vorhandene unternehmerische Denken und Handeln der Mitarbeiter belegen den Erfolg.

Und der Wandel geht weiter. Mit „**HENSOLDT GO! Wave 2**“ soll nun die Dynamik der ersten Welle bei Wachstum, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit aufrechterhalten werden.

Dynamisches Supply-Chain-Management

Innovations- und Produktlebenszyklen werden immer kürzer, und Unternehmen müssen sich ständig weiterentwickeln und verbessern, um langfristig bestehen zu können. HENSOLDT begegnet dieser Herausforderung mit einem Kulturwandel, der alle Abteilungen und Bereiche umfasst.

Mit der Einführung eines unternehmensweiten, funktionsübergreifenden Supply-Chain-Managements unter Einbindung von Lieferanten, internen Abläufen und Kundenanforderungen will HENSOLDT den Fluss von Informationen, Material und Geld optimieren. Das dynamische Zusammenwirken der verschiedenen Teile der Lieferkette, das mit der Verringerung der Fertigungstiefe und der zunehmenden Arbeitsteilung nötig wurde, macht dabei den Unterschied aus. Im Schwerpunkt werden das Sales- bzw. das Projektmanagement der Divisionen inklusive Customer Service und das Sourcing mit den aktuellen Produktionsplänen dynamisch gekoppelt, um Verschwendungen und Ineffizienzen weitestgehend zu vermeiden.

Was sich in Teilen der Industrie schon lange bewährt hat, wird nun bei HENSOLDT das Projektmanagement zahlreicher laufender Projekte wesentlich effizienter gestalten und nebenbei die Zusammenarbeit der verschiedenen Funktionen weiter forcieren.

Denn die Basis für die integrierte, digitale Implementierung des Supply-Chain-Managements bildet das gemeinsame Erarbeiten eines optimalen, schlanken Prozesses.



Alexander Dahm
Head of **HENSOLDT GO!**
& Transformation

Ausbau von Kompetenz und Effizienz

Parallel werden Maßnahmen zur Förderung der Entwicklungs- und der Engineering-Excellence sowie zur Optimierung der Produktion und der Lagerreichweiten umgesetzt.

So ermöglicht beispielsweise die divisionsübergreifende Abstimmung in den Bereichen Forschung & Technologie (R&T) sowie Forschung & Entwicklung (R&D) die gemeinsame Entwicklung von Grundlagen zur Produktweiterentwicklung sowie den optimalen Einsatz der Ressourcen und die nötige Flexibilität.

Mit dem Ziel, das gesamte Unternehmen beweglicher, schneller und effizienter zu machen, wird eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung aufgebaut. Schluss mit dem Silo-Denken, hin zu einer ganzheitlichen Optimierung, lautet die Devise.

Wie ein Schweizer Uhrwerk

Dabei ist sich das Management durchaus bewusst, dass ein solcher Wandel nicht von heute auf morgen erfolgt. Vielmehr sind sowohl die Führungskräfte als auch jeder einzelne Mitarbeiter aufgefordert, diesen Wandel täglich neu zu leben. Veränderungen sollen nicht nur von oben nach unten angeordnet, sondern müssen genauso auch von unten nach oben in das Unternehmen getragen werden.

Die bereits angestoßenen Optimierungen der Organisation bilden dabei das Fundament einer dauerhaften internen Zusammenarbeit zwischen allen Bereichen. Damit alles reibungslos ineinander fasst, wie bei einem Schweizer Uhrwerk, und gemeinsam das Beste für HENSOLDT herausgeholt werden kann.



HENSOLDT

standort



orte

Thomas Mayer
Head of Production

standort

VON DER MANUFAKTUR
ZUR SERIENPRODUKTION

Wachstum und Serienproduktion – auf diesen einfachen Nenner gebracht hat HENSOLDT seine Radarproduktion am Standort Ulm komplett umgestellt: von der Ausrichtung auf einzelne Projekte mit teilweise extrem kleinen Stückzahlen auf eine standardisierte Serienproduktion. Das Resultat: **Der Output hat sich vervielfacht und die Wartezeit für Kunden stark reduziert.**



Ulm

Wir schreiben das Jahr 1913. Mit der Einführung des Fließbandes revolutioniert Henry Ford die Automobilproduktion. Das Geschäft floriert. Das Auto wird zum Massenprodukt, die Serienfertigung zum Synonym für Produktivität.

Auch HENSOLDT hat den Schritt zur Serienproduktion gewagt. Bei einem Hersteller hochsensibler Hightech kann man dies nicht mit einer Massenproduktion im Automobilbereich vergleichen.

Aber: Die Umstellung der vier Hauptprodukte des Geschäftsbereichs Radar von aufwändiger Einzelstück- auf Produktionslinien-Fertigung bedeutet auch für HENSOLDT einen gewaltigen Schritt hin zu einer industriellen Herstellung.



Grundlegender Wandel

Globales Wachstum – das beinhaltet für HENSOLDT nicht nur den Vorstoß in neue Märkte, die Entwicklung neuer Produkte und die Akquisition von Unternehmen. Die Strategie umfasst genauso die Integration neuer Produkte ins aktuelle Portfolio und dessen Standardisierung.

So wurden in den vergangenen Jahren die vier Hauptprodukte des Geschäftsbereichs Radar schrittweise in Produktfamilien mit einem gemeinsamen Produkt-Kern zusammengefasst und für eine Serienfertigung vorbereitet: die beiden Luftraumüberwachungsradare TRML-4D für Bodensysteme und TRS-4D für Schiffe, das Bodenüberwachungsradar SPEXER 2000 sowie das Flughafenkontrollradar ASR. Auch die Antennen des Eurofighter-Radars sollen in Zukunft in größeren Stückzahlen serienmäßig gefertigt werden.

Halle 31 – Synonym für Produktivität

Klingt einfach, ist es aber nicht. Denn ein neues Fertigungskonzept umfasst weit mehr als die Herstellung in Serie. Zukünftige Produkte müssen auch im Hinblick auf eine mögliche Serienfertigung entwickelt werden, der Vertrieb die für die Produktionsraten notwendigen Prognosen und Aufträge liefern. Dazu kommt die eigentliche Produktion. Die hier von den Mitarbeitern in Arbeitsgruppen definierten Maßnahmen beinhalten ebenso die Logistik und Lagerhaltung zur Sicherung des Materialflusses wie eine grundlegende Veränderung und Anpassung der Arbeitsprozesse.

Außerdem wurde in Ulm unsere Halle 31 aufwändig umgebaut, die mit einer Fläche von rund 2.100 Quadratmetern eines der größten Fertigungsgebäude am HENSOLDT-Standort Ulm ist. Anfang 2019 war es dann so weit: Arbeitsplätze, die vorher über den ganzen Standort verstreut waren, wurden zusammengezogen und nach einem, durch die Mitarbeiter selbst entwickelten Ablauf, neu organisiert. Die Serienproduktion konnte anlaufen.

Höhere Stückzahlen – kürzere Wartezeit

Schon heute sind die Erfolge mehr als offensichtlich. Wöchentlich verlässt ein neues Spexer 2000 die Produktion, die TRS-4D-Herstellung wurde signifikant gesteigert, die Serienfertigung des neuen TRML-4D ist angelaufen.

Auch die Serienproduktion des neuen Eurofighter-Radars wird vorbereitet. Allein 30.000 Exemplare des Sende- und Empfangs-Moduls, Hauptkomponente der Antenne des Eurofighter-Radars, sollen künftig pro Jahr hergestellt werden. Insgesamt peilen wir an, dass schon in den nächsten Jahren bis zu 100 komplette Radarsysteme die neue Serienproduktion jedes Jahr verlassen – eine beeindruckende Steigerung des Produktionsvolumens.

Durch die modulare Bauweise können die Radare zudem schneller an individuelle Wünsche angepasst werden, womit wir die Wartezeit der Kunden erheblich verkürzen wollen. Während die Vorlaufzeit für ein ATC-Radar nach Bestelleingang bisher mehrere Monate betrug, arbeiten wir nun darauf hin, die Abnahmetests mit den Kunden und die Lieferung der Radare so bald wie möglich nach der Integration zu beginnen.

Doch das ist erst der Anfang. In den kommenden Jahren soll die Serienproduktion auch auf andere Sensor-Produktfelder ausgedehnt werden. Zug um Zug wird so aus einer Hightech-Manufaktur ein Hightech-Serienfertiger.

Die vier Hauptprodukte



TRML-4D



TRS-4D



Spexer 2000



ASR

gemein STÄRKER



Jérôme Giraud
Managing Director
HENSOLDT France

sam



**Frankreich
zählte schon
immer zu
den Schlüssel-
märkten von
HENSOLDT.**

Die Akquisition des französischen Spezialisten für Luftfahrt-, Verteidigungs-, Energie- und Transport-Elektronik NEXEYA bündelt Knowhow und stärkt die Marktposition nachhaltig – auch über die Grenzen Frankreichs hinaus.

Wenn zwei Partner einfach zusammenpassen.
Wenn sie gleiche Werte teilen und über eine einheitliche Kunden- und Partnerbasis verfügen.
Und wenn zudem ihre Produkte bisher nicht miteinander konkurrierten, sondern sich vielmehr ergänzen. Dann könnte man von einer perfekten Ehe sprechen. Und genau diese Ehe ist HENSOLDT mit NEXEYA eingegangen.

5 Sektoren – ein gemeinsames Ziel

Seit der Gründung im Jahr 1997 – damals noch unter dem Namen Eurilogic – hat sich NEXEYA zu einem angesehenen Spezialisten für elektronische Sicherheitslösungen entwickelt – sowohl im Verteidigungs- als auch im Nicht-Verteidigungsbereich – und ist seitdem konsequent auch über die Grenzen Frankreichs hinaus gewachsen. Aktuelle Schwerpunkte liegen in den Sektoren Luftfahrt, Verteidigung, Energieumwandlung, Sicherheit elektrischer Anlagen und Transport.

Durch die von HENSOLDT getätigte Akquisition entsteht ein neues Schwergewicht auf dem umsatzstarken französischen Markt. Gemeinsam wollen die beiden Unternehmen ihre industrielle und technologische Basis im Verteidigungs- und Nicht-Verteidigungsbereich deutlich ausbauen. Neue, innovative Lösungen sollen mit dem Ziel entwickelt werden, mittelfristig signifikantes Wachstum zu erreichen und Kundenanforderungen bestmöglich zu erfüllen. Mit gemeinsamem Engagement und dem Ziel einer bestmöglichen Umsetzung der Kundenwünsche sollen neue, innovative Lösungen entwickelt und das Geschäftsvolumen in den kommenden drei Jahren verdoppelt werden.

Mehr Kompetenz

Dazu wird auch ein neues Kompetenzzentrum beitragen, das HENSOLDT konzernübergreifend in Frankreich aufbaut. Seine Schwerpunkte: der Bereich Command and Control/ Combat Management System (C2/CMS), robuste Bord-systeme und Prüfstände, überwiegend wasserstoffbasierte Lösungen zur Optimierung der Energieversorgung sowie die Elektronikwartung.

Damit setzt sich die neue HENSOLDT Holding France aus HENSOLDT France und NEXEYA France zusammen. Sie teilen sich das operative Geschäft in den beiden neuen operativen Einheiten „Défense et Sécurité“ (Verteidigung und Sicherheit) sowie „Aerospace et Systèmes Civils“ (Luft-/Raumfahrt und zivile Systeme).

Beidseitige Vorteile

Mit den System- und Servicelösungen von NEXEYA und den Sensoren von HENSOLDT, gepaart mit dem sich ergänzenden Know-how und der Größe der Unternehmen, können neue Märkte leichter erschlossen, umfassende Lösungen für Kunden weltweit entwickelt und neue Geschäftsfelder erkundet werden.

Den Kunden im Fokus

Innovative Lösungen mit hohem Nutzwert für die Kunden bilden seit Anbeginn die DNA von NEXEYA. Aktuell liegen die Schwerpunkte in den nachfolgenden Bereichen.



Luftfahrt

Vom Prototyp bis zu Betrieb und Wartung von Flugzeugen im Verteidigungs- und Nicht-Verteidigungsbereich entwickelt und vertreibt NEXEYA Produkte für die Erprobung der avionischen und elektrischen Netzwerke (Validierung, Integration, Fehlerlokalisierung), Spezialwerkzeug für Fertigungslinien sowie Bordkomponenten zur Energieumwandlung.



Verteidigung

Mit seinen Missionsmanagementsystemen LYNCEA (schiffsgestützte Gefechtsführungssysteme) und ARGOSIA (luftgestützte Systeme zur Führung von Meeresüberwachungs- und ISR-Missionen) ergänzt NEXEYA perfekt die Identifizierungssysteme (IFF) und Datenlinks für den Verteidigungssektor von HENSOLDT.



Energieumwandlung

Einbezogen in die energiepolitischen Aufgabenstellungen unserer Zeit entwickelt und produziert NEXEYA Anlagen, die Strom aus erneuerbaren Energien verwalten, auf Wasserstoffbasis speichern und einspeisen. Insbesondere die Technologien zur Energieumwandlung lassen sich dabei auch leistungssteigernd in bestehende HENSOLDT-Produkte integrieren (siehe Kapitel 5, Seite 114).



Anlagensicherheit

Mit digitalen Steuerungssystemen, Datenerfassungs- und -kontrollsystemen, hochleistungsfähiger Stromversorgung und modularen Stromversorgungslösungen erfüllt NEXEYA atomare Sicherheitsstandards und sorgt für die Sicherheit elektrischer Anlagen.



Transport

Von den Straßenbahnen über U-Bahnen bis zum Hochgeschwindigkeitszug erhöhen Zugsteuerungen und elektrische Verteilungen von NEXEYA die Zuverlässigkeit und Sicherheit. Gleichzeitig entwickelt das Unternehmen im Automobilssektor Integrationslösungen und Energieumwandlungsprodukte für die elektrische und autonome E-Mobility der Zukunft.

EIN neues

Russell Gould
Managing Director
HENSOLDT UK



kapitel BEGINNT



Nach der Übernahme des britischen Traditionsunternehmens Kelvin Hughes 2017 wurde HENSOLDT UK gegründet. **Unter dieser Marke laufen nun alle Aktivitäten von HENSOLDT in dem Vereinigten Königreich.**

Durch die Gründung von HENSOLDT UK kann nun ein in Großbritannien ansässiges Unternehmen die gesamte Palette der HENSOLDT-Produkte, unter anderem dem Verteidigungsministerium, anbieten, was zusätzlich neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet.

Beim britischen Radarhersteller Kelvin Hughes wird Tradition großgeschrieben. Schließlich reicht die Geschichte des Unternehmens bis ins 18. Jahrhundert zurück und umfasst die Entwicklung von Sextanten und Marinechronometern. Das erste kommerzielle Radar wurde 1948 auf Grundlage von einer im Zweiten Weltkrieg entwickelten Technologie hergestellt. Die Lieferung von Radaren an die Marinen der Welt begann in den späten 1960er Jahren. Mittlerweile hat Kelvin Hughes über 30 Marinen weltweit mit modernster Radartechnologie ausgestattet. Mit der Übernahme durch HENSOLDT im Jahr 2017 und der Umbenennung in HENSOLDT UK wird nun ein neues Kapitel in der bewegten Geschichte des Unternehmens aufgeschlagen.

Aus dem Vereinigten Königreich für den Weltmarkt


Das neue HENSOLDT UK schlägt mehr als nur die sprichwörtlichen zwei Fliegen mit einer Klappe. Die Integration von Kelvin Hughes in HENSOLDT ermöglicht einen wechselseitigen Austausch von Produkten und Kunden.

Das kostengünstige und dennoch hochwertige Produktsortiment von Kelvin Hughes kann nun auch bestehenden HENSOLDT-Kunden angeboten werden. Gleichzeitig hat HENSOLDT nun Zugang zu den vormaligen Kelvin Hughes-Kunden erhalten, zu denen auch das britische Verteidigungsministerium zählt. Und schließlich baut das Unternehmen mit dem Kelvin Hughes-Standort in Enfield seine industrielle Präsenz in Großbritannien aus, stärkt so einen weiteren wichtigen, strategischen Schlüsselmarkt und eröffnet sich neue Geschäftsmöglichkeiten.

Integration in die HENSOLDT-Familie

Während in der ersten Integrationsphase die Prozesse und Verfahren abgestimmt und überwiegend durch diejenigen von HENSOLDT ersetzt wurden, hat die Integration von Produkten und Systemen inzwischen begonnen. Neben Synergien bei den Xpeller-Aktivitäten zur Drohnenabwehr zählen dazu auch die Gefechtsführungssysteme der in Frankreich akquirierten NEXEYA, die gemeinsam mit denen der nun neuen HENSOLDT UK weiterentwickelt werden sollen.

Die Produkte von HENSOLDT UK wurden zwischenzeitlich in die zwei Linien „Security Solutions“ und „SharpEye Radar“ aufgeteilt. Beide werden nun in die IFF-Radar-Produktlinie von HENSOLDT integriert.




„Wir expandieren in Großbritannien und fusionieren unser bestehendes Portfolio mit dem Angebot von Kelvin Hughes und schaffen so komplexe Systemlösungen, die unser Geschäft im Land spürbar voranbringen werden.“

Thomas Müller, CEO HENSOLDT

„Kelvin Hughes und HENSOLDT prägen seit sieben Jahrzehnten den Radarmarkt. Indem wir unsere Produkte unter einem einzigen Markennamen zusammenfassen, erhöhen wir unsere Sichtbarkeit auf dem Markt und eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten.“

Russell Gould, Managing Director HENSOLDT UK

A professional portrait of a middle-aged man with a beard, wearing a dark suit, white shirt, and red tie. He is sitting and holding a dark grey globe of the Earth in his left hand. The background is a dark, textured wall with vertical lines.

Rynier van der Watt
Managing Director
HENSOLDT South Africa

1 plus 1
IST MEHR

Mehr als 70 Jahre Erfahrung, mehr als 600 südafrikanische Mitarbeiter, zwei außergewöhnliche lokale Geschäftseinheiten und ein globaler Markt –

2019 haben GEW und Optronics ihre Präsenz unter der neuen Marke HENSOLDT South Africa (SA) zusammengeführt und schreiben fortan eine gemeinsame Erfolgsgeschichte.



ALS 2

Manchmal muss man seine Komfortzone verlassen, um ein neues Kapitel zu eröffnen und die klassische Mathematik eines Besseren zu belehren. So geschah es im vergangenen Jahr bei HENSOLDT in Südafrika. Die beiden seit Jahrzehnten im lokalen Markt verwurzelten Unternehmen GEW und Optronics haben eine gemeinsame Organisation unter der neuen Marke HENSOLDT SA gegründet. Und aus eins plus eins wurde mehr als zwei, denn das Gemeinschaftsunternehmen verschafft HENSOLDT nicht nur eine noch bessere Sichtbarkeit auf dem südafrikanischen und anderen afrikanischen Märkten. Gleichzeitig profitiert nun auch der Weltmarkt für Verteidigungs- und Sicherheitslösungen von der Expertise des neuen Global Players aus Südafrika.

Ein Blick zurück

Seit mehr als 50 Jahren gilt GEW in Pretoria als technologischer Vorreiter für innovative Signalverarbeitung, Spektrum-Management sowie Sicherheitsprodukte und -systeme. Von GEW selbst entwickelte und produzierte Anwendungen für Überwachung und Peilung, elektronische Abwehrmaßnahmen und Frequenzmanagement schützen die Zivilbevölkerung, Streitkräfte und Infrastrukturen weit über die Grenzen Südafrikas hinaus.

Vor über zwei Jahrzehnten gründete HENSOLDT Optronik die südafrikanische Tochtergesellschaft in Irene, welche sich seitdem auf die Entwicklung von luftgestützten Ziel- und Überwachungslösungen für Verteidigungs- und Sicherheitsanwendungen konzentriert. Helmdisplays für Piloten, Laserentfernungsmesser und Teile der HENSOLDT-U-Boot-Periskope werden ebenfalls in Südafrika produziert.

Offiziell seit September 2019 in einer gemeinsamen Organisation tätig, beschritten die Mitarbeiter beider ehemals eigenständigen Organisationen innerhalb kürzester Zeit einen aufregenden Weg als HENSOLDT SA. Während beide Geschäftseinheiten eigenständig innerhalb der HENSOLDT-Divisionen Spektrumdominanz & luftgestützte Lösungen sowie Optronik arbeiten, bauen sie als vereintes HENSOLDT-Team eine lebendige neue Organisationskultur auf.

Ein Blick nach vorn

HENSOLDT SA baut die Position als Schwergewicht auf dem nationalen und internationalen Markt für Verteidigungs- und Sicherheitsbehörden mit Anwendungen für Schiffe, U-Boote, Landfahrzeuge, Hubschrauber und Jets aus. Es ist geplant, das aus den beiden Geschäftseinheiten Optronik (Teil der HENSOLDT-Division Optronik) und GEW (Teil der HENSOLDT-Division Spektrumdominanz & luftgestützte Lösungen) bestehende Geschäft nun zu erweitern. Dazu gehört der Ausbau der HENSOLDT-Division Radar, IFF & COMMS mit der Gründung einer eigenen Geschäftseinheit in Südafrika. Dies hat das Ziel, HENSOLDT SA zum maßgeblichen südafrikanischen Anbieter für Sensorik-Lösungen zu machen.

Mit zusätzlichen Investitionen und der Schaffung von Arbeitsplätzen in Entwicklung, Service und Vertrieb sollen aus Südafrika heraus in Zukunft neue Märkte erschlossen werden. Im Rahmen der Gesamtstrategie will sich HENSOLDT SA als starke Marke etablieren und zum führenden Lösungs- und Produktanbieter für Verteidigungselektronik in Südafrika und darüber hinaus werden.

Portfolio von HENSOLDT South Africa



Elektronische Kampfführung



Spektrumdominanz



Integrierte Sicherheitslösungen



Marineoptronik



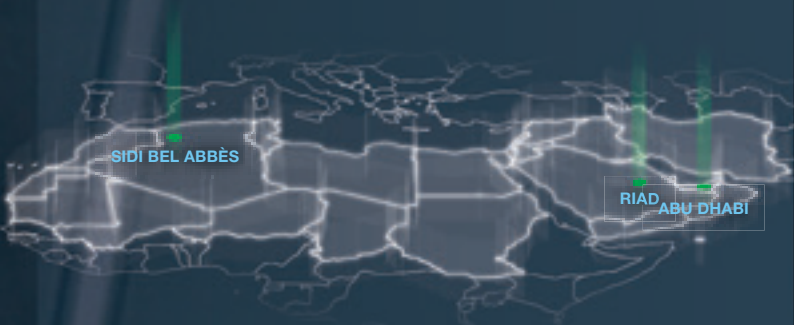
Luftgestützte Optronik



Fahrzeugoptronik

Stéphane Muller
Head of HENSOLDT Middle East

MENNA
HERAUSFORD
SÜDLICH DES



Der nordafrikanische Raum zählt gemeinsam mit dem Nahen und Mittleren Osten – kurz MENA (Middle East & North Africa) genannt – zu einer Region, die sich in der Vergangenheit und auch heute noch verschiedenen Sicherheitsbedrohungen stellen muss.

Bewährte und neue Partnerschaften eröffnen HENSOLDT Chancen zur Entwicklung seiner dortigen Geschäftsaktivitäten.

ERUNG
MITTELMEERS

Mit eigenen Büros in Abu Dhabi, Saudi-Arabien und der Türkei steht derzeit der Vertrieb im Mittelpunkt der Aktivitäten von HENSOLDT im Nahen und Mittleren Osten. Verteidigungs- und Innenministerien der verschiedenen Länder setzen in einem starken Wettbewerbsumfeld auf die Qualität unterschiedlichster HENSOLDT-Lösungen zum Schutz ihrer nationalen Interessen sowie der Sicherheit ihrer Infrastruktur und ihrer Bevölkerung.

Insbesondere die EloKa- und Sicherheitssysteme der seit 2019 zur neuen HENSOLDT South Africa zählenden GEW genießen seit vielen Jahren eine hohe Reputation in der Region. Darüber hinaus besteht großes Interesse am nahezu gesamten Produktportfolio der HENSOLDT-Gruppe mit besonderem Schwerpunkt auf den neuesten Technologien des Hauses.

Kooperationen, Partnerschaften und Joint Ventures sollen dabei in den kommenden Jahren für die notwendige lokale Präsenz sorgen.

Sichere Grenze

Algerien grenzt im Südosten an Niger, wo die dschihadistische Terrororganisation Boko Haram nach wie vor für Unruhe sorgt. Das Auswärtige Amt warnt ausdrücklich vor Reisen in den Niger. Um insbesondere den Schmuggel von Waffen und Menschen einzudämmen, hat Algerien seine Südost-Grenze mit Technik von HENSOLDT geschützt.

Die algerische Grenzsicherungstruppe setzt dabei das SPEXER 2000-Radar sowie die Kameras der NightOwl-Linie auf Grenztürmen ein. Die Radare decken einen 120-Grad-Sektor bei einer Reichweite von bis zu 40 Kilometern ab. Fahrzeuge, Fußgänger oder niedrig fliegende Objekte werden automatisch entdeckt und können mit den Kameras aus bis zu 25 Kilometern Entfernung weiter beobachtet werden. NightOwl-Kameras bestehen aus einem Sensorkopf mit Wärmebildgerät, einer Tagsichtkamera sowie einer Plattform zum Schwenken und Neigen des Sensorkopfes.

So bieten Radar, Optronik und Funk über Software vernetzt eine integrierte Lösung zur Absicherung weiter Abschnitte der algerischen Südost-Grenze.



Erfolgreicher Start in Nordafrika

Als Musterbeispiel gilt dafür das seit 2014 bestehende Joint Venture in Algerien. Hier hält HENSOLDT indirekt 49 % an der „Société Commune Algérienne de Fabrication de Systèmes Electroniques“ (SCAFSE), an der auch ein algerisches Staats- und ein lokales Computerunternehmen beteiligt sind. Das Joint Venture ermöglichte HENSOLDT nicht nur den Aufbau einer eigenen Produktion in Algerien. Gleichzeitig leisten die dort gefertigten Produkte einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Region, denn Algerien gilt als Stabilitätsanker im Maghreb.

Im klassischen Sinne eines Joint Ventures ist so eine Partnerschaft entstanden, von der alle Beteiligten profitieren. HENSOLDT erhielt Zugang zum Markt und konnte mit Radaren und Optronik über die Jahre hinweg bereits einen beträchtlichen Umsatz erzielen. Im Gegenzug bekam Algerien dringend benötigtes Know-how, kann eigene Mitarbeiter ausbilden und seine Grenze sichern.

Neues Joint Venture in Saudi-Arabien

Damit liefern die Aktivitäten in Algerien eine nahezu perfekte Blaupause für ein weiteres Joint Venture, das derzeit in Saudi-Arabien vorbereitet wird. Im Dezember 2018 unterschrieb HENSOLDT dazu ein MoU (Memorandum of Understanding) mit der staatlichen SAMI (Saudi Arabian Military Industries). Als Teil der „Vision 2030“ des saudischen Kronprinzen Mohammad bin Salman, die 2017 veröffentlicht wurde, verfolgt SAMI unter anderem das Ziel, ausländischen Unternehmen eine lokale Produktion und Entwicklung im Land zu ermöglichen.

Zur Vereinfachung plant HENSOLDT, das Joint Venture 2020 mit einer Beteiligung von 49 % durch HENSOLDT South Africa zu gründen. Aufträge sollen dann Stück für Stück mit dem notwendigen Wissenstransfer gewonnen werden. Die Verhandlungen über erste mögliche Produkte und Systeme, die in das Joint Venture eingebracht werden können, befinden sich teilweise bereits kurz vor dem Abschluss.

Weitere Expansion geplant

Und das ist erst der Anfang. Mittelfristig plant HENSOLDT außerdem die Gründung einer eigenen Niederlassung in Saudi-Arabien. Darüber hinaus steht Pakistan auf der Liste der Länder, in denen das Unternehmen schon bald die Eröffnung eines weiteren Standorts plant.

Denn Produkte von HENSOLDT sind in der MENA-Region nicht nur bekannt, sie werden auch wegen ihrer Technologie und Qualität über alle Maßen geschätzt.



Ken Loy
Managing Director
HENSOLDT Inc.





CAN

Mit der
Gründung der
US-amerikanischen
Tochterfirma
HENSOLDT Inc.
in Virginia ist
HENSOLDT
auf dem Weg,
**auch in den
USA zu
expandieren.**

Der US-Markt für Verteidigung ist der größte der Welt. Gesteuert aus dem Pentagon in Washington, D.C., entfallen auf ihn ungefähr 60 Prozent der weltweiten Verteidigungsausgaben. Die im Rahmen eines Special Security Agreements operierende HENSOLDT Inc. erweitert HENSOLDT den Zugang zu den streng geschützten US-Militärdiensten und US-Behörden auf spannende und neue Weise. Durch HENSOLDT Inc. hat das US-Militär festgestellt, dass es HENSOLDT-Produkte erwerben und mehr über die außergewöhnliche Ingenieurskunst von HENSOLDT erfahren kann.

Aller Anfang ist schwer

Strenge Beschaffungs- und Sicherheitsvorschriften erwiesen sich bisher als größtes Hindernis für HENSOLDT, um Zugang zum Markt zu erhalten. Daher hat HENSOLDT viel in die Gründung der HENSOLDT Inc. investiert und kann nun unter der Leitung von Ken Loy als CEO und eines in den USA ansässigen Vorstands direkt mit US-Kunden bei streng regulierten und geheimen Programmen zusammenarbeiten. Als Tochtergesellschaft der HENSOLDT-Gruppe hält sich die HENSOLDT Inc. an die Richtlinien und Verfahren der Muttergesellschaft und arbeitet eng mit den Bereichen Vertrieb, Produktion und Kundenbetreuung zusammen. Die Kollegen auf beiden Seiten des Atlantiks haben hart daran gearbeitet, die HENSOLDT Inc. zu etablieren, indem neue Kooperationspraktiken aufgebaut und die Anforderungen der US-Regularien erfüllt wurden.

Die Voraussetzungen sind gut

Einen ersten Namen konnte sich HENSOLDT in den USA bereits mit der Lieferung des TRS-3D-Radars an die dortige Küstenwache und des TRS-4D-Radars an das Rüstungsunternehmen Lockheed Martin und die US-Marine machen. Dennoch gilt es nun, die Bekanntheit weiter zu steigern und das Markenprofil zu schärfen. Neben der neuen US-Website des Unternehmens, die seit 2019 online ist, trägt auch die Präsenz auf großen Messen und Ausstellungen in Nordamerika dazu bei. So war die HENSOLDT Inc. beispielsweise auf der CANSEC (Kanadas Branchenmesse zu globalen Verteidigungs- und Sicherheitsthemen), beim National Symposium der SNA (Surface Navy Association), auf der Heli-Expo und der SOFIC (Special Operations Forces Industry Conference) vertreten. Bei der amerikanischen Bundesluftfahrtbehörde hat die HENSOLDT Inc. TwInvis vorgestellt, die LCS- und NSC-Programme erweitert, neue Beziehungen zu den Büros der Bodenfahrzeugprogramme der Armee auf- und ihre Beziehungen zu wichtigen US-Partnern in den Bereichen Flugverkehrsmanagement, Sicherheitslösungen und Luftverkehrsmärkte ausgebaut.

Zusätzlich sind für 2020 weitere Kampagnen für einzelne Produktgruppen geplant. Sie sollen die Bekanntheit des umfassenden HENSOLDT-Portfolios steigern.

Das Potential



ELRF



TRS-4D



TwInvis



MUSS

Das Potential ist gewaltig

Das US-Verteidigungsministerium hat bereits in der Vergangenheit Interesse an den „Detect and Protect“-Lösungen von HENSOLDT gezeigt und verschiedene Bande wurden geknüpft:

- Sowohl die US-Armee als auch das United States Marine Corps haben den augensicheren Laser-Entfernungsmesser ELRF (Eyesafe Laser Range Finder) für den amerikanischen Kampfpanzer M1 erfolgreich im Einsatz getestet. Als M1 ELRF kann er alle bisherigen Laserentfernungsmesser im M1 Abrams ersetzen.
- Auch das multifunktionale Selbstschutz-System MUSS für Panzer ist bei der US-Armee im Gespräch. Mit verschiedenen Sensoren warnt es nicht nur vor Panzerabwehrraketen oder lasergesteuerter Munition, es leitet automatisch notwendige Gegenmaßnahmen ein. Bereits in 300 Puma-Schützenpanzern der deutschen Bundeswehr integriert soll das ausgereifte und bewährte System nun den Anforderungen der US-Armee entsprechend weiterentwickelt werden.
- Einige Beachtung hat im US-Verteidigungsministerium, im Ministerium für Innere Sicherheit der Vereinigten Staaten sowie bei der amerikanischen Bundesluftfahrtbehörde zudem das innovative Passivradar TwInvis gefunden. Da es selber nichts aussendet und stattdessen vorhandene VHF- und UHF-Signale nutzt, um Ziele zu lokalisieren, kann es nicht geortet werden. Somit eignet es sich perfekt für verdeckte Überwachungsaufgaben.

Die Weichen sind gestellt

In engem Schulterschluss mit den Kollegen der gesamten HENSOLDT-Gruppe wird das Team der HENSOLDT Inc. seine eigene Engineering-Kompetenz und seine Fertigungsfähigkeiten ausbauen, um auf die Kunden in den USA zugeschnittene Produkte zu liefern. Für das kommende Jahr sind die Weichen für die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit auf „ONE HENSOLDT“ gestellt.



Thomas Schmidt
Head of HENSOLDT
Global Sales Network

n e u e m ä



rkte

ERSCHLIESSEN



Lateinamerika gilt mit seinen vielfältigen Herausforderungen rund um den Schutz seiner Länder, Bürger, Infrastruktur und Natur als einer der zukunftsträchtigsten Märkte für Sicherheitslösungen jeglicher Art.

Nun bekommt der bislang weiße Fleck auf der HENSOLDT-Landkarte erste Konturen.

Zahlreiche Menschen werden Opfer von Drogenhändlern. Der Amazonas-Regenwald brannte für einige Wochen. Der Menschenhandel ist ein profitables Geschäft. Tausende Kilometer Grenzen sind weitestgehend ungesichert. Die Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen, denn Lateinamerika hat ein massives Sicherheitsproblem. Ein gewaltiger Markt für Produkte der HENSOLDT-Gruppe, die – derzeit mit lokalen Teams in Chile, Mexiko und Brasilien präsent – ihr Geschäft in der Region in den kommenden Jahren signifikant ausbauen will.

Eine neue Marke für einen boomenden Markt

Streit- und Sicherheitskräfte vieler Nationen setzen auf Sicherheitslösungen von HENSOLDT zum Schutz von Menschen und Infrastrukturen. Innovativ und agil mit Erfahrung bei Großprojekten gilt das Unternehmen vielerorts als idealer Partner. Nur in Lateinamerika, weit weg von den Produktionszentren in Europa, ist HENSOLDT derzeit noch relativ unbekannt. Mit neuen Partnerschaften, Präsenz auf lokalen Fachausstellungen, gezieltem Marketing und vielen Gesprächen soll sich dies schon bald ändern.

Die ersten Schritte sind getan

Erste Erfolge können bereits verbucht werden. Die chilenische Marine hat gerade das neueste HENSOLDT-Radar TRS-4D erworben. Und auch das brasilianische Heer hat bereits verschiedenste Produkte aus dem Bereich Elektronische Kampfführung erworben. Doch es liegt noch ein gutes Stück Weg vor dem lateinamerikanischen HENSOLDT-Team. Denn jedes Land steht vor ganz eigenen Herausforderungen, die von der inzwischen vielerorts alltäglichen Straßenkriminalität und dem Schutz der Bevölkerung bis hin zur Überwachung der Grenzen reichen.

Die Chancen nutzen

Dabei hält das HENSOLDT-Portfolio Lösungen für nahezu jedes der genannten Probleme bereit. Mit aktueller Sensortechnik, Xpeller-Systemen zur Drohnenabwehr, Boden- und Marine-Radargeräten sowie Optronik-Produkten zur Überwachung können der Drogen-, Waffen- und Menschenhandel effektiver bekämpft und die Sicherheit der Gesamtregion gestärkt werden. Für die in mehreren Ländern anstehende Modernisierung im Verteidigungsbereich bietet HENSOLDT modernste Lösungen für Land, See, Luft und Sicherheit. Nicht nur der boomende Sicherheitsbereich eröffnet zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, auch im Verteidigungsbereich – insbesondere bei der Marine – gibt es großes Potenzial. So bietet HENSOLDT für den Über- und Unterwasserbereich mit seinen Periskopen wichtige Lösungen.

Darum verfolgt HENSOLDT in Lateinamerika eine klar definierte Wachstumsstrategie. Schrittweise soll die Präsenz auf den Fokusböden Brasilien, Kolumbien, Chile, Mexiko und Peru weiter ausgebaut werden. Mit Hilfe von Partnerschaften sollen so beispielsweise eine lokale Produktion ermöglicht, die Marke besser etabliert und das Geschäft erweitert werden. Denn Lateinamerika braucht die Sicherheit, die die Produkte von HENSOLDT bieten können.

Die Chancen



Xpeller



TRML-4D



Optronik



Periskope

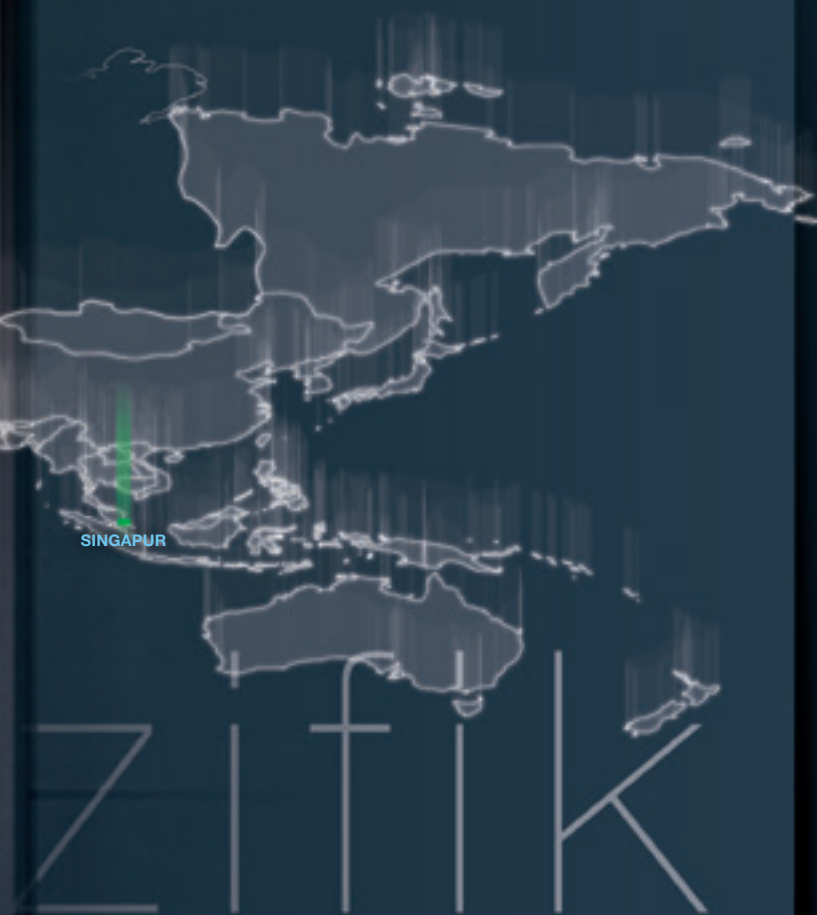
Nathan Manzi
Head of HENSOLDT Asia Pacific



asien

DEN UMSATZ
ERHEBLICH STEIGERN





Zwei Drittel
des globalen
Wachstums
werden im
Asien-Pazifik-Raum –
kurz APAC – erzielt.
Selbst China
nicht inbegriffen
fallen dort mehr als
ein Sechstel
der weltweiten
Verteidigungs-
ausgaben an.
Das Ziel im
HENSOLDT-Büro
in Singapur
lautet darum:
Expansion.

Als zentrales Merkmal der APAC-Region gilt ihre Heterogenität. Jedes Land zeichnet sich durch andere individuelle kulturelle und soziale Normen aus, die Einfluss darauf haben, wie Geschäfte gemacht werden. Menschen anderer Nationen wird respektvoll, anfangs aber auch durchaus mit Misstrauen begegnet. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darum in Bekanntheit, Image und lokaler Präsenz.

HENSOLDT hat dies frühzeitig erkannt. Ausgehend von den vier Ländern mit den höchsten Verteidigungsausgaben der Region – Japan, Südkorea, Indien und Australien – plant das Unternehmen, in den kommenden Jahren Land für Land mit Produkten und Service-Leistungen Kundennähe aufzubauen. Der Grundstein dazu wurde bereits erfolgreich gelegt, denn deutsche Ingenieurskunst wird auch hier hoch geschätzt.

Singapur – wo alles zusammenfließt

Vom zentralen Vertriebsbüro in Singapur aus – Anfang 2018 in den Räumen des ein Jahr zuvor übernommenen britischen Radarspezialisten Kelvin Hughes eröffnet – steuert HENSOLDT alle Aktivitäten in der Region. Als Verbindungsglied zwischen den Kollegen in Deutschland und Frankreich mit den anderen APAC-Büros werden hier Prioritäten gesetzt, neue Geschäftsmöglichkeiten entwickelt, angebahnt und umgesetzt.

Neben dem weiteren Ausbau der bereits guten Kontakte in Singapur heißt das für die HENSOLDT-Kollegen vor Ort vor allem eins: Reisen. Nur persönliche Treffen und Gespräche mit den Hauptauftragnehmern, Partnern, Kunden und Nutzern schaffen die Basis für die Geschäfte von morgen.

Japan – eigene Repräsentanz geplant

Noch verfügt HENSOLDT über keine Repräsentanz in Japan. Die Betonung liegt hier jedoch auf „noch“, denn bereits für 2020 ist die Eröffnung eines eigenen Büros geplant. Zusätzlich soll durch die Kooperation mit einem lokalen Verteidigungsunternehmen der Zugang zum Markt erleichtert werden. Japan hat für HENSOLDT großes Potential, nicht zuletzt durch den möglichen Ersatz des dort häufig vorkommenden 3D-Radars durch die innovativen 4D-Systeme von HENSOLDT.

Indien und Südkorea – neue Aufträge machen Mut

Indien und Südkorea zählen zu den Ländern, in denen HENSOLDT mit seinen Vorgängergesellschaften und Kelvin Hughes bereits erste Fußabdrücke als Sensorlieferant hinterlassen konnte. Radargeräte, Selbstschutzsysteme und optronische Geräte befinden sich – oftmals bereits seit vielen Jahren – erfolgreich im Einsatz. Im Nicht-Verteidigungsbereich ist HENSOLDT in Indien außerdem führender Anbieter von Eisenbahnsimulatoren für Lokomotivführer.

Kürzliche Bestellungen für U-Boot-Optronik aus Indien und Taiwan sowie mögliche weitere Aufträge aus Südkorea belegen den Erfolg des eingeschlagenen Wegs.

Australien – alle Zeichen auf Wachstum

Die Akquisition eines im gesamten APAC-Raum aktiven australischen Anbieters für Radare und Kundendienstleistungen markieren den Aufbruch in eine neue Zeit auf dem fünften Kontinent. Mit Sitz in der Hauptstadt Canberra bietet die nun unter dem Namen HENSOLDT Australia operierende Einheit Nähe zur dortigen Regierung. Das zum Portfolio des akquirierten Unternehmens gehörende „System Monitoring“ und „System Management“ von Radaren eröffnet zudem einen zusätzlichen Geschäftsbereich. Über die klassische Wartung von Radaren hinaus, steht dabei die fortlaufende Optimierung der Systeme im Mittelpunkt. Ein Alleinstellungsmerkmal, das zukünftig ins weltweite Geschäft von HENSOLDT integriert werden soll.

Darüber hinaus erhielt HENSOLDT von der Royal Australian Air Force bereits Mitte 2018 den Auftrag für die Installation von neun Radarsystemen zur Flugsicherung und Überwachung des gesamten australischen Luftraums, deren Installation inzwischen begonnen hat.

Das Ziel: den Umsatz merklich steigern

2019 erzielte HENSOLDT in der APAC-Region rund 7 Prozent seines Gesamtumsatzes. Insbesondere Flugsicherungsradare und die Küstenüberwachung bieten eine vielversprechende Basis für weitere Geschäftsmöglichkeiten. Zusätzlich soll der Aufbau von Service-Kapazitäten – auch in Kooperation mit Dritten – weiteren Umsatz generieren und die Kundennähe erhöhen. Neben den vier Top-Märkten stehen dabei auch Länder wie Indonesien, Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, die Philippinen und Taiwan im Fokus.

HENSOLDT

innovation





ditionen



fluoat axis

AUTONOM UND

SICHER

Flugtaxis –

kaum ein Begriff beflügelt derzeit die Phantasie von potentiellen Nutzern wie Herstellern und Betreibern so sehr wie dieser. Bei HENSOLDT arbeitet man bereits an deren sicherem Betrieb mit Autopiloten, Bodenstationen und Radaren.

Schon heute entfliehen einige wenige, die es sich leisten können, mit Helikoptern dem Verkehrschaos auf den Straßen. Wenn es nach dem Willen von Flugtaxi-Diensten geht, soll das in naher Zukunft „für jeden“ möglich sein. Erste Jungfernflüge haben bereits aufmerksamkeitswirksam stattgefunden. Schon bald soll in Städten wie Dubai, Los Angeles, Dallas oder Singapur ein erster Probebetrieb starten. Anfangs noch mit Piloten an Bord, dann aber – so die Planung – ab Mitte der 2020er Jahre auch autonom. Rund 3.000 Flugtaxis prognostizieren Studien bis dahin, bis 2030 soll deren Zahl auf über 12.000 steigen.

Dann soll der sogenannte Urban-Air-Mobility-Markt als eines der vielversprechendsten Geschäftsfelder der Zukunft rund 8 Milliarden Dollar wert sein. HENSOLDT will an diesem Markt partizipieren und sich langfristig als Ausstatter von kommerziellen Luftfahrzeugen etablieren.

Rahmenbedingungen schaffen Lösungen präsentieren

Von Airbus über Autohersteller wie Daimler und Audi bis hin zum Fahrdienstvermittler Uber und zahlreichen Start-ups arbeiten derzeit verschiedenste Unternehmen an technischen und organisatorischen Konzepten für den Flug-Individualverkehr der Zukunft. Parallel dazu erforscht die von der Europäischen Kommission unterstützte Initiative „Urban Air Mobility“ in Studien und Modellversuchen die möglichen Einsatzgebiete sowie die Rahmenbedingungen. In verschiedenen Arbeitsgruppen sollen dabei unter Leitung der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) auch die noch ausstehenden Regularien definiert werden, die für einen sicheren Flugbetrieb notwendig sein werden. Ebenso müssen die für eine Zulassung der zukünftigen Flugtaxis geforderten Lufttüchtigkeitsnormen festgelegt werden.

Mit dabei, neben den bereits genannten Unternehmen, dem deutschen Verkehrsministerium und den Flugsicherungsbehörden: HENSOLDT mit seiner großen Luftfahrt-Erfahrung im Verteidigungs- und Nicht-Verteidigungsbereich.

Die Herausforderungen, die sich dabei stellen, sind enorm. Sie reichen von dem regulatorischen Rahmen für die zukünftigen VTOL (vertikale Start- und Landeflugzeuge) über die Festlegung der Routen in den Städten und Regionen bis hin zu den vielen technischen Lösungen, die für einen autonomen Flugbetrieb unabdingbar sind.

Für HENSOLDT ergibt sich dabei das Potential, in gleich mehreren Bereichen aktiv teilzunehmen. Schon heute liefert das Unternehmen erste Bodensysteme, die eine Überwachung und Steuerung von unbemannten Flugobjekten und die Kontrolle ihrer Routen erlauben. Denn Drohnen können nicht mit dem Tower kommunizieren. Anders als bemannte Flugzeuge verhalten sie sich – wie es im Fachjargon heißt – „nicht kooperativ“.

Darüber hinaus investiert HENSOLDT in eine spezielle Version seines bewährten Detect-&-Avoid-Radarsystems. Durch das Zusammenspiel verschiedenster Sensoren soll es die für einen sicheren und kollisionsfreien, autonomen Flugbetrieb notwendigen Daten liefern. Erste erfolgreiche Flugtests an Bord einer Do 228 haben bereits stattgefunden.

Für HENSOLDT steht damit die Tür zur Zukunft des autonomen Fliegens nicht nur weit offen, das Unternehmen hat bereits seine ersten Schritte durch diese Tür erfolgreich zurückgelegt.

Der Traum vom autonomen Fliegen

Unter dem Titel „Sensor Fusion“ entwickelt HENSOLDT eine spezielle Version seines Detect-&-Avoid-Radars für den autonomen Flugbetrieb. Dort fließen die Daten von verschiedenen Sensoren zusammen und stellen dadurch die Umgebung des Flugzeugs so realistisch dar, dass es im ersten Schritt von nur einem Piloten geflogen werden kann. Schon heute ist dieses System sowohl bei der Reichweite als auch bei der Erkennungsleistung und Genauigkeit dem menschlichen Auge weit überlegen.

Im nächsten Schritt wird ein Pilot das Flugzeug dann anhand dieser Daten auch vom Boden aus steuern oder kontrollierend eingreifen können. Und bereits in wenigen Jahren sollen die Daten dieser Systeme die Basis für eine komplett autonome Steuerung per Autopilot bilden – vom Start bis zur Landung.

In Zusammenarbeit mit dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt hat ein Technologie-Demonstrator des neuen HENSOLDT-Radars seine Leistungsfähigkeit bereits in ausgedehnten Boden- und Flugtests unter Beweis gestellt.



digitales ra



ERKENNEN UND
IDENTIFIZIEREN

dar

**Radarsysteme
zählen traditionell
zum Kerngeschäft
von HENSOLDT.**

Auch beim
nächsten großen
Schritt hin
zum vollständig
digitalen Radar
der Zukunft
steht das
Unternehmen in
der ersten Reihe.

Der weltweite Markt für Radarsysteme hat in den vergangenen Jahrzehnten einen bedeutenden Paradigmenwechsel von mechanisch scannenden (M-Scan) Radaren zu elektronisch scannenden (E-Scan) Radaren durchlebt. Mit deutlich verbesserter Sensorleistung gilt die Technologie heute als „State of the Art“ und kommt beispielsweise in der jüngsten Generation des Eurofighter-Radars CAPTOR-E von HENSOLDT zum Einsatz.

Doch die fortschreitende Digitalisierung macht auch vor der Radartechnologie nicht halt. Beim digitalen Radar der Zukunft verschieben sich die Grenzen der analogen Signal-Verarbeitung immer weiter in Richtung einer digitalen Verarbeitung. Die Digitalisierung der analogen Signale rückt bildlich gesprochen immer näher an die Antenne. Die Technologie dahinter ist hochkomplex und die Resultate sind mehr als beeindruckend. Das belegen die aktuellen digitalen Radare von HENSOLDT schon heute.



ASR-NG



TRML-4D



Xpeller



TRS-4D

Freund und Feind im Blick

Digitale Radarsysteme von HENSOLDT vereinen modellabhängig am Boden, zu Wasser und in der Luft eine Vielzahl innovativer Technologien für bestmögliche Ergebnisse. Sie kombinieren passive und aktive Überwachung für bessere Leistung, können gleichzeitig als Störsender fungieren, zeichnen sich durch hohe Zuverlässigkeit aus und bündeln Sender und Empfänger in einem Modul. Ihre automatisierte Zielerkennung und Klassifizierung können individuell an die jeweiligen Gegebenheiten angepasst, ihre Daten flexibel mit anderen Systemen ausgetauscht werden.

So ermöglichen die neuen luftgestützten Multi-Missions-Überwachungsradare der PrecISR-Familie eine großflächige und zeitgleiche Überwachung von Boden, See und Luftraum mit ultrahochoflösender Bildgebung. Die derzeit in Entwicklung befindlichen Fighter-Radare werden Piloten so frühzeitig wie nie zuvor automatisch vor Bedrohungen warnen und eine Erfassung selbst kleinster und weit entfernter Ziele ermöglichen. Zudem ermöglicht die Digitalisierung die Trennung von Sender und Empfänger, bei der beispielsweise ein Flugzeug die Radarsignale aussendet und eine Bodenstation sie empfängt. So bleibt die Bodenstation passiv und damit unerkennbar, während gleichzeitig die Erkennungsrate steigt – bis hin zur Identifizierung von Stealth-Flugzeugen.

Zu Land belegt das 2019 vorgestellte TRML-4D eindrucksvoll die Möglichkeiten der neuen Technologien. Dank digitaler Signalverarbeitung kann das Multifunktionsradar 1.500 Ziele in einem Radius von bis zu 110 Kilometern gleichzeitig verfolgen und selbst Gegenstände identifizieren, die nur einen Quadratzentimeter groß sind. Mit integrierter Freund-Feind-Erkennung liefert es bereits mit einer Umdrehung der Antennen verlässliche Aussagen und festigt so die Position von HENSOLDT als Vorreiter bei dieser Technologie. Schon 2020 werden auch Bodenvarianten dieses innovativen Radars verfügbar sein.

Digital senden und empfangen

Dabei halten die Entwicklungen der Zukunft zahlreiche Herausforderungen bereit. Neben neuen Bedrohungen durch beispielsweise immer kleiner werdende Drohnen oder Drohnenschwärme zählen dazu auch die durch Mobilfunk und deren kommende 5G-Erweiterung immer dichter werdenden Signalspektren, die eine Kategorisierung der aufgefundenen Signale zusätzlich erschweren. Gleichzeitig steigen die Anforderungen der Kunden an Reichweite, Auflösung, Schnelligkeit, Zielgenauigkeit und -verfolgung der Radarsysteme.

Und die nächste Stufe der Digitalisierung steht bereits in den Startlöchern. Bei den volldigitalen Radargeräten der Zukunft sollen die analogen Radarsignale bereits in der Antenne für jeden einzelnen Kanal beim Senden (und dann auch beim Empfangen) in digitale umgewandelt werden. Dazu bedarf es maßgeblicher Erfahrung in der Hochfrequenztechnik und Entwicklung von Algorithmen zur Signalverarbeitung. Als wahrscheinlich eines von wenigen Unternehmen weltweit verfügt HENSOLDT über diese Erfahrung und treibt die Entwicklung seiner Radare hin zum „Software-defined Radar“ an vorderster Front voran.






3D

gedruckte ele

DIE REVOLUTION



ktronik

IM LABOR

Der 3D-Druck wird die Entwicklung und Produktion revolutionieren.

Davon ist man überzeugt bei HENSOLDT und investiert in die Entwicklung von neuen Verfahren, mit denen elektronische Komponenten gedruckt werden können.

Beim 3D-Druck wird das Material Schicht für Schicht aufgetragen, anstatt es – wie bisher üblich – durch Bohren, Fräsen oder Ätzen abzutragen. So werden neue Formen möglich, es entstehen weniger Abfälle und Teile können oftmals günstiger und vor Ort gefertigt werden. Gleichzeitig hält mit dem 3D-Druck eine weitere Stufe der Digitalisierung Einzug in die Produktion. Neben der flexiblen Massenfertigung können im 3D-Drucker datengestützt auch kleinere Serien bis hin zu individualisierten Einzelstücken effizient produziert werden.

Schon seit 2008 nutzt HENSOLDT darum den 3D-Druck sowohl im Kunststoff- wie auch im Metallbereich. Am Bildschirm entstehen beispielsweise Kühlstrukturen zur Kühlung eines Radarsenders, die so auf herkömmliche Weise gar nicht hergestellt werden könnten – für den 3D-Drucker kein Problem. Aus Aluminium werden die Kühlstrukturen so Schicht um Schicht gedruckt. Dabei können auf der Innenseite komplex strukturierte Hohlräume geschaffen werden, die konventionell nicht realisierbar wären. Durch den 3D-Druck werden Bauteile nicht nur kompakter und leichter, sondern können gleichzeitig mehrere Funktionen, wie beispielsweise Kühlung und elektromagnetische Abschirmung, erfüllen.

Vom Leiterplatten-Walzwerk zum 3D-Elektronik-Druck

Inzwischen läuft weltweit die Entwicklung des 3D-Drucks von Schaltungsträgern und anderen Komponenten auf Hochtouren. Als Pionier gilt dabei das israelische Unternehmen Nano Dimension, seit mehreren Jahren enger Partner von HENSOLDT. Gemeinsam stellte man so im Sommer 2019 erstmals das neue „DragonFly LDM“ vor. Mit dem DragonFly-System können z.B. Multilayer-Leiterplatten, Antennen und Koaxialleitungen gedruckt werden. Das neue LDM-Modell arbeitet rund um die Uhr und ermöglicht so auch die vollautomatische Herstellung selbst kleinerer Stückzahlen und individueller Einzelstücke im wahrsten Sinne des Wortes über Nacht.

Durch den Einsatz des 3D-Drucks ergeben sich für HENSOLDT im Hinblick auf die in allen Produktlinien verbaute Hochleistungselektronik gleich mehrere Vorteile: So ist es möglich, die Komplexität elektronischer Schaltungen insbesondere in der Hochfrequenztechnologie zu steigern, ihre Integrationsdichte zu erhöhen und spezielle Kundenwünsche einfacher zu erfüllen.

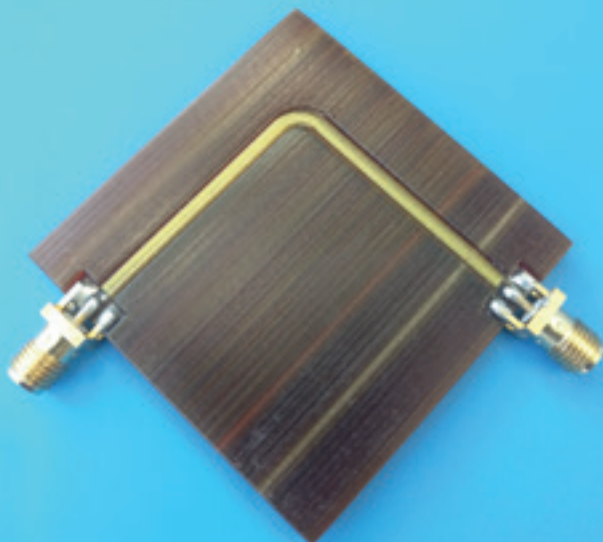
Investition in die Zukunft

Noch ist vieles davon Zukunftsmusik. Doch während es von der Gutenberg-Bibel bis zum farbigen Laserdruck rund ein halbes Jahrtausend dauerte, werden die Entwicklungsschritte beim 3D-Druck eher in Monaten denn in Jahren gemessen. Laut der Vorhersage von Spezialisten werde der 3D-Druck bereits in einigen Jahren mit neuen Techniken unabhängig von Zeit, Ort und Lieferanten zuverlässig Elektronik von Koaxialkabeln bis hin zu hochkomplexen Schaltungen liefern.

Abhängig vom Stand der Materialentwicklung und den Anforderungen der Kunden eröffnen sich für HENSOLDT daraus Möglichkeiten, die die gesamte Fertigung revolutionieren. Und wie bei vielem anderen gilt auch hier: Wer heute nicht an morgen denkt, wird übermorgen abgehängt.

Gemeinsam stark

HENSOLDT erprobt den DragonFly-3D-Druck elektronischer Komponenten bereits seit 2016. Gemeinsam mit dessen Hersteller Nano Dimension konnten so praktische Erfahrungen in der Herstellung von mehrschichtigen Leiterplatten gesammelt werden. Das neue LDM-System reduziert dabei den Zeit- und Kostenaufwand erheblich und steigert die Freiheitsgrade in der Entwicklung. So können Leiterplatten mit ihm um bis zu 40 Prozent schneller als durch konventionelle Methoden hergestellt und zudem dreidimensional genutzt werden. HENSOLDT nahm an der gemeinsamen LDM-Kampagne teil und produzierte Referenz-Leiterplatten, mit denen die Vorteile des neuen LDM-Systems demonstriert wurden. LDM steht dabei für „Lights-out Digital Manufacturing“, weil das System rund um die Uhr ohne menschliche Überwachung automatisch produzieren kann.





HENSOLDT

ventures

INNOVATIV UND

An underwater photograph showing a wave crest with white foam, set against a deep blue-green background. The scene is captured from below, looking up at the surface.

ERFOLGREICH

HENSOLDT Ventures, 2018 gegründet, hat das Innovationstempo des Unternehmens nachhaltig gesteigert. Überragende Erfolge der drei Segmente Cyber Security, Analytics und Robotics legen die **Basis für weiteres Wachstum.**

Innovationskraft, Kreativität und Ideenreichtum zählen zu den Kernkompetenzen von HENSOLDT. In der HENSOLDT Ventures wurde der Prozess von der Idee zum fertigen Produkt neu definiert. Heute in drei Segmente unterteilt, schlägt sich dies inzwischen in gewinnbringenden neuen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen nieder. HENSOLDT Ventures ist zum Teil der Unternehmenskultur geworden und beeinflusst diese nachhaltig mit neuem Start-up-Flair.



SENSOLDT

Detect and Protect

HG 02 LXP 67

Cyber Security – dem Hacker keine Chance

Fast 30 Mitarbeiter umfasst inzwischen das intern aufgrund seines Durchschnittsalters von nur knapp über 30 Jahren auch „die jungen Wilden“ genannte Team der HENSOLDT Cyber. Von namhaften anderen Hightech-Unternehmen – auch aus dem Silicon Valley – abgeworben, konzentrieren sie sich auf einen der wichtigsten Zukunftsbereiche: den Schutz des immer digitaler werdenden vernetzten Umfelds vor den gefürchteten Hacker-Angriffen.

2019 feierten „die jungen Wilden“ ihren ersten Top-Erfolg. Das von ihnen entwickelte Betriebssystem mit einem sicheren Prozessor ist als vermutlich einziger weltweit mathematisch so verifiziert, dass nachweisbar keine Fehler in der Software enthalten sind. Klassische Angriffe von außen verfehlen damit ihr Ziel. Im Verteidigungsbereich können die Software und Hardware in bestehende HENSOLDT-Produkte wie Radare oder Kameras eingesetzt werden. Darüber hinaus ergeben sich aber auch im kommerziellen Bereich der Industrie 4.0 zahllose Anwendungen. Erste Kundenprojekte im Industrieumfeld haben bereits begonnen. 2020 sollen die Serienreife erreicht und die Markteinführung durch verstärkte Vertriebsaktivitäten unterstützt werden.

Analytics – Schutz von Menschen und Material

Daten gelten als das Öl des 21. Jahrhunderts. Doch wie bei Öl durch Raffinieren entsteht auch bei Daten der eigentliche Wert erst durch ihre Verarbeitung. Diese Fusion und Analyse von Daten übernimmt bei HENSOLDT nun ebenfalls der Bereich Ventures. Grundlage hierfür bildet der Zukauf eines auf Open Source Intelligence spezialisierten Unternehmens.

Ein konkretes Beispiel verdeutlicht das Potential: Durch die vollautomatische Analyse der Daten örtlicher Radarstationen mithilfe künstlicher Intelligenz können lokale Gefahrenquellen erkannt und graphisch dargestellt werden. Entsprechend kommt eine solche Technologie bei der Planung von Streitkräften zur Anwendung und senkt das Einsatzrisiko maßgeblich. Gemeinsam mit auch in andere HENSOLDT-Produkte integrierte Technologien wie der automatischen Spracherkennung oder der automatischen, datengestützten Einschätzung des Gefechtsfelds können Daten so entscheidend zum Schutz von Menschen und Material beitragen.

Diese Technologie findet jedoch nicht nur im militärischen Umfeld Gebrauch, sondern kann auch vielseitig bei anderen Behörden, in der Industrie und in anderen Geschäftsbereichen zur Vorhersage und Analyse des gegenwärtigen Geschehens eingesetzt werden.



Robotics – Erkennen und Einfangen

Zu den erfolgreichsten – 2019 auf dem Markt eingeführten – Entwicklungen von HENSOLDT Ventures zählt das Drohnendetektions- und -abwehrsystem Xpeller. Die modulare Xpeller-Produktfamilie kann gemäß den operativen Anforderungen der unterschiedlichen Anwender konfiguriert werden. Im Jahr 2019 konnten alle Sensorkonfigurationen des Xpeller-Baukastens durch Nutzer einsatzerprobt werden. Dazu zählen der Schutz von High-Profile-Events in Deutschland und Frankreich, aber auch der Einsatz an Flughäfen wie beispielsweise Gatwick und Edinburgh, sowie die Verwendung durch Sicherheitskräfte innerhalb und außerhalb Europas.

Um weiterhin neue Funktionen – resultierend aus der Einsatzerfahrung der Anwender und der sich fortlaufend weiterentwickelnden Drohnentechnologie – aber auch Systemelemente wie die der automatischen Datenanalyse, der Multisensor-Datenfusion und der künstlichen Intelligenz kontinuierlich zu verbessern und zu revolutionieren, verbleibt die Xpeller-Familie auch 2020 im Bereich HENSOLDT Ventures.

Als wegweisende Gegenmaßnahme, im Besonderen auch für den Einsatz an Flughäfen, arbeitet das Team um Xpeller an der Entwicklung und Systemintegration

einer Abfangdrohne. Die Kombination aus Onboard-Sensorik, Autopilot und künstlicher Intelligenz ermöglicht der Drohne im Xpeller-Systemverbund das Heranfliegen an und Abfangen von unkooperativen Drohnen. Mittels eines Netzwerfers können Drohnen eingefangen, transportiert und zur Nachweisführung bzw. forensischen Untersuchung an einem sicheren Ort abgelassen werden.

Durch die Variabilität in den Payloads kann die Drohne auch jenseits von Xpeller in anderen Anwendungsfeldern eingesetzt werden. So beispielsweise zur optischen Überwachung von Industrieanlagen mittels Optronik oder mobilen polizeilichen Funkaufklärung durch RF-Detektoren.

So ist HENSOLDT Ventures für den weiteren Erfolg ideal positioniert. Nur ein Jahr nach der Gründung konnte das Team bereits 2019 einen Auftragseingang im zweistelligen Millionenbereich erzielen und soll auch 2020 weiter ausgebaut werden. Denn von HENSOLDT Ventures profitieren alle Bereiche des Unternehmens.



energie

IMMER



UND ÜBERALL

Lösungen für die Speicherung von regenerativem Strom auf Wasserstoffbasis zählen zu den **Kernkompetenzen des neuen HENSOLDT-Unternehmens NEXEYA.** Das eröffnet sowohl im Verteidigungs-, als auch im Nicht-Verteidigungsbereich vielfältige Einsatz- und damit Geschäftsmöglichkeiten.

Die nicht konstante Verfügbarkeit fluktuierender erneuerbarer Energien wie Wind- und Solarkraft zählt zu den großen Herausforderungen der Energiewende. Mit seinen Energieumwandlungs- und Speicherlösungen auf Wasserstoffbasis bietet NEXEYA ein hochflexibles Produkt. Dabei wird mit dem aus erneuerbaren Energien stammenden Strom aus Wasser mit Hilfe eines Elektrolyseurs Wasserstoff erzeugt – CO₂-neutral und umweltfreundlich. Dieser Wasserstoff kann gelagert, vor Ort wieder umgewandelt oder über transportierbare – beispielsweise in Containern installierte – Spezialtanks zur Rückumwandlung und Nutzung verteilt werden.



Verteidigungsanwendungen

Gerade in schwer zugänglichen Gebieten kann die konstante Energieversorgung von beispielsweise Bodenstationen oder Radaranlagen schnell zum Problem werden. Mit den transportierbaren Anlagen von NEXEYA heißt es „Problem gelöst“, denn sie können sowohl zur Speicherung von lokal erzeugter Energie als auch zur schnellen Nachlieferung des an anderer Stelle produzierten Wasserstoffs genutzt werden. Gleichzeitig eignen sich die Anlagen für die Notstromversorgung von beispielsweise Rechenzentren oder ganzen Stützpunkten.

Nicht-Verteidigungsanwendungen

Im zivilen Bereich sind die Einsatzmöglichkeiten ebenso nahezu unbegrenzt. Von der Versorgung abgelegener Radare, Kommunikationsantennen oder Wetterstationen bis hin zur Elektrifizierung ganzer Ortschaften – auch in Krisensituationen bei beispielsweise längerem Stromausfall. Über ein intelligentes Energiemanagement- und Steuerungssystem (EMS) können sogar ganze Viertel, Fabriken, Flughäfen oder Häfen in sogenannten Microgrids (Kleinstnetzen) zusammengefasst und mit kleinen Energiespeicherkraftwerken ans Netz angeschlossen werden.

Die „grüne“ Mobilität

Gleichzeitig eröffnet die Technologie neue Wege, um die E-Mobilität der Zukunft Gegenwart werden zu lassen. Durch die Versorgung von Elektrofahrzeugen mit aus Wasserstoff erzeugtem Strom, aber auch durch das direkte Nachbetanken von Wasserstofffahrzeugen.

Für Häfen hat NEXEYA zudem ein spezielles Green-Harbour-Sortiment entwickelt, bei dem emissionsfreie mobile Lösungen alle Schiffe im Hafen mit Ökostrom versorgen. Gerade in Zeiten, in denen energiehungrige Kreuzfahrtschiffe mit ihrer bordeigenen Stromerzeugung in vielen Häfen für schlechte Luft sorgen, eine mehr als umweltfreundliche Alternative.

Damit bieten die Energielösungen von NEXEYA einen umweltfreundlichen Ansatz, der das Portfolio von HENSOLDT um einen neuen, nachhaltigen und innovativen Aspekt bereichert.

Anwendungen



Verteidigungsanwendungen



Nicht-Verteidigungsanwendungen




Die „grüne“ Mobilität



Kalætron

ERKENNEN
UND WARNEN



Im Ernstfall bleibt einem Radarwarnsystem nur eine halbe Sekunde, um den Piloten vor einer möglichen Bedrohung zu warnen. **Ein Wimpernschlag, der über alles entscheidet.** Eine halbe Sekunde aber auch, in der die künstliche Intelligenz im neuen „Kalætron“-Radarwarnsystem nahezu Unglaubliches vollbringt.

Die meisten der derzeit im Einsatz befindlichen Radarwarnsysteme verarbeiten die Signale der Empfangsantennen analog und wandeln sie erst spät in digitale Signale um. Dies erschwert den Vorgang und liefert in Zeiten einer unter anderem durch den Mobilfunk beständig steigenden Anzahl von zivilen Signalen in der Atmosphäre zunehmend unbefriedigende Resultate. Denn moderne Luftabwehrsysteme nutzen diese Schwäche gezielt aus, indem sie in Sekundenbruchteilen zwischen bestimmten Frequenzen hin und her springen und dabei auf Frequenzen senden, die von den Mobilfunksignalen überlagert werden.

So wird es für die in Starrflügelflugzeugen, Helikoptern und Drohnen verbauten Warnsysteme immer schwieriger, eine potentielle Bedrohung rechtzeitig zu erkennen und davor zu warnen. Mit seinem neuen digitalen Radarwarnsystem Kalætron bietet HENSOLDT eine Lösung, die bereits kurz nach ihrer Vorstellung im Mai 2019 international für Schlagzeilen sorgte.

Eine technologische Revolution

Der neue Radarwarner entdeckt und identifiziert Bedrohungen zuverlässig aufgrund seiner voll digitalen Auslegung in einem großen Frequenzbereich mit einer außerordentlich niedrigen Falschalartrate. Dazu tastet Kalætron die Umgebung kontinuierlich nach feindlichen Signalen ab und warnt den Piloten bei der Erfassung durch feindliches Radar früh genug, um Abwehrmaßnahmen einzuleiten. Die durch die Digitalisierung möglichen Glasfaserverbindungen verkürzen dabei die Datenübertragungswege erheblich und minimieren den Verlust von Signalen.

Der eigentliche Clou liegt jedoch in der Künstlichen Intelligenz (KI), die Reflexionen automatisch unterdrückt und in Sekundenbruchteilen aus der Unmenge an Daten die wenigen relevanten herausfiltert. Die integrierte Datenbank gleicht dazu die empfangenen Signale mit bereits gespeicherten Mustern ab und lernt hinzu. Gleichzeitig ermöglicht die KI neuartige Analysemöglichkeiten für die Detektion unbekannter Radarsignale, um dem Nutzer heute und morgen die erfolgreiche Missionsdurchführung zu garantieren.

Für jede Anforderung

Als derzeit einziges volldigitales Radarwarnsystem auf dem Markt zeichnet sich Kalætron zudem durch seine besonders kleine Bauart und den modularen Ansatz aus.

Um die unterschiedlichsten Anforderungen seiner Kunden bedienen zu können, bietet HENSOLDT das Kalætron-Radarwarnsystem in drei verschiedenen Versionen an: Die Kalætron-S-Plattform eignet sich insbesondere für den Einsatz in kleineren Helikoptern und unbemannten Flugzeugen. Die M-Plattform ermöglicht ein etwas erweitertes Leistungsspektrum für komplexere Helikopter und unbemannte Flugzeuge. Und die L-Plattform liefert Top-Leistungen für Transport- und Kampfflugzeuge wie den Eurofighter, aber auch andere international im Einsatz befindliche Kampfflugzeugmuster.

Internationales Interesse

Das eröffnet HENSOLDT ein umfassendes Marktpotential und die Möglichkeit, die Core-Komponenten von Kalætron als Schlüsselemente in komplexen luftgestützten EW-Systemen zu vermarkten. Entwickelt und produziert in Deutschland, besteht über den europäischen Markt hinaus bereits heute großes Interesse von namhaften Rüstungsunternehmen in Asien und Nordamerika. Kalætron – Innovation made by HENSOLDT.



The background of the page is a blurred, high-angle photograph of a microchip manufacturing facility. The image shows a complex network of blue and green tracks on a substrate, with various components and structures visible. The lighting is soft, creating a sense of depth and precision. The overall color palette is dominated by cool blues and greens.

chip-ferti

KLEIN UND



gung

KLEINER

In nahezu allen HENSOLDT-Produkten und -Lösungen für den Verteidigungs- und Nicht-Verteidigungsbereich spielen Computerchips heute **eine zentrale Rolle.**

Mittlerweile kommen Innovationen des Unternehmens auch bei deren Fertigung zum Einsatz.

Die Expertise und Ingenieurskunst von HENSOLDT reicht deutlich über die weithin bekannten Bereiche hinaus. Auch in industriellen Produktionen wie der Fertigung von Halbleitern, umgangssprachlich Computerchips genannt, setzt man zunehmend auf innovative Produkte des HENSOLDT-Standorts in Oberkochen. Allerdings folgt das industrielle Geschäft einem anderen Rhythmus als das im Verteidigungsbereich. Um sich gezielter auf diesen Markt einstellen zu können, hat HENSOLDT im April 2019 das Geschäftsfeld „Industrial Commercial Solutions“ – kurz HIC – gegründet.

Der Hintergrund

Jeder spricht von Big Data, Industrie 4.0 oder autonomem Fahren. Möglich werden diese Technologien der nahen Zukunft jedoch erst durch hocheffiziente und leistungsfähige Computerchips. Um diese herzustellen, werden die Chip-Rohlinge im Fotolithografie-Verfahren mit immer kürzeren Wellenlängen beleuchtet. Nur so können die ständig komplexer werdenden Strukturen per Laser auf die Rohlinge aufgebracht werden.

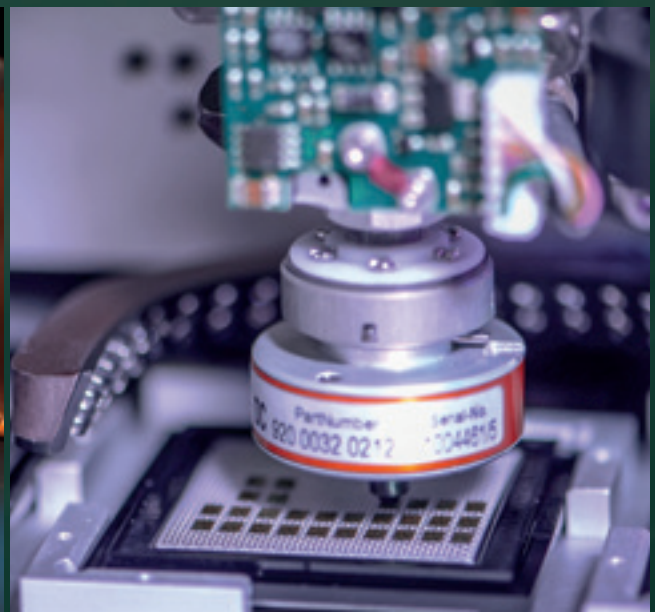
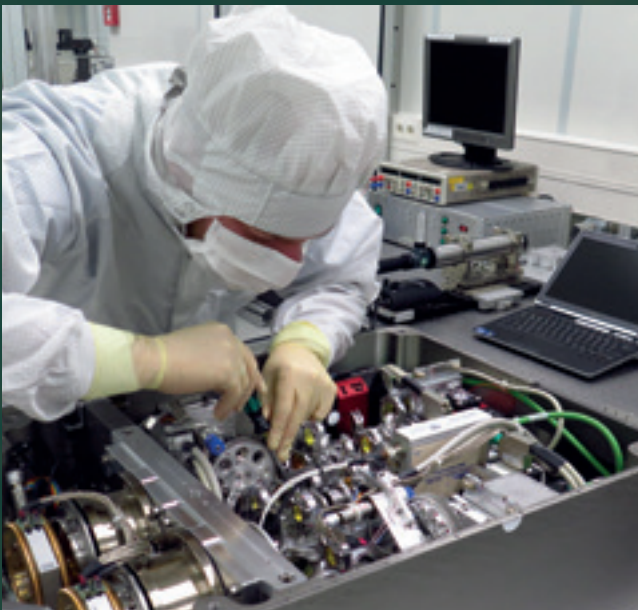
Und genau hier kommt die innovative „Final Focus Metrology“ (FFM) von HENSOLDT ins Spiel. Das hochpräzise Messgerät kann die Treffsicherheit des Laserstrahls optimieren und steigert somit die Geschwindigkeit und Effizienz der energieaufwändigen Produktion. Dies ermöglicht großen Herstellern eine trotz der extrem hohen Investitionskosten rentable Massenfertigung.

In dritter Generation

2019 hat HENSOLDT einen Großauftrag von einem in der Halbleiterindustrie tätigen Kunden für die FFM-Anwendung erhalten. Allerdings steigen mit den Anforderungen an die Chips auch diejenigen an die für ihre Herstellung notwendigen Systeme.

Für die nächste, inzwischen dritte Generation der FFM-Einheit müssen darum sowohl die Optik als auch die Mechanik komplett überarbeitet werden. Eine große Herausforderung, denn bereits bis Ende des dritten Quartals 2020 sollen erste Prototypen bereitstehen.

Um den Zeitplan einhalten und zukünftig eine FFM-Einheit pro Woche fertigen zu können, hat HENSOLDT die Produktionskapazitäten am Standort Oberkochen deutlich erweitert. Denn nach der ersten und zweiten soll nun auch die dritte FFM-Generation zu einem Erfolg werden.





nachhaltig bei



keit
HENSOLDT

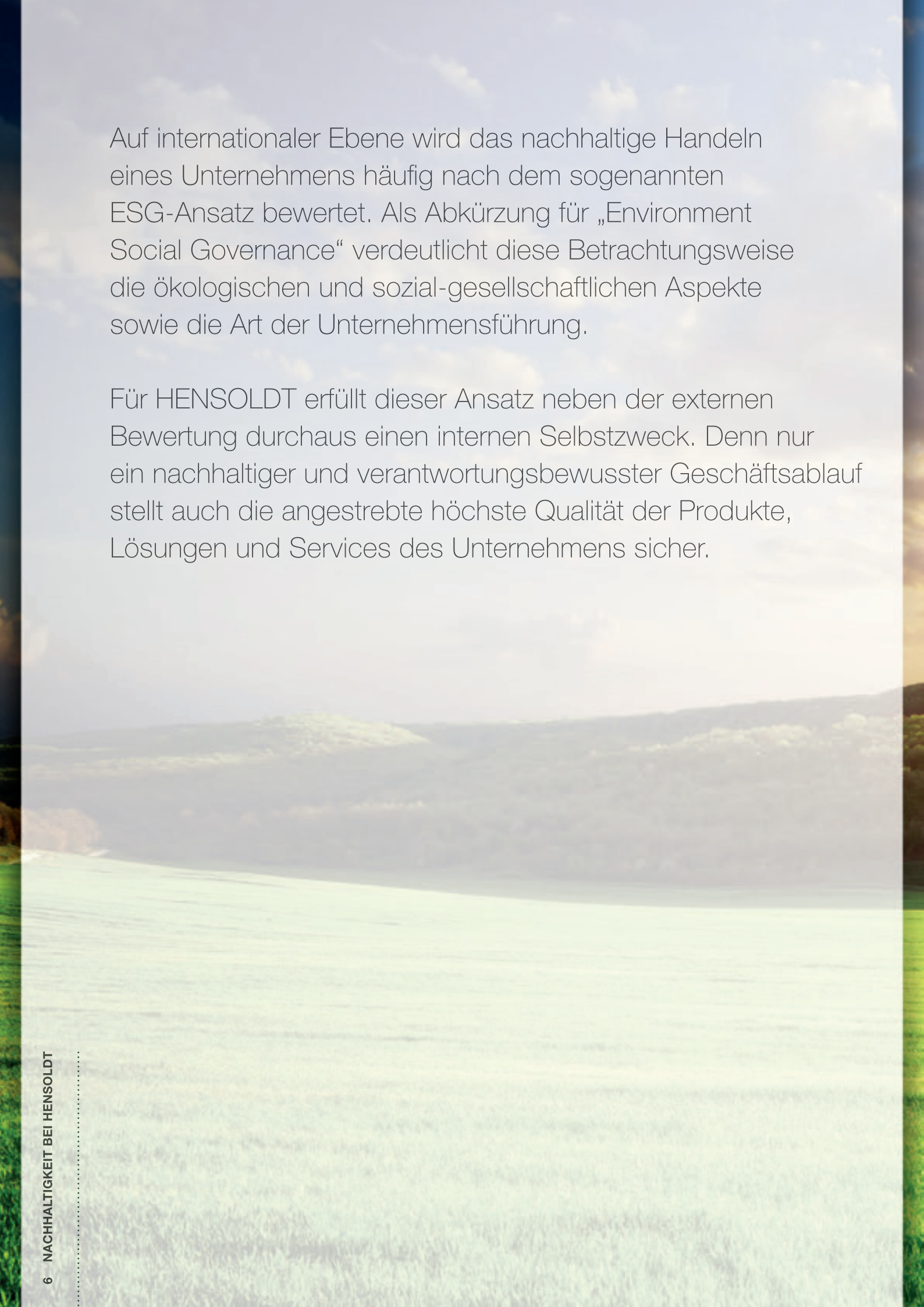


verantwortun



gsvoll HANDELN

Als global agierendes Unternehmen im Verteidigungs- und Sicherheitssektor ist sich HENSOLDT seiner besonderen Verantwortung bewusst. Die nachhaltige Unternehmensführung umfasst darum alle Bereiche der Geschäftstätigkeit und schließt die Mitarbeiter genauso ein, wie die Umwelt und Gesellschaft.



Auf internationaler Ebene wird das nachhaltige Handeln eines Unternehmens häufig nach dem sogenannten ESG-Ansatz bewertet. Als Abkürzung für „Environment Social Governance“ verdeutlicht diese Betrachtungsweise die ökologischen und sozial-gesellschaftlichen Aspekte sowie die Art der Unternehmensführung.

Für HENSOLDT erfüllt dieser Ansatz neben der externen Bewertung durchaus einen internen Selbstzweck. Denn nur ein nachhaltiger und verantwortungsbewusster Geschäftsablauf stellt auch die angestrebte höchste Qualität der Produkte, Lösungen und Services des Unternehmens sicher.

Ein Beispiel verdeutlicht die umfassende externe wie interne Bedeutung dieser Philosophie: 2019 wurde HENSOLDT Sensors beim jährlich stattfindenden Audit des Luftfahrtamts der Bundeswehr in Deutschland als „vorbildlich“ ausgezeichnet. Das Audit beinhaltete dabei sowohl die Geschäftsprozesse einschließlich der Supply Chain, der Produktion und des Produkt-Rollouts als auch den Service sowie das Qualitäts- und Konfigurationsmanagement. Im Rahmen der Managementsysteme, die tief in alle Prozesse hineinwirken, wurde als komplexes Bindeglied und Brücke über alle Lebenszyklen des Produkts hinweg von den Auditoren insbesondere das Konfigurationsmanagement positiv bewertet.

Um sein eigenes verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln möglichst umfassend abzubilden, hat HENSOLDT vier Kernbereiche definiert: das Unternehmen, die Mitarbeiter, die Umwelt und die Gesellschaft.

Das Wertefundament des Unternehmens

Der langfristige Geschäftserfolg von HENSOLDT basiert auf den Grundsätzen der Zusammenarbeit, Exzellenz, Verantwortung und Innovation. Als unumstößliche Werte gelten sie für alle Mitarbeiter.

Die Grundregeln für eine gute und respektvolle Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens sowie mit Kunden, Lieferanten und anderen Partnern liefert der Code of Conduct. Dieser ist auch das Fundament für unser System zum Schutz vor Korruption und anderen Gesetzesverstößen. Seit der Verfeinerung des Antikorruptions-Prozesses und der Einführung der Counterparty Due Diligence Directive im Geschäftsjahr 2018 werden die für ein Geschäft verantwortlichen Mitarbeiter bei der Auswahl von Geschäftspartnern stärker in die Risikobewertung miteinbezogen. Dies soll insbesondere Korruptionsrisiken bei Geschäften mit beziehungsweise über Partner in Risikoländern minimieren. Im Jahr 2019 wurden intensive Schulungen für den Umgang mit der Counterparty Due Diligence Directive durchgeführt und werden auch weiterhin laufend angeboten. Denn für HENSOLDT ist Compliance ein wichtiger Baustein für nachhaltige unternehmerische Tätigkeit.

Die Exzellenz des Unternehmens wird durch die Qualitätsstrategie und -politik garantiert, die unter anderem durch ein effektives Geschäfts- und Qualitätsmanagement sowie das effiziente Konfigurations- und Datenmanagement ins Unternehmen getragen werden.

Verantwortung übernimmt HENSOLDT auch beim Risikomanagement sowie bei seinen Mitarbeitern, genauso aber auch gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft.

Und die 25-prozentige Erhöhung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf inzwischen 86,1 Mio. Euro belegen eindrucksvoll die Bedeutung von Innovationen für den Geschäftserfolg, der damit insgesamt auf einem stabilen Wertefundament ruht.

Die Mitarbeiter im Mittelpunkt

Neben wettbewerbsfähigen Arbeitsbedingungen und einer angemessenen Vergütung bietet und fördert HENSOLDT insbesondere die Vielfalt und Chancengleichheit im Unternehmen. So ist HENSOLDT Vollmitglied der Initiative Chefsache – einem Netzwerk von Führungskräften aus Wirtschaft, Wissenschaft, öffentlichem Sektor und Medien, das sich der Chancengerechtigkeit von Frauen und Männern persönlich verpflichtet fühlt. Bundeskanzlerin Angela Merkel ist seit 2015 Schirmherrin des Netzwerks. Darüber hinaus unterstützt das HENSOLDT-interne Frauennetzwerk ELLEvate Frauen bei ihrer Karriere mit dem Ziel eines ausgewogenen Verhältnisses von Frauen und Männern in Führungspositionen. Als Mitglied der branchenweiten Initiative „Women in Defence“ zählt bei HENSOLDT dazu auch das gezielte Sponsoring von studierenden Ingenieurswissenschaftlerinnen, die später eingestellt werden können.

Flexible Arbeitszeitmodelle, Kinder- und Ferienbetreuung ermöglichen eine bestmögliche Work-Life-Balance. Möglichkeiten zur Pflege naher Angehöriger oder die hauseigene Schwerbehindertenvertretung belegen eindrucksvoll die Bedeutung der sozialen Verantwortung wie auch der gegenüber den Mitarbeitern im Unternehmen, die durch ein umfassendes Programm zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz abgerundet werden. Spezielle Initiativen zur Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung unterstützen dabei die Mitarbeiter bei ihrer Karriere – mit dem „Students Pioneer Club“ bereits bei den Nachwuchstalenten beginnend.

Mit der starken Präsenz des Unternehmens in Südafrika ist sich HENSOLDT zudem seiner Rolle als verantwortungsbewusster Arbeitgeber des Landes bewusst. Lokale Ingenieure werden bei der Aus- und Weiterbildung unterstützt, um ihnen so eine langfristige Perspektive in ihrem Heimatland zu bieten. Allein in den kommenden fünf Jahren soll eine Vielzahl an Ingenieuren in Südafrika eingestellt werden. Die erfolgreiche Umsetzung des „Black Economic Empowerment“-Programms garantiert vormalig benachteiligten Bürgern außerdem eine wirtschaftliche Chancengleichheit und angemessene Berücksichtigung in Führungspositionen. So steht bei HENSOLDT immer der Mensch im Mittelpunkt.

Zum Schutz von Umwelt und Klima

Der bewusste Umgang mit Ressourcen und Gefahrstoffen zum Schutz von Umwelt und Klima ist bei HENSOLDT selbstverständlich und wird in allen Bereichen großgeschrieben. HENSOLDT fokussiert sich insbesondere auf die Energie-reduzierung und Maßnahmen zur Vermeidung und Verringerung von Emissionen.

Maßnahmen wie die Reduzierung der Abfallmengen, der Papiernutzung oder von gefährlichen Inhaltsstoffen zählen genauso dazu wie ein umfassendes Gefahrstoffmanagement einschließlich Gefährdungsbeurteilung. Die Einhaltung aller gesetzlichen und betrieblichen Regelungen wird streng überwacht, die REACH-Anforderungen (Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von chemischen Stoffen) erfolgreich umgesetzt.

Eng mit dem Umweltbewusstsein des Unternehmens verbunden, werden beim Kauf von Maschinen und Anlagen auf Energieeinsparpotentiale Wert gelegt und diese durch effizienzsteigernde Maßnahmen optimiert. So werden beispielsweise in den Gebäuden intelligente Beleuchtungskonzepte und LED-Lampen eingesetzt. Und das zahlt sich aus: Für die Umwelt, für das Klima und für das Unternehmen.


Engagement für die Gesellschaft

Als Mitglied verschiedener Organisationen, Foren und Seminare engagiert sich HENSOLDT über das normale Maß hinaus und übernimmt Verantwortung für die Gesellschaft. So gehört das Unternehmen dem Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie an, dem Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie sowie der Münchner Sicherheitskonferenz – um nur einige zu nennen. Zusätzlich unterstützt HENSOLDT zahlreiche Initiativen in den Bereichen Politik, Sport, Bildung, Wissenschaft und Industrie mit Spenden und Sponsorings. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die enge Kooperation mit Schulen und Universitäten. In Südafrika hilft das Unternehmen so zum Beispiel gezielt bei der Modernisierung von Schulen, aber auch beim Erhalt von Naturschutzgebieten.

In Summe ist ESG damit heute bei HENSOLDT über alle Unternehmensbereiche und -standorte hinweg zum gelebten Selbstverständnis geworden, das vom Management in die Belegschaft, von der Belegschaft ins Management und gemeinsam in die Gesellschaft getragen wird.



NASHÖRNER SAGEN DANKE



Nicht nur die Sicherheit von Menschen, Gebäuden und anderen Einrichtungen zählt zu den Schwerpunkten von HENSOLDT. In Südafrika hat sich das Unternehmen auch einen Namen beim Schutz bedrohter Arten gemacht.

Davon profitieren Mensch und Tier.

Rund 10 Millionen Touristen reisen jedes Jahr nach Südafrika. Ein nicht geringer Teil von ihnen, um die einmalige Tierwelt des Landes zu bewundern. Die Artenvielfalt hat jedoch auch ihre Schattenseiten. In kaum einem anderen Land wird so viel gewildert. Doch selbst wenn der Kampf gegen Wilderer häufig aussichtslos erscheint, kann man ihn mit Technik von HENSOLDT auch gewinnen.

1.800 Nashörner sagen Danke

Ein Musterbeispiel dafür liefert die größte Nashornfarm der Welt, die „Buffalo Dream Ranch“ im abgelegenen Nordwesten Südafrikas. Mit 8.000 Hektar ist sie ungefähr 15-mal so groß wie Manhattan. Rund 1.800 Nashörner leben hier friedlich und geschützt durch moderne HENSOLDT-Technik. Das speziell entwickelte System kombiniert die Überwachung der Nashörner, des Geländes und des Umlandes durch Tag- und Nachtsichtkameras, Radar-Technologie und Sensoren. Dabei warnen Radarbilder, eine Autokennzeichen-Erkennung und die Auswertung von Handyfrequenzen bereits frühzeitig vor potentiellen Wilderern, die sich dem Areal nähern.

Ohne die Tiere in ihrem Tagesablauf zu stören, entstand so ein einfach zu bedienendes Gesamtsystem, dessen Daten in einem zentralen „Command and Control Center“ zusammenlaufen. Das Resultat spricht für sich:

Gab es vorher teilweise wöchentlich Zwischenfälle, wurde seit Einführung des HENSOLDT-Sicherheitssystems vor rund zwei Jahren kein einziges Nashorn mehr gewildert.

Im Namen der Abalone-Seeschnecke

Neben den bedrohten Nashörnern zählen auch die in der westlichen Welt relativ unbekannteren Abalone-Seeschnecken zu den beliebten Zielen von Wilderern. Rund um die insbesondere in Fernost beliebte kulinarische Spezialität hat sich in den vergangenen Jahren in Südafrika eine kriminelle Szene mit schon fast mafiösen Strukturen entwickelt, bei der Taucher mit der illegalen Ernte in nur einer Nacht oft das Monatsgehalt eines Polizisten verdienen.

Beim Schutz der „Hangklip Conservancy“ nahe Kapstadt – einer der artenreichsten Küsten des Landes – kommen HENSOLDT-Technologien zum Einsatz, die ursprünglich für die Grenzsicherung entwickelt wurden. So können potentielle Wilderer bereits frühzeitig identifiziert und festgenommen, gleichzeitig aber auch die legalen Ernte-Aktivitäten überwacht werden. Nach dem ersten umfassenden Polizeieinsatz gehören illegale Ernten inzwischen der Vergangenheit an. Das kommt auch dem dortigen Ökosystem zugute, da Abalonen den natürlichen Bestand an Seealgen minimieren, die bei unkontrolliertem Wachstum enorme Schäden anrichten können.

Parallel hat HENSOLDT die Idee entwickelt, gemeinsam mit anderen Investoren legale Abalonen-Farmen aufzubauen. Sie sollen den Menschen der Region eine Alternative bieten, denn viele von ihnen ernten die Seeschnecken oft aus reiner Not heraus illegal.

Ein neuer Markt

Das bei diesen beiden Projekten erworbene Know-how kann dabei zum einen auch bei weiteren Wild- und Nationalparks zum Einsatz kommen und andere bedrohte Tierarten wie Löwen, Elefanten oder Giraffen schützen. Eine Gesichtserkennung mit Hilfe künstlicher Intelligenz könnte dabei Wilderer bereits identifizieren, bevor sie Schaden anrichten.

Zum anderen plant HENSOLDT die Nutzung im kommerziellen Bereich. Aus Mexiko gab es bereits eine Anfrage zum Schutz größerer Viehherden vor Diebstahl. In Chile soll eine Shrimpsfarm mit Thermalkameras überwacht werden. Sensorik auf Drohnen eröffnet dabei vielfältige neue Einsatzmöglichkeiten.

Der potentielle Markt kennt im wahrsten Sinne des Wortes keine Grenzen, denn Tierparks und -farmen gibt es überall auf der Welt. Auch wenn viele von ihnen derzeit noch nicht über die notwendigen finanziellen Mittel verfügen, steigt gerade bei bedrohten Arten der öffentliche Druck beständig. Und geschützt werden müssen sie alle.



Impressum

Herausgeber

HENSOLDT Holding Germany GmbH

Willy-Messerschmitt-Straße 3

82024 Taufkirchen

Deutschland

Text

Kekst CNC

Leopold-Palais

Leopoldstraße 10

80802 München

Deutschland

Gestaltung

Guido Bentner Branding

Häldäckerstraße 11

78052 Villingen-Schwenningen

Deutschland

Druck

BoschDruck Solutions GmbH

Max-Planck-Straße 17-19

78713 Schramberg

Deutschland



Bildnachweis

- S. 1/2/144: **XuBing@www.stock.adobe.com/MicroOne@www.stock.adobe.com/ Maksim Pasko@www.stock.adobe.com/mahanya342@www.stock.adobe.com/ XuBing@www.stock.adobe.com**
- S. 1/2/52/53/56/57/58/59/62/63/66/67/70/71/74/75/80/81/140/141/144: **Brotz Medien**
- S. 6/7/51/60/61/64/65/68/69/72/73/78/79/84/85/88/89/101/104/105/106/107/110/111/112/113/142/143: **Joachim Schranzhofer**
- S. 14/16/18: **Armin Brosch, Fotograf**
- S. 12/13/26/27/28/29/30/31/32/33/36/37/38/39/40/41/42/43/44/45/46/47: **Büro Beder**
- S. 20/21/22/23/24/29/33/39/43/59/71/75/76/77/81/87/92/93/97/101/102/103/107/116/117/119/123/124/125/126/127/138/139: **HENSOLDT**
- S. 24/29/34/54/55: **Jan Walford, Fotograf**
- S. 24/25: **AB Forces News Collection / Alamy Stock Foto**
- S. 33: **AN-APG 65 – Raytheon**
- S. 35: **Alexander@www.adobe.stock.com**
- S. 46: **Charles Polidano@www.alamy.com**
- S. 46: **erwangarel.com@www.shutterstock.com**
- S. 48/49/50/51: **10 FACE@www.shutterstock.com**
- S. 55/61/65/69/73/79/85/89/137: **Andreas Haeartle@www.adobe.stock.com**
- S. 63: **Gorodenkoff@www.shutterstock.com/ Alex Stemmer@www.shutterstock.com/ Kaca Skokanova@www.shutterstock.com/ chinasong@www.shutterstock.com/ Denis Belitsky@www.shutterstock.com**
- S. 75: **Photo by cuellar**
- S. 81: **Marco McGinty / Alamy Stock Foto**
- S. 81: **StockPhotoLV@www.shutterstock.com**
- S. 82/83/101: **Copyright Lockheed Martin**
- S. 86/87: **Gustavo Frazao@www.shutterstock.com**
- S. 90/91: **Nattawut jomsri@www.shutterstock.com**
- S. 94/95/96/97: **Ian Grainger@www.shutterstock.com**
- S. 98/99/100/101: **Jansen Chua@www.stock.adobe.com**
- S. 108/109/112/113: **Willyam Bradberry@www.shutterstock.com**
- S. 114/115/118/119: **anko70@www.shutterstock.com**
- S. 116/117: **brizmaker@www.shutterstock.com**
- S. 119: **cineuno@www.shutterstock.com**
- S. 119: **austinding@www.shutterstock.com**
- S. 119: **metamorworks@www.shutterstock.com**
- S. 120/121/122/123: **HERREPIXX@www.shutterstock.com**
- S. 128/129: **biletskiyevgeniy.com@www.shutterstock.com**
- S. 130/131: **Luboslav Tiles@www.shutterstock.com**
- S. 132/133/134/135: **djgis@www.shutterstock.com**
- S. 136/137: **Ann and Steve Toon / Alma Stock Foto**

Thomas Müller
CEO HENSOLDT







HENSOLDT
Detect and Protect.

HENSOLDT

finanzen



HENSOLDT FINANZEN 2019

SEITE	KAPITEL	KAPITELNAME
003		Inhaltsverzeichnis
007		Schlüsselkennzahlen
008		KONZERNLAGEBERICHT
010	I	GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN
011	1	Grundlagen des Unternehmens
012	2	Umstrukturierung der HENSOLDT-Gruppe
013	3	Geschäftssegmente
014	4	Finanzielle Leistungsindikatoren
016	5	Schlüsselkennzahlen
018	II	ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE
019	1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
020	2	Rahmenbedingungen in der Verteidigungs- und Sicherheitsbranche
021	3	Geschäftsentwicklung
023	4	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
028	III	PROGNOSEBERICHT
029	1	Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen
030	2	Entwicklung in der Verteidigungs- und Sicherheitsbranche
031	3	Prognose
032	IV	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
033	1	Risikobericht
041	2	Chancen-Bericht
044	V	NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

SEITE	KAPITEL	KAPITELNAME
046		IFRS KONZERNABSCHLUSS
048		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
048		Konzern-Gesamtergebnisrechnung
049		Konzernbilanz
050		Konzern-Kapitalflussrechnung
051		Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
052		Anhang zum Konzernabschluss
054	I	GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG
055	1	Die Gesellschaft
056	2	Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze
056	2.1	- Grundlagen der Bilanzierung
057	2.2	- Konsolidierungsgrundsätze
058	2.3	- Umsätze aus Verträgen mit Kunden
060	2.4	- Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert
061	2.5	- Sachanlagen
061	2.6	- Vorräte
061	2.7	- Leasing
063	2.8	- Leistungen an Arbeitnehmer
064	2.9	- Sonstige Rückstellungen
065	2.10	- Finanzinstrumente
068	2.11	- Ertragsteuern
069	2.12	- Fremdwährung
070	2.13	- Kapitalflussrechnung
070	2.14	- Wertminderung
072	2.15	- Bewertung zum beizulegenden Zeitwert
074	3	Wesentliche Schätzungen und Beurteilungen
074	3.1	- Umsatzrealisierung bei Fertigungsaufträgen (Erbringung der Leistungsverpflichtungen über einen bestimmten Zeitraum)
074	3.2	- Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen
075	3.3	- Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden sowie Goodwill
075	3.4	- Wertminderungstest
075	3.5	- Rückstellungen
076	3.6	- Leistungen an Arbeitnehmer
077	3.7	- Rechtliche Eventualschulden
077	3.8	- Ertragsteuern
078	3.9	- Laufzeit der Leasingverhältnisse
078	3.10	- Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte („Fair Values“)
079	4	Änderung der Bilanzierungsmethoden und Veröffentlichung
079	4.1	- Änderungen der Rechnungslegungsmethoden
079	4.2	- IFRS 16 Leasing
082	5	Neue, überarbeitete oder geänderte IFRS-Standards und Interpretationen, die verabschiedet, aber noch nicht angewandt wurden

SEITE	KAPITEL	KAPITELNAME
084	II	KONZERNSTRUKTUR
085	6	Konsolidierungskreis
087	7	Akquisitionen
087	7.1	- Nexeya
088	7.2	- HENSOLDT Australia Pty Ltd
089	7.3	- Unternehmensakquisitionen in der vorherigen Berichtsperiode
090	7.4	- Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte
091	8	Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen
092	9	Transaktionen mit nahestehenden Parteien
096	III	KONZERN-PERFORMANCE
097	10	Geschäftssegmente
097	10.1	- Angaben zu den Geschäftssegmenten
098	10.2	- Segmentberichterstattung
101	10.3	- Geographische Information
101	10.4	- Wichtige Kunden
102	11	Umsatzerlöse, Umsatzkosten und Bruttomarge
102	11.1	- Umsatzerlöse
103	11.2	- Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten
103	11.3	- Transaktionspreis für die verbleibenden Leistungsverpflichtungen
104	11.4	- Aktivierte Kosten, die im Rahmen der Vertragsanbahnung oder der Vertragserfüllung entstehen
104	11.5	- Umsatzkosten und Bruttomarge
105	12	Forschungs- und Entwicklungskosten
106	13	Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen
106	13.1	- Sonstige betriebliche Erträge
106	13.2	- Sonstige betriebliche Aufwendungen
107	14	Finanzergebnis
108	15	Ertragsteuern
112	IV	BETRIEBLICHES VERMÖGEN UND VERBINDLICHKEITEN
113	16	Immaterielle Vermögenswerte
114	16.1	- Entwicklungskosten
114	16.2	- Goodwill
116	17	Sachanlagen
117	18	Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen
117	19	Vorräte
118	20	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
119	21	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
119	22	Rückstellungen
120	22.1	- Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzsprüche
122	23	Eventualforderungen und Eventualschulden
123	24	Sonstige finanzielle Vermögenswerte und sonstige finanzielle Verpflichtungen
123	24.1	- Sonstige finanzielle Vermögenswerte
123	24.2	- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
124	25	Sonstige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten
124	25.1	- Sonstige Vermögenswerte
124	25.2	- Sonstige Verbindlichkeiten
125	26	Leasing
125	26.1	- In der Bilanz erfasste Beträge
126	26.2	- In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge

SEITE	KAPITEL	KAPITELNAME
128	V	AUFWENDUNGEN UND LEISTUNGEN FÜR MITARBEITER
129	27	Anzahl der Mitarbeiter
129	28	Personalkosten
130	29	Personalbezogene Rückstellungen
131	30	Altersvorsorgeleistungen
131	30.1	- Rückstellungen für Pensionspläne
134	30.2	- Rückstellungen für Entgeltumwandlung
135	31	Vergütung
135	31.1	- Vergütung – Management Team
135	31.2	- Vergütung – Aufsichtsrat der HENSOLDT Holding GmbH
136	31.3	- Managementbeteiligung
138	VI	KAPITALSTRUKTUR UND FINANZINSTRUMENTE
139	32	Gesamtkapital
139	32.1	- Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens
139	32.2	- Eigene Anteile
139	32.3	- Nicht beherrschende Anteile
141	33	Kapitalmanagement
142	34	Nettoverschuldung
142	34.1	- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
142	34.2	- Finanzierungsverbindlichkeiten
144	34.3	- Überleitung der Veränderungen der Finanzierungsverbindlichkeiten auf die Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten
145	35	Informationen über Finanzinstrumente
145	35.1	- Finanzrisikomanagement
149	35.2	- Buchwerte und beizulegende Zeitwerte von Finanzinstrumenten
150	35.3	- Angaben zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften
151	35.4	- Nettogewinne oder Nettoverluste
151	35.5	- Wertminderungsaufwendungen
152	VII	WEITERE ANMERKUNGEN
153	36	Honorare und Dienstleistungen des Wirtschaftsprüfers
153	37	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
153	38	Künftige Zahlungsverpflichtungen
154		BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

HENSOLDT – Schlüsselkennzahlen

MEUR	2019	2018
Umsatzerlöse	1.114,2	1.110,1
Europa	742,8	762,5
<i>davon Deutschland</i>	483,3	497,4
Mittlerer Osten	164,8	125,2
APAC	82,4	112,9
Nordamerika	40,9	35,8
Afrika	86,3	71,9
Lateinamerika	19,2	14,9
Übrige Regionen/Konsolidierung	-22,3	-13,1
Sensors	837,1	862,0
<i>Radar/IFF/Datalink</i>	361,7	381,9
<i>Spectrum Dominance & Airborne Solutions</i>	276,7	318,7
<i>Customer Services</i>	192,2	144,5
<i>Others/Elim.</i>	6,5	16,9
Optronics	277,4	249,4
Eliminierung/Transversal/Übrige	-0,3	-1,3

		2019	2018
Auftragseingang	MEUR	1.040,0	1.159,6
<i>davon Sensors</i>		657,5	878,9
<i>davon Optronics</i>		383,3	280,9
Auftragsbestand	MEUR	2.202,3	2.260,9
<i>davon Sensors</i>		1.567,8	1.692,4
<i>davon Optronics</i>		634,5	568,4
Beschäftigte zum 31. Dezember	Anzahl	5.461	4.456
Sachinvestitionen (inkl. immaterielle Vermögenswerte)	MEUR	80,5	60,1
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	MEUR	31,0	32,2
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	MEUR	83,2	65,7
Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuer (EBIT)	MEUR	62,1	21,8
Jahresergebnis	MEUR	8,2	- 59,9
bereinigtes EBIT	MEUR	160,8	147,6
<i>davon Sensors</i>		122,4	112,4
<i>davon Optronics</i>		39,5	35,4
bereinigtes EBITDA	MEUR	215,6	190,0
<i>davon Sensors</i>		162,5	145,8
<i>davon Optronics</i>		54,3	44,1



HENSOLDT KONZERNLAGEBERICHT **2019**

HENSOLDT GmbH, Taufkirchen, Landkreis München
Konzernlagebericht für das zum 31. Dezember 2019 endende Geschäftsjahr

I GESCHÄFTS- UND RAHMEN- BEDINGUNGEN



1 GRUNDLAGEN DES UNTERNEHMENS

Die HENSOLDT GmbH (zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften im Folgenden als „Konzern“, „HENSOLDT“ oder „HENSOLDT Gruppe“ bezeichnet) ist ein globaler High-Tech-Pionier im Bereich der Verteidigungs- und Sicherheitselektronik. HENSOLDT ist ein spezialisierter Anbieter von Sensorlösungen in der Verteidigungs- und Sicherheitsindustrie mit einem Portfolio-Schwerpunkt auf hochwertigen Sensoren in den Bereichen Radar, elektronische Kriegsführung, Avionik und Optronik. Zum 31. Dezember 2019 umfasste das Portfolio eine breite Palette von Produkten, von denen viele einen Lebenszyklus von zehn Jahren oder länger aufweisen. HENSOLDT ist ständig bestrebt, sein bestehendes Angebot zu verbessern und neue Produkte durch eigene Entwicklungen, industrielle Kooperationen sowie durch Akquisitionen zu ergänzen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und neue Märkte zu erschließen.

HENSOLDT wird mehrheitlich von KKR Square Aggregator L.P., Kanada, und deren Tochtergesellschaften kontrolliert. KKR Square Aggregator L.P. ist eine Holdinggesellschaft von Investmentfonds, die von Kohlberg Kravis Roberts & Co L.P. und seinen Tochtergesellschaften beraten werden, und wird somit indirekt von KKR (d.h. KKR & Co. Inc.) und seinem einzigen Aktionär mit uneingeschränkten Stimmrechten, d.h. KKR Management LLP, kontrolliert. Die Bundesrepublik Deutschland hält an der HENSOLDT Holding GmbH eine gesellschaftsrechtliche Minimalbeteiligung.

Der Hauptsitz von HENSOLDT befindet sich in Taufkirchen bei München, einem wichtigen Innovationszentrum im Verteidigungsbereich in Deutschland. Daneben werden die Geschäftstätigkeiten insbesondere an den Standorten Ulm und Oberkochen betrieben. Weitere Standorte in Deutschland sind unter anderem

Wetzlar, Immenstaad, Pforzheim (EuroAvionics-Gruppe) und Kiel. Zum 31. Dezember waren von den 5.461 Mitarbeitern von HENSOLDT ca. 4.000 in Deutschland beschäftigt. Mit mehr als 20 Engineering- und Betriebsstandorten weltweit kann HENSOLDT seinen wachsenden Kundestamm strategisch bedienen. HENSOLDT ist außerhalb Deutschlands vor allem in Frankreich, Südafrika und Großbritannien tätig.

Die operative Tätigkeit des HENSOLDT-Konzerns begann am 28. Februar 2017 mit der Übernahme und Konsolidierung des Bereichs „Sicherheits- und Verteidigungselektronik“ der Airbus Division Defence and Space, dem so genannten „Orlando“-Geschäft. Die EuroAvionics-Gruppe wurde mit Wirkung vom 16. August 2017 erworben und konsolidiert, und die Kelvin Hughes-Gruppe wurde mit Wirkung vom 28. September 2017 erworben und konsolidiert.

Mit Wirkung zum Januar 2018 erwarb HENSOLDT 100% der Anteile an der PentaTec Elektronische Systeme GmbH. Die Gesellschaft wurde rückwirkend zum 01. Januar 2018 auf die vollkonsolidierte HENSOLDT Sensors GmbH verschmolzen. Im April 2018 erwarb HENSOLDT 100% der Anteile an HENSOLDT France S.A.S. (ehemals Airbus DS Electronics and Border Security S.A.S.), deren Ergebnisse mit Wirkung vom 26. April 2018 in den Konzernabschluss 2018 von HENSOLDT eingeflossen sind.

Im Jahr 2019 und mit Wirkung zum 1. Oktober 2019, erwarb und konsolidierte HENSOLDT einen Großteil der Aktivitäten von Nexeya, Toulouse, Frankreich, einem Anbieter von Dienstleistungen und Elektroniklösungen für Verteidigungs- und Geschäftskunden. Darüber hinaus hat HENSOLDT ebenfalls mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 100% der Anteile an der HENSOLDT Australia Pty Ltd. in Canberra, Australien (ehemals IE Asia-Pacific Pty Ltd.), die das HENSOLDT-Geschäft in Australien ergänzt, erworben und konsolidiert.

2 UMSTRUKTURIERUNG DER HENSOLDT-GRUPPE

Bis zum 29. November war die HENSOLDT Holding GmbH die Muttergesellschaft des HENSOLDT-Konzerns. Zum 28. Oktober 2019 erwarb der Gesellschafter Square Lux Holding II S.à.r.l., Luxemburg, die HENSOLDT GmbH als Vorratsgesellschaft in der Rechtsform einer GmbH. Anschließend wurden in einem zweiten Schritt mit Gesellschafterbeschluss vom 15. November 2019 und mit Wirkung zum 18. November 2019 6.275 eigene Anteile der HENSOLDT Holding GmbH in Höhe von 10,6 MEUR eingezogen und mit der Kapitalrücklage verrechnet. Danach hielt die Square Lux Holding II S.à.r.l. alle ausgegebenen Anteile der HENSOLDT Holding GmbH abzüglich einem einzigen von der Bundesrepublik Deutschland gehaltenen Anteil. In einem dritten Schritt brachte die Square Lux Holding II S.à.r.l. eine Darlehensforderung in Höhe von 371,0 MEUR (einschließlich aufgelaufener Zinsen in Höhe von 21,4 MEUR) in die Kapitalrücklage der HENSOLDT Holding GmbH ein (Einbringungsvertrag vom

29. November 2019). Das Gesellschafterdarlehen ist aufgrund Konfusion erloschen. Als vierter Schritt hat die Square Lux Holding II S.à.r.l. mit Einbringungsvertrag vom 29. November 2019 alle damals von der Square Lux Holding II S.à.r.l. gehaltenen Anteile an der HENSOLDT Holding GmbH mit Wirkung zum Ablauf des 29. November 2019 in die HENSOLDT GmbH eingebracht. Von diesen Anteilen wurden 681 Anteile als Sacheinlage gegen Ausgabe von 9.975.000 Anteilen der Gesellschaft an die Square Lux Holding II S.à.r.l. übertragen, wodurch sich das Stammkapital der HENSOLDT GmbH von TEUR 25 um 9,975 MEUR auf 10,0 MEUR erhöhte, 18.043 Anteile wurden als freiwillige Einbringung der Square Lux Holding II S.à.r.l. in die Kapitalrücklage der HENSOLDT GmbH übertragen. Mit Ablauf des 29. November 2019 wurde die HENSOLDT GmbH zur neuen Muttergesellschaft des HENSOLDT-Konzerns.

3 GESCHÄFTS-SEGMENTE

Die Segmentierung von HENSOLDT entspricht den internen Steuerungs-, Kontroll- und Berichtsstrukturen. In Übereinstimmung mit IFRS 8 hat HENSOLDT die folgenden Berichtssegmente identifiziert: Sensors und Optronics.

Aktivitäten des Segments Sensors

Das Segment Sensors ist ein Anbieter von Systemlösungen, das drei Bereiche umfasst: (i) Radar, Identification Friend or Foe („IFF“) & Data Communications („COMMS“), (ii) Spectrum Dominance & Airborne Solutions, und (iii) Customer Services; sowie Sonstiges/Eliminierung. Die Produkte Radar, IFF & COMMS und Spectrum Dominance & Airborne Solutions ergänzen sich in der Wertschöpfungskette, wodurch Synergien zwischen den Bereichen generiert werden, wie z.B. eine gemeinsame Entwicklung oder Fertigung. In der Wertschöpfungskette ist Customer Services als Aftersales-Bereich den anderen Bereichen des Segments Sensors nachgelagert und weitgehend von deren Hauptgeschäft abhängig.

Innerhalb des Produktbereichs Radar, IFF & COMMS entwickelt und fertigt HENSOLDT mobile und stationäre Radarsysteme, die zur Überwachung, Aufklärung, Flugverkehrskontrolle (ATC) und Luftverteidigung eingesetzt werden. Diese Systeme werden auf verschiedenen Plattformen eingesetzt, darunter der Eurofighter, die Fregatte 125 der Deutschen Marine oder dem Litoral Combat Ship der US Navy. Der Bereich Radar, IFF & COMMS umfasst auch Systeme zur Herstellung sicherer Datenverbindungen für Luft-, See- und Land-Plattformen.

Der Bereich Spectrum Dominance & Airborne Solutions umfasst elektronische Systeme zur Erfassung und Auswertung von Radar- und Funksignalen sowie Störsysteme, die z.B. zum Schutz von Konvois oder einzelnen Fahrzeugen gegen improvisierte Sprengfallen dienen. Die Produktpalette wird neben den Anwendungen im Bereich des elektromagnetischen Spektrums für Einsätze zu Land, zu Wasser

und in der Luft um defensive Cyberlösungen erweitert. Darüber hinaus werden elektronische Selbstschutzsysteme angeboten, die Raketen-, Laser- und Radarwarnsensoren mit Gegenmaßnahmen für Luft-, See- und Bodenplattformen integrieren, sowie militärische und zivile Avioniksysteme wie Lageerfassungssysteme (sogenannte Situational Awareness Systeme), Missionscomputer und Flugdatenschreiber zur Verfügung stellen. Die Systeme des Geschäftsbereichs Spectrum Dominance & Airborne Solutions werden in Kampfflugzeugen wie dem Eurofighter und dem Tornado, dem Airbus A400M Transportflugzeug sowie von verschiedenen Hubschraubermodellen eingesetzt.

Der Bereich Customer Services umfasst den Kundensupport und -service sowie die Wartung über den gesamten Lebenszyklus der in den beiden anderen Bereichen des Segments Sensors angebotenen Plattformen und Systemen.

Sonstiges/Eliminierung umfasst (i) den Bereich Sonstige, welcher hauptsächlich Komponenten für Flugabwehrsysteme, geförderte militärische Studien und Förderprojekte enthält und (ii) die Eliminierung, welche die Eliminierung von Intra-Segment-Umsätzen zwischen den drei Bereichen des Segments Sensors umfasst.

Die Unternehmen EuroAvionics, HENSOLDT UK, PentaTec, HENSOLDT France, Nexeya und Hensoldt Australia sind aufgrund der Einstufung des operativen Geschäfts alle dem Segment Sensors zugeordnet. Im Hinblick auf die Integration der übernommenen Unternehmen wird der am besten geeignete Integrationsansatz von Fall zu Fall unter Berücksichtigung der betrieblichen und regulatorischen Rahmenbedingungen für das jeweilige übernommene Unternehmen bestimmt. Typischerweise kommt ein Holdingstrukturkonzept zur Anwendung, bei dem zentrale Schlüssel-funktionen wie der Vertrieb zwar angeglichen und alle relevanten Konzernprozesse und Richtlinien (insbesondere hinsichtlich der Compliance) befolgt

werden, ansonsten aber keine vollständige operative Integration angestrebt wird.

Aktivitäten des Segments Optronics

Das Segment Optronics bietet optronische, optische und Präzisionsinstrumente für militärische und zivile Sicherheitsanwendungen, die zu Lande, zu Wasser und in der Luft eingesetzt werden können. Zu Lande umfasst das Produktportfolio Zielfernrohre, Visiere, Laserentfernungsmesser, Nachtsichtgeräte und Wärmebildkameras, die sowohl Scharfschützen als auch Infanteristen bei

der Beobachtung und Zielerfassung unterstützen. Darüber hinaus werden Geräte zur Überwachung und Zielerfassung für gepanzerte Fahrzeuge angeboten. Für den Einsatz auf See werden U-Boot-Periskope, optronische Mastsysteme, Raketenwarnsensoren und andere optische und laserbasierte Systeme angeboten. In der Luft umfasst das Produktportfolio Kamerasysteme mit Bildstabilisatoren für Hubschrauber, Flugzeuge und Drohnen, die deren Überwachung und Zielerfassung unterstützen. HENSOLDT bietet in diesem Segment auch mobile und stationäre Fernüberwachungslösungen für Sicherheitskräfte an.

4 FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

HENSOLDT verwendet bestimmte Leistungsindikatoren („KPIs“), um die Leistung zu messen, Trends zu erkennen und strategische Entscheidungen zu treffen. Die bedeutsamsten Leistungsindikatoren sind neben dem Umsatz, der Teil der IFRS-Berichterstattung von HENSOLDT ist, der Auftragseingang sowie das bereinigte EBIT als nicht-IFRS Leistungsindikatoren. Darüber hinaus verwendet HENSOLDT mit dem bereinigten EBITDA einen weiteren nicht-IFRS Leistungsindikator sowie mit dem Auftragsbestand eine weitere Betriebskennzahl.

Das bereinigte EBIT wird als Schlüsselindikator für die Wirtschaftsleistung des Konzerns verwendet, um insbesondere die einmaligen Auswirkungen von Akquisitionen auf das Betriebsergebnis sowie die Separierungsaktivitäten von Airbus und sonstigen Einmaleffekten zu veranschaulichen. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren werden nicht direkt zur Steuerung der Gruppe verwendet (siehe Abschnitt „V. Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“).

Angesichts der Übernahme eines Großteils der Aktivitäten von Nexeya, Toulouse, Frankreich und HENSOLDT Australia Pty Ltd., Canberra, Australien, jeweils mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 sowie der Übernahme von HENSOLDT France S.A.S. und der Übernahme und Verschmelzung mit PentaTec im Geschäftsjahr 2018 ist die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr zu einem gewissen Grad eingeschränkt.

Das bereinigte EBIT und das bereinigte EBITDA sind alternative Leistungskennzahlen („Alternative Performance Measures“ oder „APMs“) im Sinne der von der Kommission delegierten Verordnung (EU) 2016/301 und der im Juli 2016 eingeführten Richtlinien der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde („ESMA“). HENSOLDT präsentiert diese APMs als (i) ergänzende Informationen, (ii) sie werden vom Management des Konzerns zur Messung der operativen Leistung oder als Hilfsparameter verwendet, auch bei Präsentationen vor den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats, und als Grundlage für die

strategische Planung und Prognose, und (iii) sie stellen Messgrößen dar, von denen HENSOLDT glaubt, dass sie von bestimmten Anlegern, Wertpapieranalysten und anderen Parteien häufig als ergänzende Kennzahlen für die operative und finanzielle Leistung verwendet werden. Diese APMs können das Verständnis des Managements und der Investoren für die finanzielle Leistung der Gruppe verbessern, indem sie Posten ausschließen, die nicht als Teil des laufenden Betriebs

klassifiziert sind, wie z.B. Zinszahlungen und -erträge sowie nicht zahlungswirksame Aufwendungen.

Zur Veranschaulichung der Sondereffekte auf das operative Ergebnis, die sich aus den Akquisitionen, den Separierungsaktivitäten von der Airbus-Gruppe sowie aus sonstigen Einmalkosten resultieren, wird das Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuer (EBIT) um diese Effekte bereinigt dargestellt:

MEUR	2019	2018
Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuer (EBIT)	62,1	21,8
+ Ergebniseffekte aus Kaufpreisallokationen	78,7	93,1
<i>davon immaterielle Vermögenswerte</i>	78,0	89,9
<i>davon Sachanlagevermögen</i>	0,7	0,7
<i>davon Vorräte</i>	0,0	2,5
+ Transaktionskosten	0,5	1,0
+ Separierungskosten	-4,9	7,1
+ Sonstige Einmaleffekte	24,4	24,7
bereinigtes EBIT	160,8	147,6

Die Ergebniseffekte aus Kaufpreisallokationen in Höhe von 78,7 MEUR (Vorjahr: 93,1 MEUR) betreffen die Abschreibungen auf die im Rahmen der Kaufpreisallokationen erfolgten Buchwertaufstockungen in den immateriellen Vermögenswerten (78,0 MEUR; Vorjahr 89,9 MEUR) und in den Sachanlagen (0,7 MEUR; Vorjahr 0,7 MEUR). Im Vorjahr wurden 2,5 MEUR erworbene Margen, die zunächst in den Vorräten aktiviert worden waren, durch regelmäßigen Lagerumschlag realisiert.

Die Transaktionskosten beinhalten die Aufwendungen für die im jeweiligen Geschäftsjahr erfolgten Akquisitionen. Die Separierungskosten umfassen die im

Zuge des „Orlando“ Carve-Outs entstandenen Kosten für die IT- und Site-Separierung von der Airbus-Gruppe, die im Aufwand des Konzerns erfasst sind. Im Jahr 2019 wurden Rückstellungen aufgrund der Beendigung der Separierungsaktivitäten aufgelöst, was zu einem Gesamtertrag führte. Die sonstigen Einmalkosten umfassen hauptsächlich Sondereffekte im Zusammenhang mit Effizienzprogrammen, M&A-Projekten, der Post-Merger-Integration und der strukturellen Entwicklung von HENSOLDT. Die im Rahmen von „HENSOLDT GO!“ eingeleiteten Initiativen sollen das Geschäftsvolumen sowie die Rentabilität und Liquidität deutlich erhöhen.

¹ APMs werden weder durch IFRS noch durch andere international anerkannte Rechnungslegungsstandards definiert, und sollten nicht als Alternative zu den historischen Ergebnisgrößen oder anderen Leistungsindikatoren, Verbindlichkeiten oder Nettovermögenswerten auf der Grundlage von IFRS-Messgrößen betrachtet werden. Die APMs, wie sie von der Gruppe definiert werden, sind möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen vergleichbar, wie sie von anderen Unternehmen präsentiert werden, da die APMs auf unterschiedliche Weise berechnet werden. Auch wenn die APMs vom Management zur Bewertung der laufenden Betriebsleistung verwendet werden und obwohl diese Art von Messgrößen von Investoren üblicherweise verwendet werden, haben sie als Analyseinstrumente wichtige Einschränkungen und sollten nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse, der Finanzlage und des Cashflows von HENSOLDT, wie sie nach IFRS berichtet werden, betrachtet werden.

5 SCHLÜSSEL- KENNZAHLEN

Die Vergleichbarkeit des Geschäftsjahres 2019 mit dem Vorjahr ist aufgrund der Akquisitionen von Nexeya France S.A.S. und HENSOLDT Australia Pty Ltd. im Jahr 2019, der Akquisitionen von HENSOLDT France

S.A.S. und PentaTec im Jahr 2018 sowie aufgrund der modifiziert rückwirkenden Implementierung von IFRS 16 „Leasing“ im Jahr 2019 zu einem gewissen Grad eingeschränkt.

MEUR	2019	2018
Umsatzerlöse	1.114,2	1.110,1
Europa	742,8	762,5
<i>davon Deutschland</i>	483,3	497,4
Mittlerer Osten	164,8	125,2
APAC	82,4	112,9
Nordamerika	40,9	35,8
Afrika	86,3	71,9
Lateinamerika	19,2	14,9
Übrige Regionen/Konsolidierung	-22,3	-13,1
Sensors	837,1	862,0
<i>Radar/IFF/Datalink</i>	361,7	381,9
<i>Spectrum Dominance & Airborne Solutions</i>	276,7	318,7
<i>Customer Services</i>	192,2	144,5
<i>Others/Elim.</i>	6,5	16,9
Optronics	277,4	249,4
Eliminierung/Transversal/Übrige	-0,3	-1,3

		2019	2018
Auftragseingang	MEUR	1.040,0	1.159,6
<i>davon Sensors</i>		657,5	878,9
<i>davon Optronics</i>		383,3	280,9
Auftragsbestand	MEUR	2.202,3	2.260,9
<i>davon Sensors</i>		1.567,8	1.692,4
<i>davon Optronics</i>		634,5	568,4
Beschäftigte zum 31. Dezember	Anzahl	5.461	4.456
Sachinvestitionen (inkl. immaterielle Vermögenswerte)	MEUR	80,5	60,1
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	MEUR	31,0	32,2
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	MEUR	83,2	65,7
Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuer (EBIT)	MEUR	62,1	21,8
Jahresergebnis	MEUR	8,2	- 59,9
bereinigtes EBIT	MEUR	160,8	147,6
<i>davon Sensors</i>		122,4	112,4
<i>davon Optronics</i>		39,5	35,4
bereinigtes EBITDA	MEUR	215,6	190,0
<i>davon Sensors</i>		162,5	145,8
<i>davon Optronics</i>		54,3	44,1

II ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE



1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

In ihrer Pressemitteilung zur wirtschaftlichen Lage in Deutschland im Januar 2020 veröffentlichte die Bundesregierung für 2019 ein preisbereinigtes deutsches BIP-Wachstum von 0,6%. Auch wenn das Wachstum damit niedriger ausfällt als 2018 (1,5%), wächst die deutsche Wirtschaft damit das zehnte Jahr in Folge (Quelle: Statistisches Bundesamt, 15. Januar 2020). Das wird insbesondere durch private und öffentliche Ausgaben, sowie durch Investitionen getrieben. Gleichzeitig entwickeln sich Arbeitsmarkt und Löhne weiterhin positiv. Gepaart mit Entlastungen bei Steuern und Abgaben führt dies zu einem steigenden persönlich verfügbaren Einkommen. Die Industrie konnte ihre konjunkturelle Schwächephase noch nicht beenden. Allerdings sind Tendenzen für eine Stabilisierung bei den Auftragseingängen erkennbar und die pessimistische Geschäftserwartung nimmt seit einigen Monaten ab. Die deutsche Konjunktur dürfte sich daher in den kommenden Monaten etwas verbessern.

Der Rückgang der Wertschöpfung im industriellen Sektor, der weiterhin abnimmt, wird weitestgehend durch das Wachstum im Bereich Dienstleistungen sowie dem Baugewerbe ausgeglichen. Die relevanten Wirtschaftsindikatoren weisen bisher noch auf keine grundlegende Veränderung der konjunkturellen Lage hin. Ein stärkerer Abschwung oder sogar eine ausgeprägte Rezession ist derzeit nicht zu erwarten. Die exportorientierte deutsche Industrie ist allerdings nach wie vor mit einem schwachen Welthandel, einer stagnierenden globalen Industrieproduktion und einer weltweit nachlassenden Nachfrage nach Fahrzeugen konfrontiert. Dies wirkt sich auf die Investitionsbereitschaft in Deutschland und die Inlandsnachfrage nach Halbfertigwaren und Kapitalgütern aus. Die Auswirkungen auf die weniger exportabhängigen Teile der Binnenwirtschaft sind bisher relativ gering.

Gleichzeitig sorgen die privaten und öffentliche Konsumnachfrage sowie die Nachfrage nach Bauleistungen für einen stetigen Konjunkturschub (Quelle: Statistisches Bundesamt, 15. Januar 2020).

Der Weltwirtschaftsausblick (WEO) des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Januar 2020 geht daher von einem weiterhin positiven Wachstum bei gleichzeitiger Abschwächung der globalen Expansion aus. Im Einzelnen erwartet der IWF für 2020 ein Anstieg des globalen Wirtschaftswachstums auf 3,3% (2019: 2,9%), was einem Rückgang um 0,1 Prozentpunkte im Vergleich zum Oktober 2019 entspricht (Quelle: World Economic Outlook (WEO), Januar 2020).

Nach Angaben des IWF befindet sich die Weltwirtschaft derzeit in einem synchron verlaufenden Abschwung mit dem langsamsten Wachstumstempo seit der globalen Finanzkrise. Für diese Entwicklung können verschiedene Gründe verantwortlich gemacht werden: wachsende Handelsbarrieren, steigende Unsicherheiten in Bezug auf Handel und Geopolitik, makroökonomische Belastungen in mehreren Schwellenländern, strukturelle Faktoren in Industrieländern, Verschärfung von sozialen Unruhen und wetterbedingte Naturkatastrophen. Ein bemerkenswertes Merkmal des schleppenden Wirtschaftswachstums im Jahr 2019 war die starke, flächendeckende Konjunkturabschwächung des verarbeitenden Gewerbes und des Welthandels. Hierfür waren verschiedene Faktoren ausschlaggebend: höhere Zölle und anhaltende handelspolitische Unsicherheit haben Investitionen und die Nachfrage nach Investitionsgütern beeinträchtigt. Die Automobilindustrie schrumpfte aufgrund unvorhergesehener Beeinträchtigungen, wie z.B. Störungen durch neue Emissionsnormen im Euroraum und in China. Folglich lag das Handelsvolumenwachstum im ersten

Halbjahr 2019 bei 1% und damit auf dem schwächsten Niveau seit 2012.

Trotz dieser Herausforderungen gab es gegen Ende 2019 einige Anzeichen dafür, dass das globale Wachstum seine Talsohle erreicht haben könnte. Dies ist das Ergebnis einer weit verbreiteten Umstellung auf eine expansive Geldpolitik, einer Teileinigung im US-chinesischen Handelsstreit und der nachlassenden Sorge vor einem ungeregelten Brexit.

Das durchschnittliche Wirtschaftswachstum für die Industriestaaten wird sich 2020-21 voraussichtlich bei 1,6% stabilisieren. Während sich das Wachstum in den USA 2020 voraussichtlich auf 2% abschwächen wird (2019: 2,3%), erwartet die Eurozone 2020 einen Anstieg auf 1,3% (2019: 1,2%). Das durchschnittliche Wachstum in Schwellen- und Entwicklungsländern soll sich 2020 auf 4,4% (2019: 3,7%) erhöhen. Angesichts einer anhaltenden strukturellen Abkühlung wird das Wirtschaftswachstum in China bis 2020 voraussichtlich auf 6% zurückgehen

(2019: 6,1%). Man geht davon aus, dass sich das Wachstum in Indien von geschätzten 4,8% im Jahr 2019 auf 5,8% im Jahr 2020 beschleunigen wird. Mögliche Auswirkungen durch das COVID-19 Virus (Coronavirus) sind hierbei nicht berücksichtigt.

Positive politische Rahmenbedingungen sind nach wie vor die zentrale Voraussetzung, um das Verteidigungsgeschäft auszubauen und nachhaltig zu stärken. Trotz der insgesamt günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen steht die HENSOLDT-Gruppe vor großen Herausforderungen.

Die Konflikte im außenwirtschaftlichen Umfeld könnten in erster Linie Risiken, wie den schwierigeren Zugang zu Märkten, Zollvereinbarungen, die Eintrübung des Konsumklimas, den Rückgang von globalen, europäischen und landesweiten Wachstumsprognosen und die Volatilität an den Finanzmärkten begünstigen. Demgegenüber ergeben sich Chancen durch die Erhöhung der Verteidigungshaushalte, insbesondere in Deutschland.

2 RAHMENBEDINGUNGEN IN DER VERTEIDIGUNGS- UND SICHERHEITSBRANCHE

Die globale Sicherheitslage ist nach wie vor angespannt, was sich auch in den weltweit steigenden Verteidigungsausgaben widerspiegelt. Für HENSOLDT sind insbesondere die Entwicklungen in Deutschland, Europa und anderen NATO-Mitgliedern relevant. Grundsätzlich wird von den NATO Mitgliedern weiterhin auf die Erreichung der formulierten Ziele des 2014er NATO-Gipfels in Wales hingearbeitet. Wichtigster Aspekt ist die Erklärung, die Verteidigungsausgaben in Richtung von 2% des Bruttoinlandsprodukts erhöhen zu wollen. Dieses Ziel wurde in der Erklärung der NATO-Außen-

minister anlässlich des 70. Jahrestags der Gründung der NATO im April 2019 bekräftigt.

Im Jahr 2017 beschlossen Deutschland und Frankreich eine enge Zusammenarbeit bei Verteidigungsprojekten. Im Oktober 2019 wurden auf dem deutsch-französischen Ministerrat eine Absichtserklärung für das Main-Ground-Combat-System (MGCS) und eine Grundsatzerklärung für die gemeinsame Arbeit am Future-Combat-Air-System (FCAS) verabschiedet. Im Februar 2020, wurde die Demonstrationsphase des

FCAS durch die Beauftragung der ersten Rahmenplans (Phase 1A) durch die Regierungen in Frankreich und Deutschland offiziell gestartet. HENSOLDT ist zusammen mit Diehl Defence, ESG und Rohde & Schwarz Teil des FCMS-Konsortiums, das die komplexe vernetzte Verwendung von Sensoren und Effektoren im FCAS-Projekt verantwortet.

Der französische Präsident Macron und Bundeskanzlerin Angela Merkel haben ein verbindliches Abkommen über Waffenexporte verabschiedet, das den im Januar 2019 unterzeichneten Aachener Vertrag weiter ausgestaltet. Dem Vertragstext zufolge wollen beide Länder eine gemeinsamen strategischen Rahmen in Bezug auf den militärischen Einsatz entwickeln. Darüber hinaus

wollen beide Länder die Konsolidierung der europäischen Rüstungsindustrie vorantreiben und eine Einigung über umstrittene Rüstungsexporte erzielen. Zu diesem Zweck soll ein neuer deutsch-französischer Verteidigungs- und Sicherheitsrat eingerichtet werden, der regelmäßig tagen und die Zusammenarbeit steuern soll. Darüber hinaus gibt es eine erste politische Verständigung über gemeinsame Rahmenbedingungen für Rüstungsexporte im Rahmen deutsch-französischer Gemeinschaftsprojekte oder -lieferungen.

Bi- und multilaterale Kooperationsprojekte, insbesondere mit Frankreich, bieten HENSOLDT eine langfristige strategische Perspektive für Produktentwicklung und große Beschaffungsvorhaben.

3 GESCHÄFTS- ENTWICKLUNG

Operatives Geschäft

Insgesamt war das operative Geschäft des HENSOLDT-Konzerns im Geschäftsjahr 2019 von einer weiterhin profitablen Entwicklung geprägt. Der Umsatz stieg leicht (1.114,2 MEUR; Vorjahr 1.110,1 MEUR) während das Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Steuern (EBIT) signifikant zulegen (62,1 MEUR; Vorjahr: 21,8 MEUR). Das bereinigte EBIT stieg aufgrund des verbesserten Bruttoergebnisses, das einen deutlichen Anstieg um 51,1 MEUR auf 254,9 MEUR (Vorjahr: 203,8 MEUR) zeigte, teilweise kompensiert durch höhere Funktionskosten (191,6 MEUR; Vorjahr: 181,4 MEUR). Die Sondereffekte im Geschäftsjahr 2019 beliefen sich auf 20,0 MEUR (Vorjahr: 32,8 MEUR). Darin enthalten sind Transaktionskosten in Höhe von 0,5 MEUR (Vorjahr: 1,0 MEUR), die Auflösung von Rückstellungen aufgrund der Beendigung der Separierungsaktivitäten (-4,9 MEUR; Vorjahr: 7,1 MEUR)

sowie weitere Einmaleffekte wie Optimierungsmaßnahmen und -projekte (24,4 MEUR; Vorjahr: 24,7 MEUR). Darüber hinaus sind in den Umsatzkosten die Abschreibung aus den Kaufpreisallokationen in Höhe von 78,7 MEUR (Vorjahr: 93,1 MEUR) enthalten.

Auftragseingang

Der HENSOLDT-Konzern verzeichnete im Geschäftsjahr einen Auftragseingang von 1.040,0 MEUR (Vorjahr: 1.159,6 MEUR). Der Auftragseingang des Segments Sensors belief sich auf 657,5 MEUR (Vorjahr: 878,9 MEUR). Davon entfallen ca. 27% (Vorjahr: 53%) auf den Geschäftsbereich Radar, IFF & COMMS und 45% (Vorjahr: 27%) auf Spectrum Dominance & Airborne Solutions, insbesondere im Zusammenhang mit einem internationalen Vertrag zur Frequenzüberwachung. 28% des Auftragseingangs des Segments Sensors sind dem Bereich Customer Services

zuzuordnen (Vorjahr: 16%), wobei ein Großteil davon auf den Eurofighter entfällt. Darüber hinaus trug die Übernahme der Nexeya-Gruppe mit 23,5 MEUR zum Auftragseingang bei. Der Grund für den insgesamt geringeren Auftragseingang des Segments Sensors im Vergleich zum Vorjahr liegt vor allem in der Verschiebung von deutschen Beschaffungsvorhaben. Rund 383,3 MEUR des Auftrags- einkangs entfallen auf das Segment Optronics (Vorjahr: 280,9 MEUR). Auf der operativen Ebene im Segment Optronics führten zahlreiche Auftragseingänge für Periskope und optronische Mastsysteme von verschiedenen Marinen sowie optronische Systeme für den Leopard 2-Panzer zu dem starken Anstieg.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand in Höhe von 2.202,3 MEUR ging gegenüber dem Vorjahr (2.260,9 MEUR) um 58,6 MEUR zurück. Dies ist zum einen auf einen um 74,1 MEUR geringeren Auftragseingang im Verhältnis zum Umsatz zurückzuführen (Vorjahr: 49,5 MEUR Überschuss im Auftragseingang im Verhältnis zum Umsatz). Zum anderen ist ein Anstieg um 36,5 MEUR auf die Veränderung des Konsolidierungskreises durch die Übernahme der Nexeya-Gruppe zurückzuführen. Der Auftragsbestand des Segments Sensors betrug 1.567,8 MEUR (Vorjahr: 1.692,4 MEUR). Innerhalb des Segments Sensors entfallen ca. 46% (Vorjahr: 54%) des Auftragsbestands auf den Bereich Radar, IFF& COMMS, insbesondere Marine- und Bodenradargeräte sowie Eurofighter-Programme. Rund 29% (Vorjahr: 25%) entfallen auf den Geschäftsbereich Spectrum Dominance & Airborne Solutions und rund 24% (Vorjahr: 19%) auf den Bereich Customer Services. Ein Auftragsbestand in Höhe von 634,5 MEUR (Vorjahr: 568,4 MEUR) entfällt auf das Segment Optronics.

Forschung und Entwicklung (F&E)

Forschung und Entwicklung (F&E) im HENSOLDT-Konzern umfasst sowohl produktspezifische Weiterent-

wicklungen als auch allgemeine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die sich auf die Grundlagenforschung und Produktinnovation konzentrieren. F&E-Aufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2019 auf 31,0 MEUR (Vorjahr: 32,2 MEUR). Dies entspricht 2,8% des Umsatzes (Vorjahr: 2,90%). Nicht darin enthalten sind die im Geschäftsjahr aktivierten Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 55,1 MEUR (Vorjahr: 36,6 MEUR), wobei der Anstieg insbesondere auf Flugsicherungs- und Marine- & Bodenradarprogramme sowie auf die Programme zu Spectrum Dominance und die Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsprogramme zurückzuführen ist. Dies entspricht einer Aktivierungsquote von 64,0% (Vorjahr: 53,2%) bezogen auf die gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 86,1 MEUR (68,8 MEUR).

Investitionen

Zu den Investitionen gehören Sachinvestitionen für den Erwerb, die Modernisierung und die Instandhaltung von physischen Vermögenswerten wie Sachanlagen und anderen immateriellen Vermögenswerten wie Software oder Lizenzen. Darüber hinaus beinhalten die Sachinvestitionen Entwicklungskosten, welche als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert wurden. Die Sachinvestitionen im Jahr 2019 beliefen sich auf 80,5 MEUR (Vorjahr: 60,1 MEUR). Der Anstieg der Sachinvestitionen ist hauptsächlich auf höhere aktivierte Entwicklungskosten zurückzuführen. Die Investitionen beinhalten darüber hinaus die Zugänge zum Konsolidierungskreis - d.h. Zugänge im Rahmen der Akquisitionen von Unternehmen, in Höhe von 94,7 MEUR (Vorjahr: 16,5 MEUR).

Personal

Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte die Gruppe 5.461 Mitarbeiter (Vorjahr: 4.456), darunter 410 Auszubildende und Praktikanten (Vorjahr: 365). Im Zuge der Übernahme von Nexeya S.A.S. erhöhte sich die Belegschaft um knapp 600 Mitarbeiter.

4 VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2019 sind erhebliche Anpassungseffekte aufgrund der modifizierten rückwirkenden Umsetzung von IFRS 16 „Leasing“ enthalten. Die Berichterstattung für 2018 wurde nicht angepasst. Die Vergleichbarkeit mit den Vorjahreszahlen ist deshalb zu einem gewissen Grad eingeschränkt.

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2019 erhöhte sich das Vermögen von 2.212,3 MEUR zum 31. Dezember 2018 um 241,3 MEUR bzw. 10,9% auf 2.453,6 MEUR.

Der Anstieg ist auf eine Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte um 272,6 MEUR von 1.129,6 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 1.402,2 MEUR zum 31. Dezember 2019 zurückzuführen. Dieser Anstieg resultierte hauptsächlich aus der erstmaligen Erfassung von Nutzungsrechten in Höhe von 154,9 MEUR im Zuge der Einführung von IFRS 16, da zum 31. Dezember 2018 noch keine derartigen Vermögenswerte erfasst wurden. Darüber hinaus erhöhte sich der Goodwill um 53,0 MEUR aufgrund der Akquisitionen von Nexeya France S.A.S. und HENSOLDT Australia Pty Ltd. zum 1. Oktober 2019. Die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte stiegen ebenfalls um 52,5 MEUR von 0,7 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 53,2 MEUR zum 31. Dezember 2019, was hauptsächlich auf den gestiegenen Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten zurückzuführen ist.

Im Gegensatz zu den langfristigen Vermögenswerten sanken die kurzfristigen Vermögenswerte im Jahr 2019 um -31,3 MEUR, von 1.082,7 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 1.051,4 MEUR zum 31. Dezember 2019. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus einem Rückgang der liquiden Mittel von 227,6 MEUR zum 31. Dezember 2018 um -90,2 MEUR auf 137,4 MEUR zum 31. Dezember 2019.

Die Inanspruchnahme des langfristigen Darlehens („Term Loan“) wurde Ende 2018 im Vorfeld der Nexeya-Akquisition erhöht. Darüber hinaus sanken die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Jahr 2019 um -47,3 MEUR von 338,1 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 290,8 MEUR zum 31. Dezember 2019, was in erster Linie auf neue Factoring-Vereinbarungen zurückzuführen ist. Dagegen stiegen die Vertragsvermögenswerte von 80,7 MEUR im Jahr 2018 um 85,2 MEUR auf 165,9 MEUR, was hauptsächlich auf Fortschritte in Bezug auf den Fertigstellungsgrad, die nur teilweise durch Verrechnungen von erhaltenen Anzahlungen ausgeglichen wurden, zurückzuführen ist. Die Vertragsvermögenswerte wurden außerdem durch die Erstkonsolidierung der Nexeya-Aktivitäten in 2019 beeinflusst.

Zum 31. Dezember 2019 erhöhten sich die Passiva um 241,3 MEUR oder 10,9% auf 2.453,6 MEUR gegenüber 2.212,3 MEUR zum 31. Dezember 2018.

Dieses Wachstum ist in erster Linie auf eine Erhöhung des Eigenkapitals um 341,1 MEUR von -186,3 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 154,8 MEUR zum 31. Dezember 2019 zurückzuführen. Der Hauptgrund für diesen Anstieg ist eine höhere Kapitalrücklage, die sich infolge der Umstrukturierung im Jahr 2019 um 350,4 MEUR auf 396,7 MEUR zum 31. Dezember 2019 gegenüber 46,3 MEUR zum 31. Dezember 2018 erhöhte. Darüber hinaus erhöhte sich das Stammkapital aufgrund der Umstrukturierung im Jahr 2019 um 9,975 MEUR von 0,025 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 10,0 MEUR zum 31. Dezember 2019. Demgegenüber sanken die sonstigen Rücklagen im Jahr 2019 um -37,6 MEUR von -12,2 MEUR zum 31. Dezember 2019 auf -49,8 MEUR zum 31. Dezember 2018, was in erster Linie auf die Neubewertung von Pensionsplänen zurückzuführen ist.

² Siehe I.2. Umstrukturierung der HENSOLDT-Gruppe

Demgegenüber sanken die langfristigen Schulden um -92,0 MEUR von 1.609,9 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 1.517,9 MEUR zum 31. Dezember 2019, was in erster Linie auf die vollständige Ausbuchung eines Darlehens im Rahmen der Umstrukturierung zurückzuführen ist (Vorjahr: 349,6 MEUR). Diese Verringerung wurde teilweise durch die erstmalige Erfassung von langfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 147,5 MEUR im Zuge der Einführung von IFRS 16 kompensiert, da zum 31. Dezember 2018 noch keine derartigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden. Darüber hinaus stiegen die langfristigen Rückstellungen um 103,4 MEUR von 310,3 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 413,6 MEUR zum 31. Dezember 2019, was hauptsächlich auf die Neubewertung von Pensionsplänen zurückzuführen ist, die zum Großteil in den sonstigen Rücklagen erfasst wurde.

Kurzfristige Schulden sanken von 788,7 MEUR zum 31. Dezember 2018 um -7,8 MEUR auf 780,9 MEUR zum 31. Dezember 2019, was in erster Linie aus der Verringerung der kurzfristigen Rückstellungen um -25,8 MEUR von 210,9 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 185,1 MEUR zum 31. Dezember 2019 resultierte, was sich hauptsächlich durch die Verringerung der kurzfristigen Rückstellungen für Garantien und ausstehende Kosten begründete. Darüber hinaus sanken die kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten von 332,8 MEUR zum 31. Dezember 2018 um -15,7 MEUR auf 317,1 MEUR zum 31. Dezember 2019. Der Rückgang der kurzfristigen Vertragsverbindlichkeiten ist hauptsächlich auf gebuchte Umsätze zurückzuführen, die zu Beginn der Periode noch im Anfangsbestand der Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren und nur teilweise durch zusätzliche Zahlungseingänge in der Form von erhaltenen Anzahlungen kompensiert wurden. Der wichtigste Ausgleichseffekt ergab sich aus der erstmaligen Erfassung von kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 13,0 MEUR im Zuge der Implementierung von IFRS 16. Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten stiegen ebenfalls um 10,8 MEUR von 56,3 MEUR zum 31. Dezember 2018 auf 67,1 MEUR zum 31. Dezember 2019.

Finanzlage

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr auf 83,2 MEUR (Vorjahr: 65,7 MEUR). Die Verbesserung ist in erster Linie auf Mittelzuflüsse aus dem Verkauf von Forderungen und eine bessere operative Performance zurückzuführen. Darüber hinaus werden

Zahlungen von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von -11,3 MEUR gemäß IFRS 16 im Jahr 2019 im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen, während im Jahr 2018 die Leasingaufwendungen im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ausgewiesen wurden. Die Verbesserungen wurden teilweise durch höhere Zahlungen für Zinsen und Einkommenssteuer kompensiert.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -165,6 MEUR (Vorjahr: -60,9 MEUR) und ist das Ergebnis von Investitionen in immaterielle und materielle Vermögenswerte sowie der Akquisitionen von Nexeya France S.A.S. und HENSOLDT Australia Pty Ltd. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich auf höhere Zahlungen für den Erwerb von Tochtergesellschaften und immateriellen Vermögenswerten sowie auf geringere Erlöse aus dem Veräußerung von Anlagevermögen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten belief sich auf -9,1 MEUR (Vorjahr: 88,2 MEUR) und resultiert hauptsächlich aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten im Jahr 2019. Im Vorjahr wurde die Finanzierung über Banken zum Teil durch die Rückzahlung von Gesellschafterdarlehen sowie den Rückkauf eigener Anteile ausgeglichen. Zahlungen aus Operating-Leasingverträgen wurden vor der Einführung von IFRS 16 im Cashflow aus operativer Tätigkeit ausgewiesen.

Der Finanzmittelfonds zum 31. Dezember 2019 besteht ausschließlich aus Bankguthaben in Höhe von 137,4 MEUR. Die Finanzierungsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten belaufen sich zum Stichtag auf 899,0 MEUR. Davon entfallen 887,7 MEUR auf ein langfristiges Darlehen und 11,3 MEUR auf kurzfristige Kredite. Das Darlehen wurde ursprünglich zum Erwerb der Orlando-Gruppe eingerichtet. Im Jahr 2018 wurde das Nominalvolumen der Kreditzusage im Rahmen der Finanzierung („Term Loan“) auf insgesamt 920 MEUR erhöht, um dem zusätzlichen operativen und strategischen Wachstum der HENSOLDT-Gruppe Rechnung zu tragen. Um den Bedarf an Working Capital mittelfristig zu sichern, verfügt HENSOLDT im Rahmen des Darlehensvertrags über variable revolving Kreditfazilitäten in Höhe von 200 MEUR. Zum 31. Dezember 2019 hat HENSOLDT keine Mittel im Rahmen der variablen Kreditfazilitäten in Anspruch genommen.

Der langfristige Konsortialkreditvertrag ist an die Einhaltung eines Financial Covenants gebunden, der sich auf das

Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen im Sinne des Senior Financing Agreement bezieht. Im Jahr 2019 wurden die Bedingungen der Finanzierung stets eingehalten. Die Verfügbarkeit und die Bedingungen des Darlehens sind an diesen Financial Covenant gebunden. Im Falle eines Verstoßes sind die Finanzierungspartner berechtigt, den Konsortialkredit zu kündigen. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass der Covenant in absehbarer Zeit nicht vollständig eingehalten werden kann.

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2019 erzielte die Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von 1.114,2 MEUR (Vorjahr: 1.110,1 MEUR). Das Segment Sensors trug 837,1 MEUR zum Umsatz bei (Vorjahr: 862,0 MEUR).

Innerhalb des Segments Sensors trug der Bereich Radar, IFF & COMMS 43% (Vorjahr: 44%), der Bereich Spectrum Dominance & Airborne Solutions 33% (Vorjahr: 37%) bei. Auf diese beiden Bereiche entfällt ein Großteil der Verringerung der Umsatzerlöse aufgrund von Flugsicherungs- und Selbstschutzprojekten. Der Geschäftsbereich Customer Services trug 23% (Vorjahr: 17%) bei, wobei die Übernahme von Nexeya S.A.S. dieses Geschäft weiter stärkt.

Das Segment Optronics trug 277,4 MEUR (Vorjahr: 249,4 MEUR) bei. Die Treiber des Anstiegs stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Aftersales-Geschäft, das von der steigenden Anzahl an Plattformen profitiert.

Das bereinigte EBIT des Geschäftsjahres 2019 betrug 160,8 MEUR (Vorjahr: 147,6 MEUR). Das Segment Sensors trug 122,4 MEUR (Vorjahr: 112,4 MEUR) und das Segment Optronics 39,5 MEUR (Vorjahr: 35,4 MEUR) bei. Die bereinigte EBIT-Marge, berechnet als Prozentsatz des bereinigten EBIT im Verhältnis zum Umsatz, betrug 14,4% (Vorjahr: 13,3%). Das Segment Sensors erzielte eine bereinigte EBIT-Marge von 14,6% (Vorjahr: 13,0%), während Optronics 14,2% (Vorjahr: 14,2%) erreichte. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr in absoluten Zahlen und prozentual ist hauptsächlich auf ein verbessertes Bruttoergebnis zurückzuführen, das teilweise durch höhere Vertriebskosten, höhere Verwaltungskosten sowie geringere Einmaleffekte im Geschäftsjahr ausgeglichen wurde.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz verbesserte sich um 51,1 MEUR auf 254,9 MEUR (Vorjahr: 203,8 MEUR) aufgrund von Verbesserungen bei der Projektabwicklung, die zu einer besseren Projektmenge führten, sowie aufgrund geringerer Effekte aus Kaufpreisallokationen und der Reduktion von Einmaleffekten. Die Vertriebskosten in Höhe von 84,8 MEUR (Vorjahr: 76,8 MEUR) umfassen hauptsächlich die Kostenstellenkosten für Vertrieb und Marketing sowie Aufwendungen für die Vertriebsunterstützung. Die Vertriebskosten sind im Geschäftsjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des Weiteren globalen Ausbaus der Vertriebsaktivitäten gestiegen. Die Verwaltungskosten in Höhe von -76,3 MEUR (Vorjahr: -68,8 MEUR) beinhalten personalbezogene Kosten der Verwaltung und andere Einmaleffekte. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Akquisition von Nexeya und den abgeschlossenen Ausbau der eigenständigen Funktionen zurückzuführen.

Die Bereinigungseffekte umfassen hauptsächlich die negativen Auswirkungen auf das Ergebnis aus den Kaufpreisallokationen in Höhe von -78,7 MEUR (Vorjahr: -93,1 MEUR). Das Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuern (EBIT) wurde weiterhin um Einmalaufwendungen für Transaktionskosten in Höhe von -0,5 MEUR, die im Vergleich zum Vorjahr (-1,0 MEUR) zurückgingen, Separierungsergebnisse in Höhe von 4,9 MEUR (Vorjahr: -7,1 MEUR) aufgrund des Abschlusses der Separierung von der Airbus-Gruppe sowie Effizienzprogramme in Höhe von -24,4 MEUR (Vorjahr: -24,7 MEUR), M&A-Projekte, Post-Merger-Integration und die strukturelle Entwicklung des Geschäfts des Konzerns bereinigt.

Das bereinigte EBITDA des Geschäftsjahres beträgt 215,6 MEUR (Vorjahr: 190,0 MEUR). Das Segment Sensors trug 162,5 MEUR (Vorjahr: 145,8 MEUR) bei, während 54,3 MEUR (Vorjahr: 44,1 MEUR) auf das Segment Optronics entfallen. Die planmäßigen Abschreibungen im Geschäftsjahr betragen 55,1 MEUR (Vorjahr: 44,9 MEUR) und wurden um -0,3 MEUR (Vorjahr: -2,6 MEUR) Abschreibungen von aktivierten Separierungskosten bereinigt.

Das Finanzergebnis belief sich auf -26,5 MEUR (Vorjahr: -86,8 MEUR). Die Zinserträge im Geschäftsjahr in Höhe von 58,9 MEUR (Vorjahr: 14,9 MEUR) sind hauptsächlich auf die wiederkehrende erfolgswirksame Bewertung gemäß IFRS 9 in Höhe von 54,2 MEUR im Zusammenhang mit einem eingebetteten Derivat in der Vereinbarung zum Term Loan zurückzuführen. Die Zinserträge in der

Vergleichsperiode wurden durch einmalige Bewertungseffekte im Zusammenhang mit Änderungen der Darlehensbedingungen positiv beeinflusst (10,3 MEUR). Darüber hinaus wurden Zinserträge in Höhe von 3,6 MEUR (Vorjahr: 1,3 MEUR) aus den Erträgen des Planvermögens erzielt.

Die Zinserträge werden durch Zinsaufwendungen in Höhe von -83,5 MEUR (Vorjahr: -96,4 MEUR) mehr als ausgeglichen, die durch Zinsaufwendungen für Gesellschafterdarlehen in Höhe von -21,4 MEUR (Vorjahr: -25,6 MEUR) und für sonstige bestehende Bankkredite in Höhe von -37,0 MEUR (Vorjahr: -34,2 MEUR) getrieben werden. Die Kosten für die Zinsabsicherung beliefen sich im Berichtszeitraum auf -3,4 MEUR (Vorjahr: -6,7 MEUR). Ebenso sind Beträge aus der Aufzinsung von Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen in Höhe von -8,6 MEUR (Vorjahr: -6,8 MEUR) im Zinsaufwand enthalten. Aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 werden erstmals -9,8 MEUR (Vorjahr: 0 EUR) Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen. Im Vorjahr führte der Neubewertungseffekt aus der Bewertung des eingebetteten Derivats in der Darlehensvereinbarung zu einem Zinsaufwand von -22,2 MEUR.

Im Geschäftsjahr 2019 wurde ein Gewinn aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2,6 MEUR (Vorjahr: -3,1 MEUR) im Finanzergebnis ausgewiesen.

Ein Aufwand von -27,4 MEUR (Vorjahr: 5,2 MEUR) wurde im Geschäftsjahr unter den Ertragsteuern ausgewiesen. Darin enthalten sind ein laufender Ertragsteueraufwand in Höhe von -8,8 MEUR (Vorjahr: -8,0 MEUR) und ein Effekt aus latenten Steueraufwendungen in Höhe von -18,6 MEUR (Vorjahr: 13,2 MEUR). Der latente Steueraufwand des laufenden Jahres steht im Zusammenhang mit der Veränderung von temporären Differenzen in Höhe von -10,8 MEUR und der Nutzung von latenten Steueransprüchen für steuerliche Verlustvorträge in Höhe von -7,8 MEUR.

Im Geschäftsjahr wurde ein Konzernjahresüberschuss nach Steuern in Höhe von 8,2 MEUR (Vorjahr: -59,9 MEUR) erzielt, davon entfallen 5,9 MEUR (Vorjahr: -60,6 MEUR) auf die Eigentümer des Mutterunternehmens und 2,3 MEUR (Vorjahr: 0,7 MEUR) auf nicht beherrschende Anteile.

Die Geschäftsführung bewertete die wirtschaftliche Leistung und die finanzielle Lage insgesamt positiv. Aufgrund des zeitweise herausfordernden Umfelds wurden die ehrgeizigen Ziele sowohl beim Umsatz als auch beim Auftragseingang nicht erreicht. Die unterdurchschnittliche Leistung bei Auftragseingang und Umsatz ist hauptsächlich auf die Verschiebung von deutschen Beschaffungsvorhaben zurückzuführen. Aufgrund der konsequenten Umsetzung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung hat der bereinigte EBIT die Erwartungen voll erfüllt.



III PROGNOSEBERICHT



1 ENTWICKLUNG DER GESAMT- WIRTSCHAFTLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN

Der Internationale Währungsfonds erwartet, dass die globale Wirtschaft in 2019 um 2,9% wächst - dem langsamsten Wachstumstempo seit der globalen Finanzkrise - und 2020 um 3,3%. Beide Werte entsprechen einer Herabstufung um 0,1 Prozentpunkte gegenüber der Schätzung von Oktober 2019 (Quelle: World Economic Outlook (WEO), Januar 2020).

Für den Euroraum geht der IWF im Vergleich zu vorhergehenden Jahren von einem deutlich schwächeren Wachstum von durchschnittlich 1,3% aus. Dies ist vor allem auf einen weit verbreiteten Rückgang der Industrieproduktion aufgrund einer schwächeren Auslandsnachfrage die stärkeren globalen Folgen von Handelsspannungen und die zunehmende Unsicherheit in Bezug auf Vertrauen und Investitionen zurückzuführen. Darüber hinaus zeigte die spürbare Abschwächung der weltweiten Automobilproduktion erhebliche Auswirkungen insbesondere auf Deutschland.

In 2021 erwartet der IWF, dass sich die Konjunktur im Euroraum nur moderat belebt und um 1,4% wächst, was einer Herabstufung um 0,1 Prozentpunkten im Gegensatz zur letzten Prognose entspricht. Das Wachstum soll vor allem von einer ansteigenden Auslandsnachfrage und rückläufigen vorübergehenden Faktoren wie neuen Abgasnormen für die deutsche Automobilproduktion getrieben werden.

Nach Angaben des IWF wird die globale Wirtschaft in 2020 trotz einiger früher Stabilisierungszeichen weiter mit Schwierigkeiten konfrontiert sein. Eine Verschärfung von sozialen Unruhen in vielen Ländern, zunehmende wetterbedingte Naturkatastrophen, eine eskalierende Handelspolitik

und verschärfte geopolitische Spannungen (insbesondere zwischen den USA und dem Iran, aber auch der Wettbewerb zwischen den USA und China, die Spannungen am Golf, die europäische Fragmentierung, Spannungen in Südasien und die lateinamerikanische Politikkrise (Quelle: BlackRock Investment Institute Geopolitical Risk Dashboard, Oktober 2019) sowie das Risiko von schweren Cyberangriffen auf geschäftskritische Infrastrukturen und wichtige Wahlen könnten Lieferketten weiter stören, zusätzliche Handelsbarrieren schaffen, das Vertrauen der Investoren beeinträchtigen und damit zukünftiges Wachstum gefährden.

Am 31. Januar 2020 hat Großbritannien den Brexit-Vertrag abgeschlossen und die EU verlassen. Wir erwarten aufgrund der Übergangszeit bis zum 31. Dezember 2020 keine wesentlichen negativen Auswirkungen des Brexits auf HENSOLDT für das Jahr 2020. Doch auch nach dem 31. Januar 2020 bleibt die Unsicherheit über die Folgen des Brexit nicht nur für den HENSOLDT-Konzern, sondern für alle Branchen in Deutschland, der EU und weltweit hoch, insbesondere in Abhängigkeit davon, ob es der EU und Großbritannien gelingt, ein Handelsabkommen zu verhandeln oder nicht.

Die prognostizierte Wachstumsbelebung des IWF beruht auf einem günstigen weltpolitischen Umfeld, das die moderate Neigung der Zentralbanken und den Aufbau politischer Impulse in China weiter fördert und gleichzeitig eine Verschlechterung der Risikostimmung verhindert, die finanzielle Schwachstellen aufdecken würde, die über Jahre niedriger Zinsen entstanden sind. Mögliche Auswirkungen durch das COVID-19 Virus (Coronavirus) sind hierbei nicht berücksichtigt.

2 ENTWICKLUNG IN DER VERTEIDIGUNGS- UND SICHERHEITSBRANCHE

Der deutsche Verteidigungshaushalt beläuft sich im Jahr 2020 auf 45,1 Milliarden Euro. Gegenüber 2019 steigt der Haushalt um 1,8 Milliarden Euro, was 4,2% entspricht. Für die Rüstungsausgaben sind 16,6 Milliarden Euro vorgesehen. Damit wird Deutschland voraussichtlich 1,42% des BIP für die Verteidigung aufwenden.

Die deutsche Regierung erklärte gegenüber der NATO die Verfolgung eines zweistufigen Ansatzes, um das Zwei-Prozent-Ziel zu erreichen. Bis 2024 sollen für Verteidigung 1,5% des BIP und bis 2031 2,0% des BIP ausgegeben werden. Bundesverteidigungsministerin Annegret Kramp-Karrenbauer bekräftigte die Verpflichtung Deutschlands, auf das Zwei-Prozent-Ziel hinzuwirken, und erläuterte, dass der zweistufige Ansatz mit dem NATO-Planungsprozess und dem Leistungsprofil der Bundeswehr verknüpft ist, die beide auf das Jahr 2031 hinarbeiten, um dieses Ziel zu erreichen.

Deutschland wird die EU-Ratspräsidentschaft in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 übernehmen. Mit Blick auf die europäische Verteidigung und Sicherheit will Ministerin Kramp-Karrenbauer die europäische Zusammenarbeit durch die Einigung auf eine Strategie für die gemeinsame europäische Verteidigungs- und Sicherheitspolitik stärken.

In Bezug auf Großbritannien und den Brexit bestätigte Deutschland die weitere Integration Großbritanniens in die europäische Sicherheitsarchitektur und schlug daher die dauerhafte Einrichtung eines E3-Formats mit Frankreich, Großbritannien und Deutschland vor.

In Frankreich werden weiterhin die Verteidigungsausgaben gemäß Militärplanungsgesetz für 2019-2025 erhöht. Das Gesetz legt fest, den Verteidigungshaushalt bis 2022 um 1,7 Milliarden Euro pro Jahr und von 2022-2025 um 3 Milliarden Euro pro Jahr zu erhöhen, um das Zwei-Prozent-Ziel der NATO bis 2025 zu erreichen. Im Jahr 2020 beträgt

der französische Verteidigungshaushalt 37,5 Milliarden Euro, was einer Steigerung von 4,5% gegenüber 2019 entspricht.

Die britische Regierung kündigte an, dass die Verteidigungsausgaben in Großbritannien um 2,2 Milliarden britische Pfund auf fast 41 Milliarden britische Pfund im Jahr 2020 steigen werden. Im Jahr 2019 betrug das Budget 38,8 Milliarden britische Pfund. Damit wird Großbritannien voraussichtlich im neunten Jahr in Folge das Zwei-Prozent-Ziel der NATO erfüllen. Die Regierung hob die Bedeutung der britischen Militärbündnisse hervor und unterstrich die Verpflichtung, die Verteidigungsausgaben über 2,1% des BIP zu halten.

Besonders starke Steigerungen der Verteidigungsausgaben sind in den osteuropäischen Ländern zu beobachten, was auf die größere Unsicherheit seit Beginn des Konflikts in der Ostukraine zurückzuführen ist. Nahezu alle Länder im Osten und Südosten Europas sowie des Baltikums zielen daher darauf ab, das in Wales gesteckte Ziel einzuhalten und den Schutz der Ostgrenze der NATO und des Luftraums über dem Baltikum abzusichern. Hier hat sich der Trend, Verteidigungsausgaben als Folge der globalen Banken- und Finanzkrise zu kürzen, nach der Annexion der Halbinsel Krim durch Russland umgekehrt.

Darüber hinaus wird nach wie vor ein weiteres Wachstum in der APAC-Region und den BRIC-Ländern erwartet. Jedoch sind Russland und China ein wesentlicher Teil dieser Märkte, zu denen der HENSOLDT-Konzern mit seinen Produkten nicht oder nur sehr schwer Zugang hat.

Das Exportumfeld für Verteidigungs- und Sicherheitsgüter, insbesondere in nicht-europäische Kundenländer, unterliegt momentan einer restriktiven Genehmigungs politik für Ausfuhr nach dem Kriegswaffenkontrollgesetz und dem Außenwirtschaftsgesetz. Für HENSOLDT bleibt die Situation bezüglich der Exporte in Drittländer trotz fallweiser Ausnahmen kritisch.

3 PROGNOSE

In der operativen Planung des HENSOLDT-Konzerns geht die Geschäftsführung von einem signifikanten Umsatzwachstum für das Jahr 2020 aus. Darüber hinaus erwartet das Management auf der Grundlage der aktuellen Entwicklung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie einen signifikanten Anstieg des Auftragseingangs für 2020. Diese Volumina hängen in hohem Maße von der Zuverlässigkeit und Stabilität der politischen Rahmenbedingungen ab.

Für 2020 wird ein erheblich steigendes bereinigtes EBIT erwartet, wobei von zurückgehenden Ergebniseffekten innerhalb der Bereinigungspositionen Kaufpreisallokation und Separierungskosten ausgegangen wird.

Diese Erwartung berücksichtigt nicht die wesentlichen Einflüsse auf die Bereinigungspositionen aus der Anfang Oktober des Geschäftsjahres erfolgten Akquisition der Nexeya Gruppe. Diese Einflüsse, sowie Einflüsse weiterer für 2020 geplanter Maßnahmen, einschließlich Akquisitionen, können zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht mit hinreichender Verlässlichkeit abgeschätzt werden.

Die Prognose hängt stark von den im Chancen- und Risikobericht genannten Gegebenheiten ab und basiert neben den oben dargestellten makroökonomischen Entwicklungen auf dem mehrjährigen Geschäftsplan des Konzerns. Dieser prognostiziert einen US-Dollar-Kurs von 1,20 USD/1,00 EUR (basierend auf den Prognosen von Bloomberg / Thomson Reuters) und eine Inflationsrate

von 2% für die Planperiode. Darüber hinaus wird ein Anstieg der Personalkosten von 3% in Deutschland und 2% in Frankreich und Großbritannien prognostiziert.

Der HENSOLDT-Konzern plant für die Jahre 2020 bis 2022 einen Umsatz und Auftragseingang in unwesentlicher Höhe, der auf Endkunden und Geschäftskunden aus Großbritannien entfällt. Daher erwartet die Gruppe derzeit, dass das Auslaufen der Übergangszeit nach dem Brexit am 31. Dezember 2020 unabhängig davon, ob die EU und Großbritannien ein Handelsabkommen abschließen, zu diesem Zeitpunkt nur marginale Auswirkungen auf die laufenden und künftigen Geschäfte in der Planungsperiode haben wird. Dennoch sollten zusätzliche Belastungen durch Zölle und Mehrwertsteuer sowie umfangreiche administrative Herausforderungen sowohl aus der Sicht der Mehrwertsteuer als auch der Einkommensteuer nicht außer Acht gelassen werden.

Die derzeitigen geopolitischen Rahmenbedingungen, insbesondere der Jemen-Konflikt, die sicherheitspolitische Lage in der Türkei und die Affäre rund um den Journalisten Jamal Khashoggi führten zu einem Rückgang der durch die Bundesregierung erteilten Genehmigungen für Rüstungsgüter und im Falle von Saudi-Arabien zu einem teilweisen Exportstopp durch die deutsche Bundesregierung. Die HENSOLDT-Gruppe hat deshalb die im Zeitraum der operativen Planung erwarteten Projekte, die zu Lieferungen in diese Länder geführt hätten, sehr konservativ berücksichtigt.

IV CHANCEN- UND RISIKOBERICHT



1 RISIKOBERICHT

Grundprinzipien des HENSOLDT-Risikomanagements

Das Agieren innerhalb eines stark regulierten Marktes stellt für ein Unternehmen sowohl Risiken als auch Chancen dar. Bei der HENSOLDT-Gruppe wurden Mechanismen und Systeme implementiert, die eine frühzeitige Erkennung dieser Risiken ermöglichen. Eine frühzeitige Erkennung ist Grundlage für die rechtzeitige Einleitung von angemessenen Gegenmaßnahmen. Selbiges gilt auch für das Management sich bietender Chancen.

Für das Management von HENSOLDT sind Risiken und Chancen ein wichtiger Faktor im Rahmen von Entscheidungsprozessen. Daher wird das Risikomanagement nicht nur als notwendige Maßnahme betrachtet, potenziell negative Auswirkungen auf die Geschäftsziele durch mögliche zukünftige Ereignisse zu reduzieren, sondern auch einen möglichen Nutzen aus positiven Ereignissen zu maximieren.

Um ein transparentes Risiko- und Chancenmanagement zu unterstützen, identifiziert, verwaltet und berichtet die HENSOLDT-Gruppe Risiken und Chancen segment-spezifisch und differenziert zwischen den beiden Segmenten Sensors und Optronics.

Risikomanagementsystem

Das Risikomanagementsystem von HENSOLDT dient der Identifizierung und dem Management von Risiken und Chancen. Gültige Verfahren und Methoden werden auf der Ebene der HENSOLDT-Gruppe festgelegt und gelten für alle Einheiten des Konzerns gleichermaßen. Das HENSOLDT-Risikomanagement-Team

überwacht das HENSOLDT-Risikomanagementsystem, um einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess zu unterstützen und hat eine Konzernrichtlinie „Enterprise Risk Management (ERM)“ herausgegeben, die die Verantwortlichkeiten, Ziele und Prozesse des Risiko- und Chancenmanagements definiert.

Das HENSOLDT-Risikomanagementsystem ist ein wesentlicher Bestandteil der Systeme und Instrumente, die der HENSOLDT-Vorstand für eine wert- und erfolgsorientierte Unternehmensführung einsetzt. Der Risikomanagementprozess besteht aus folgenden Schritten: Aufbau bzw. Überarbeitung der gesamten HENSOLDT-Organisation, Treffen von Annahmen und Ziele, Identifizierung von Risiken und Chancen, Bewertung der Auswirkungen dieser identifizierten Risiken und Chancen, Reaktion in Form der Umsetzung geeigneter Maßnahmen, Kontrolle der Wirksamkeit dieser Reaktionsmaßnahmen und regelmäßige Erstellung von Risikomanagement-Berichten. Zur Unterstützung dieser Aktivitäten wird eine spezielle Risikomanagement-Software eingesetzt.

Für die vierteljährliche Identifizierung und Bewertung von Risiken müssen die verschiedenen Einheiten und Abteilungen der Gruppe vordefinierte Verfahren, die auf dieser Risikomanagementsoftware basieren, befolgen. Zusätzlich zu diesen Verfahren hat der ERM-Beauftragte das Recht, Interviews mit den Abteilungen und rechtlichen Einheiten durchzuführen, wenn dies für notwendig erachtet wird.

Für die Bewertung von Risiken und Chancen auf Konzernebene verwendet HENSOLDT eine vordefinierte Bewertungsmatrix, die die folgenden Wahrscheinlichkeits- und Auswirkungsstufen umfasst.

Wahrscheinlichkeit [%]	Min	Max	Risikomatrix (S. 36)
Sehr unwahrscheinlich	0,00%	4,99%	Gering
Unwahrscheinlich	5,00%	24,99%	Gering
Möglich	25,00%	49,99%	Mittel
Wahrscheinlich	50,00%	74,99%	Hoch
Sehr wahrscheinlich	75,00%	100,00%	Hoch

AUSWIRKUNGEN AUF GRUPPENEbene [MEUR]	Min	Max	Risikomatrix (S. 36)
Niedrig	0,000	0,998	Gering
Mittel	1,000	1,980	Mittel
Hoch	2,000	4,998	Hoch
Sehr hoch	5,000	9,980	Hoch
Kritisch	10,000	200,000	Kritisch

Auf Gruppenebene hat HENSOLDT 200 MEUR als Basis für die Folgenabschätzung von Risiken definiert, während für die Folgenabschätzung von (operativen) Risiken auf Projektebene das jeweilige Gesamtprojektvolumen bzw. -budget diese Grundlage festsetzt.

Im Anschluss an die Bewertung der Risiko- und Chancen definiert der jeweilige Verantwortliche entsprechende Gegenmaßnahmen bzw. Maßnahmen zur Unterstützung der Realisierung von Chancen. Das HENSOLDT-Risikomanagementsystem bietet dazu vier Reaktionsstrategien sowohl für Risiken als auch für Chancen. Im Zusammenhang mit dem Risikomanagement sind diese Strategien die Vermeidung des Risikos, die Übertragung der Risiken auf Dritte wie z.B. Versicherer, die Minderung des Risikos und die Akzeptanz des Risikos. Dementsprechend sind die Strategien für das Opportunitätsmanagement die Nutzung der Chance, zweitens die Zuweisung der Chance an Parteien oder Stellen, die diese Chance eher realisieren können, drittens die Erhöhung der Eintrittswahrscheinlichkeit einer Chance und/oder des realisierbaren Nutzens der Chance und viertens die Akzeptanz der Tatsache, dass die Chance nicht realisiert werden kann.

Die Gesamtverantwortung für das Risikomanagementsystem unterliegt dem Leiter der Abteilung Interne Revision, Risikomanagement & IKS. Für die Risikoberichterstattung sind die Leiter der Zentralabteilungen der HENSOLDT-Gruppe und die ERM-Ansprechpartner in jeder Einheit verantwortlich, um ihr Risikoportfolio dem ERM-Beauftragten auf Gruppenebene rechtzeitig für die vierteljährliche Risikoberichterstattung zur Verfügung zu stellen. Zudem müssen

Risikoinformationen in Bezug auf Gesundheit und Sicherheit (EHS) von den Standortleitern ebenfalls rechtzeitig zur Berichterstattung vorgelegt werden. Der ERM-Beauftragte bereitet den vierteljährlichen ERM-Bericht für das Finance Board, den Vorstand und den Aufsichtsrat vor, indem er die erhaltenen Informationen konsolidiert. Für operative Risiken und falls die Eintrittswahrscheinlichkeit unter 50% liegt, werden Risikozuschläge berechnet. Falls die Eintrittswahrscheinlichkeit über 50% liegt, werden die Werte dieser Risiken kostenseitig voll abgebildet, jedoch für die Zwecke der Risikoberichterstattung nicht gewichtet. Diese Risiken über 50% werden jedoch zu Überwachungszwecken in die bestehende Risikoberichterstattung aufgenommen.

Rechnungslegungsbezogene interne Kontrollen und Risikomanagement

Zu den Risiken im Zusammenhang mit dem Konzernrechnungswesen gehört unter anderem die unvollständige, ungültige oder ungenaue Verarbeitung von Finanzdaten, die zu falschen Angaben in der Finanzberichterstattung führt. Um diese Risiken zu mindern, hat das Management von HENSOLDT eine Reihe von Maßnahmen und Kontrollen eingeführt. Diese sind Teil des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung, das regelmäßig überwacht wird und einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess unterliegt. Die wesentlichen Kontrollen für die Finanzberichterstattung sind vielfältig, um die verschiedenen Risiken im Zusammenhang mit dem Konzernrechnungswesen wirksam abzudecken.

Zur Festlegung verbindlicher Richtlinien und interner Vorschriften im Zusammenhang mit der Erstellung der monat-

lichen, vierteljährlichen und jährlichen Finanzberichte gibt es entsprechende Buchhaltungsrichtlinien und Handbücher, die von allen Mitarbeitern, die an den Buchhaltungs- und Abschlussprozessen beteiligt sind, eingehalten werden müssen. Darüber hinaus verwendet jede rechtliche Einheit einen einheitlichen Konzernkontenplan.

Für die Erstellung der Finanzberichterstattung hat HENSOLDT detaillierte Anweisungen kommuniziert, wie und wann Berichtspakete erstellt und eingereicht werden müssen, um eine einheitliche Qualität über alle Berichtseinheiten hinweg zu gewährleisten. Für die Erstellung und Prüfung dieser Berichtspakete sind unterschiedliche Personen zuständig, um eine angemessene Aufgabentrennung zu unterstützen.

Eine derartige Aufgabentrennung wird auch innerhalb der Buchhaltung und ihrer verschiedenen Funktionen gelebt. Hier erfolgt beispielsweise eine Trennung der Stammdatenpflege von der Transaktionsverarbeitung anhand eines Vier-Augen-Prinzips. Darüber hinaus führen die Mitarbeiter der Buchhaltung regelmäßig eine Abstimmung der wichtigsten Hauptbuchkonten mit den entsprechenden Nebenbuchkonten durch, um die Richtigkeit der Finanzdaten zu gewährleisten.

Das HENSOLDT-Management hat Verfahren für eine monatliche Überprüfung der Finanzzahlen auf der Grundlage vordefinierter Leistungskennzahlen wie Auftragsbestand, Auftragseingang, bereinigtes EBIT und Umsatz installiert und stellt eine Abstimmung der Ist- mit den Plandaten sicher.

Externe Wirtschaftsprüfer prüfen die Finanzberichterstattung der HENSOLDT-Gruppe zum Jahresende. Diese Prüfung wird gemäß den bestehenden und relevanten Vorschriften und Rechnungslegungsstandards durchgeführt. Darüber hinaus wird jeder Jahresabschluss von der Geschäftsführung geprüft und unterzeichnet, sowie dem Aufsichtsrat der HENSOLDT-Gruppe vorgelegt.

Die IT-Anwendungen und Tools, die für die Erstellung des Jahresabschlusses verwendet werden, sowie die zugrundeliegende Infrastruktur, sind gegen unbefugten Zugriff, unbefugte Systemveränderungen und Datenverlust gesichert.

Risiken

Um die Identifizierung und das Management von Risiken und Chancen zu unterstützen, hat die HENSOLDT-Gruppe

Risikogruppen und Risikokategorien definiert. Bei den Risikogruppen handelt es sich um operative und funktionale Risiken, wobei letztere die beiden Untergruppen der Risiken in Bezug auf Strategie & Planung und Compliance-Risiken umfassen. Diese Kategorisierung von Risiken und Chancen wird in gleicher Weise für die beiden Segmente Sensors und Optronics angewendet.

Unter funktionalen Risiken der HENSOLDT-Gruppe sind alle Risiken zusammengefasst, die nicht direkt mit einem Projekt in Zusammenhang stehen. Die Risikokategorien innerhalb der Gruppe der funktionalen Risiken, wie beispielsweise strategische Risiken und Compliance-Risiken, sind unabhängig von den jeweiligen operativen Aktivitäten der HENSOLDT Gruppe.

Operative Risiken resultieren aus operativen Tätigkeiten insbesondere im Rahmen des Projektgeschäfts der HENSOLDT Gruppe. Die HENSOLDT Gruppe hat weitere Unterkategorien von operativen Risiken definiert; diese operativen Risiken sind projektspezifisch.

OPERATIVE RISIKEN UND CHANCEN

Konstruktion/Technologie

HR

Informations-Management/Sicherheit

Legal

Arbeitsqualität

Beschaffung

IP Rechte

Produktion/Produktisiko

Vertrieb/ Offsetverpflichtungen

FUNKTIONALE RISIKEN UND CHANCEN

Strategische Risiken und Chancen

- Strategie (incl. Brexit)
- M&A
- Controlling

Compliance-Risiken und -Chancen

- Compliance/Korruption
- Datenschutz
- Exportkontrolle
- Gesundheitsschutz, Sicherheit, Umwelt

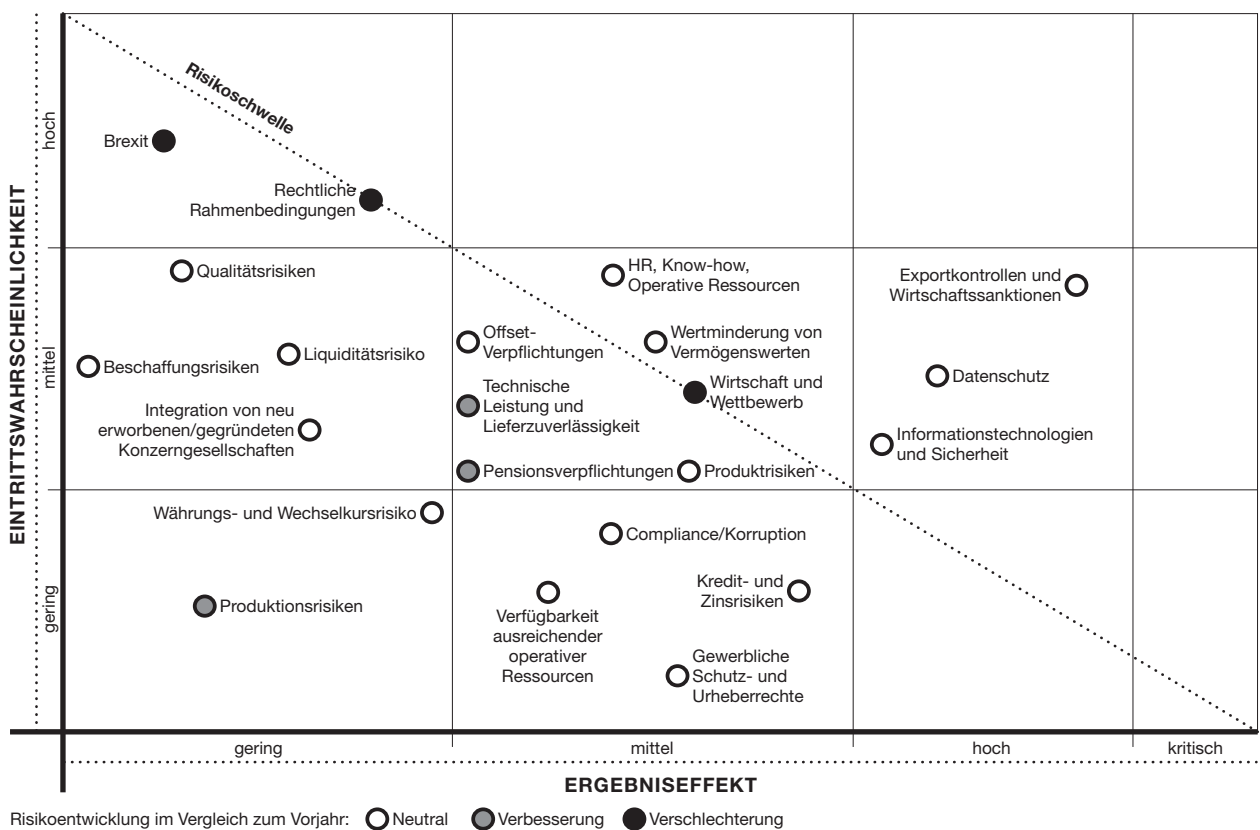
FINANZIELLE RISIKEN UND CHANCEN

- Währungs- und Wechselkursrisiken
- Kredit- und Zinsrisiken
- Liquiditätsrisiken
- Wertminderung von Vermögenswerten
- Steuern

Da Risiken und Chancen sowohl funktional als auch operativ sein können, ist die HENSOLDT-Gruppe nicht immer in der Lage, sie einer Risikogruppe zuzuordnen. Risiken oder Chancen, die als funktional identifiziert wurden, können auch für bestimmte Projekte relevant sein und müssen daher in Bezug auf diese Projekte bewertet und einkalkuliert werden. Dies ist beispielsweise durch die Umsetzung von Maßnahmen auf operativer Ebene möglich. Umgekehrt können operative Risiken eine Bewertung und Steuerung auf Segment-, Unternehmens- oder sogar Konzernebene erfordern. Aus diesem Grund, und um eine Doppelung der Risiken zu vermeiden, verwendet das Management sowohl für funktionale als auch für operative Risiken die oben beschriebenen Verfahren des Risikomanagementsystems der HENSOLDT-Gruppe.

Funktionale Risiken

Die funktionalen Risiken umfassen sowohl Risiken in Bezug auf Strategie und Planung, als auch Compliance-Risiken. Im Rahmen der Teilkonzernstrategie und -planung werden alle Risiken abgedeckt, die sich auf die strategischen Ziele des HENSOLDT-Konzerns auswirken, wie z.B. Reputations- und Markenrisiken oder Risiken, die sich aus Veränderungen und Entwicklungen des Marktes beziehungsweise der Branche ergeben. Die Märkte, in denen HENSOLDT tätig ist, sind stark reguliert, was Compliance-Risiken hervorruft.



Risiken im Zusammenhang mit Strategie und Planung

Für beide Segmente können Risiken, die sich aus dem globalen Wirtschaftszyklus ergeben, nicht dauerhaft abgewendet werden. Eine Änderung des rechtlichen, regulatorischen oder wirtschaftlichen Umfelds könnte den Umsatz und Gewinn der Segmente und damit den der gesamten HENSOLDT-Gruppe beeinflussen. Internationale Konflikte und politische Entwicklungen auf der ganzen Welt beeinflussen den internationalen Vertrieb und die Lieferketten von HENSOLDT rufen mehr Komplexität hervor und schaffen zusätzlichen Barrieren.

Durch die Globalisierung sowie die zunehmende Wettbewerbsintensität erhöhen sich Marktrisiken. Auch geopolitische Entwicklungen tragen in erheblichem Maße zu den Marktrisiken für HENSOLDT bei. So kann es zu Schwankungen von Preisen, Absatzmengen und Margen kommen. Um die negativen Folgen solcher neuen Umstände zu antizipieren und abzuschwächen, wurde das Programm „HENSOLDT GO!“ initiiert. Es konzentriert sich auf fünf langfristige, strategische Grundgedanken: „Innovative Produkte und Lösungen anbieten“, „Die Bandbreite der Zielmärkte erweitern“, „Kundennähe erhöhen“, „Eine stärkere Unternehmenskultur etablieren“ und

„Betriebliche Effizienz steigern“. Zu den Verbesserungsmaßnahmen dieses Programms gehören die Stärkung des Vertriebsnetzes, der Ausbau des globalen Partnernetzwerks, Effizienzsteigerungen und Optimierung, eine marktorientierte Erweiterung des Produktportfolios und die Überprüfung der Effizienz in den Supportfunktionen wie Personal, Finanzen und Kommunikation.

Innovation und technischer Fortschritt in der Branche sind für die Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen von grundlegender Bedeutung. Die HENSOLDT-Gruppe betrachtet daher Forschung und Entwicklung als grundlegend für ihre Geschäfts- und Marktchancen und finanziert diesen Bereich in erheblichem Maße. Durch den Ausbau des Servicegeschäfts können zusätzliche Absatzpotenziale im Rahmen der operativen Projektabwicklung realisiert werden.

Obwohl der HENSOLDT-Konzern ein führender Technologieanbieter für militärische und zivile Anwendungen ist, der in den letzten Jahren stark an Größe und Know-how zugenommen hat, ist er ständig mit Wettbewerbsrisiken konfrontiert. In Deutschland, seinem Schlüsselmarkt, muss HENSOLDT um Aufträge mit einer Reihe internationaler Wettbewerber zu rein marktorientierten Bedingungen konkurrieren, was bei Beschaffungen auf den Heimatmärkten bestimmter Wettbewerber nicht immer der Fall ist und daher zu Wettbewerbs Herausforderungen für HENSOLDT führen kann. Während die kleinen und mittleren Wettbewerber in der Regel auf bestimmte Marktnischen spezialisiert sind, konkurriert HENSOLDT auch mit großen Rüstungsunternehmen, die möglicherweise über mehr Ressourcen verfügen und daher gegebenenfalls besser in der Lage sind, neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, sowie Größenvorteile zu nutzen. Hinzu kommt, dass Wettbewerber durch nationale Förderprogramme und politische Unterstützung Wettbewerbsvorteile erlangen könnten.

Diesen Risiken kann durch anorganisches Wachstum innerhalb der Grenzen des Wettbewerbsrechts begegnet werden. Das Management von HENSOLDT evaluiert laufend, ob - und wenn ja, wie - die Übernahme von führenden Technologieanbietern oder auch von Wettbewerbern einen positiven Beitrag zur Bewältigung dieser Wettbewerbsrisiken leisten kann. Eine solche Akquisition und Integration von Organisationen in die bestehende HENSOLDT-Struktur führt jedoch zu zusätzlichen Risiken, die angemessen gehandhabt werden müssen.

Das Ende der Übergangsphase im Rahmen des Brexit am 31. Dezember 2020 ohne ein ratifiziertes Handelsabkommen mit der EU würde für die HENSOLDT-Gruppe eine erhöhte Belastung durch Zölle und Mehrwertsteuer verursachen. Darüber hinaus würden sowohl aus der Sicht der Mehrwertsteuer als auch der Einkommenssteuer umfangreiche administrative Herausforderungen entstehen. Bei HENSOLDT wurden bereits vorbereitende Maßnahmen auf der Grundlage einer Risikobewertung getroffen - soweit dies möglich ist -, um für alle Eventualitäten vorbereitet zu sein. Die Unsicherheit über die Folgen des Brexit-Vertrags bleibt jedoch nicht nur für den HENSOLDT-Konzern, sondern für alle Branchen in Deutschland, der EU und weltweit nach wie vor groß. Allerdings wird von HENSOLDT auch für den Fall, dass es kein Handelsabkommen geben wird, nur eine marginale Auswirkung auf das aktuelle und zukünftige Geschäft erwartet.

Risiken im Zusammenhang mit Compliance

Die HENSOLDT-Gruppe unterliegt in allen Ländern, in denen sie tätig ist oder ihre Produkte verkauft, einer Reihe von Compliance-Anforderungen. In Anbetracht der Branche und der Märkte, in denen HENSOLDT tätig ist, hat HENSOLDT folgende wesentliche Risikobereiche festgelegt: Korruption, Datenschutz, Exportkontrollen, Wirtschaftssanktionen und Wettbewerbsrecht. Diese Themen werden zentral von der Compliance-Abteilung behandelt. Darüber hinaus sind alle Bereiche von HENSOLDT im Rahmen ihrer Arbeit für die Einhaltung der geltenden Gesetze und Vorschriften verantwortlich.

HENSOLDT hat in seiner Richtlinie „Standards of Business Conduct“ Standards für das Unternehmen und alle Mitarbeiter für die wichtigsten ethischen Fragen und Compliance-Themen herausgegeben. Alle Mitarbeiter erhalten regelmäßig Schulungen dazu. Um die Risiken weiter zu minimieren, führte HENSOLDT Prozesse für den Umgang mit Dritten (einschließlich Handelsvertretern), Geschenke und Einladungen sowie Mitgliedschaften und Spenden ein. Weitere Maßnahmen sind Verfahren zur Regulierung von Exportkontrollen und internationalen Sanktionen sowie eine Anti-Boycott-Richtlinie, die Verhalten verhindern soll, das zu illegalen Verstößen gegen Boykottmaßnahmen führen könnte.

Im Zusammenhang mit der aktuellen Compliance-Richtlinie sind die HENSOLDT-Mitarbeiter verpflichtet, alle Compliance-Verstöße unverzüglich ihren Vorgesetzten,

ihren Ansprechpartnern im HENSOLDT-Compliance-Team, dem Leiter der Compliance-Abteilung oder jedem anderen Mitarbeiter des HENSOLDT-Compliance-Teams zu melden. Darüber hinaus haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, Verstöße anonym an die „OpenLine“ (anonyme Telefon- und E-Mail-Hotline) zu melden.

Operative Risiken

Jedes Projekt hat eine Vielzahl inhärenter operativer Risiken. Gemäß den bestehenden HENSOLDT-Risikomanagementverfahren muss die Projektleitung für jedes Projekt eine Risikobewertung durchführen, bevor eine rechtsverbindliche Vereinbarung mit einem Partner oder Kunden getroffen werden kann.

Die HENSOLDT-Gruppe muss komplexe und langlaufende Projekte mit hohen technischen und volumenmäßigen Anforderungen verwalten. Aufgrund verschiedener Unsicherheiten bezüglich der Kalkulation, unerwarteter technischer Probleme oder unterschätzter Komplexität, die sich auf die Einhaltung der vereinbarten Liefertermine auswirken könnten, sind eine Reihe von Risiken zu berücksichtigen. Darüber hinaus kann die Nichterfüllung der Kompensationsverpflichtungen zu Strafen führen und sich negativ auf die Projektmargen auswirken. Durch den Einsatz von erfahrenen Mitarbeitern, technischem Know-how und professionellem Projekt-, Qualitäts- und Vertragsmanagement können diese Risiken zwar minimiert, aber nicht vollständig vermieden werden.

Für ein Unternehmen, welches vom Verkauf innovativer und komplexer technologischer Produkte an eine relativ kleine Anzahl von Kunden abhängig ist, hängt der Erfolg der beiden Segmente der HENSOLDT-Gruppe von der Fähigkeit ab, hoch qualifiziertes technisches Personal für beide Segmente sowie qualifizierte Vertriebsmitarbeiter und leistungsfähiges Management zu gewinnen und zu halten. Da es sich um ein wettbewerbsintensives Marktumfeld handelt, muss HENSOLDT seine Konkurrenten durch ein attraktiveres Arbeitsumfeld überbieten.

Da ein großer Teil des Geschäfts projektbezogen ist, erfordert dies eine laufende Anpassung der F&E- und Produktionskapazitäten des Unternehmens. Zu diesem Zweck nutzt HENSOLDT bestimmte Maßnahmen wie flexible Arbeitszeiten, Zeitarbeitskräfte und die Anpassung des Fertigungsnetzwerks an das Produktionsvolumen.

Die HENSOLDT-Gruppe hat eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um als attraktiver Arbeitgeber zu gelten. So bietet sie den Arbeitnehmern beispielsweise ein mobiles Arbeitsumfeld als Teil der Konzernvereinbarung für alle deutschen Standorte, Kinderbetreuung während der Schulferien oder ein Incentive-Programm auf der Basis von BONAGO-Mitarbeiterkarten an. In Zukunft rechnet HENSOLDT mit erhöhten Herausforderungen hinsichtlich dem Anwerben und der Bindung hochqualifizierter Mitarbeiter.

Im Bereich der operativen Qualität wird von der HENSOLDT-Gruppe verlangt, dass sie mit den höchsten Standards arbeitet. Aufgrund der komplexen und fortschrittlichen Beschaffenheit der Produkte gibt es technologische Herausforderungen, die sich im Zusammenhang mit der Entwicklung und Herstellung neuer Produkte ergeben. Um die hohen Qualitätsstandards für die Produkte aufrechtzuerhalten, hat die HENSOLDT-Gruppe eine Reihe von Qualitätssicherungsmaßnahmen eingeführt, wie z.B. einen verbesserten Kundenüberprüfungs- und Feedback-Prozess, einheitliche Qualitätsansprechpartner für „A-Teile“ und die Entwicklung gemeinsamer Lösungen mit Lieferanten. Weitere Maßnahmen in diesem Bereich sind die dynamische Stichprobenprüfung bei der Wareneingangskontrolle oder eine verbesserte Erstmusterprüfung für sogenannte „B-Teile“. Die Produktqualität hängt auch wesentlich von ordnungsgemäß funktionierenden Produktionsanlagen ab. Risiken im Zusammenhang mit der Produktion, wie z.B. der Ausfall von Produktionseinrichtungen oder eine Leistungsverminderung der Produktionsanlagen, werden durch einen stetigen Verbesserungsprozess für Produktions-„HotSpots“ sowie kontinuierlichen Verbesserungs-Workshops adressiert. Von diesen Maßnahmen wird erwartet, dass sie die Effektivität und Effizienz der Produktion erhöhen sowie die Produktionszeit und die Produktionskosten senken. Ein Mangel an Produktqualität trägt unter anderem wesentlich zum Risiko erhöhter Rückerstattungen an Kunden, aufgrund von Produkthaftungs- und Produktgarantievereinbarungen, bei.

Für beide Segmente gibt es im Rahmen der Beschaffung von Rohstoffen, Komponenten und anderen Modulen Risiken hinsichtlich Lieferausfällen oder -verzögerungen, Lieferengpässen, Qualitätsproblemen und Preiserhöhungen. Ein großer Mix aus verschiedenen Materialien bei geringen Mengen kennzeichnet die Lieferkette. Darüber hinaus werden diese Materialien auch in anderen Branchen

verwendet, weshalb der HENSOLDT-Konzern nur kleine Teile der Gesamtproduktion der Lieferanten einkauft. Der HENSOLDT-Konzern beschafft außerdem hochgradig kundenspezifische Produkte, die nur von wenigen Lieferanten oder sogar nur von einer einzigen Quelle erhältlich sind. Um diese Beschaffungsrisiken zu mindern, wurde eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet. Lieferanten werden frühzeitig in Projekte eingebunden, es werden bevorzugte Lieferanten festgelegt und zusätzlich werden Lieferanten auf Basis von fakten- und wettbewerbsorientierten Faktoren ausgewählt. Außerdem gibt es ein Managementsystem für Lieferantenbeziehungen.

Als Unternehmen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ist die HENSOLDT-Gruppe besonders anfällig für Angriffe im Bereich Cybersecurity, für die Beschädigung oder Störung seiner Computer- und Kommunikationssysteme sowie für die Veruntreuung oder Gefährdung seines geistigen Eigentums oder anderer vertraulicher (projektbezogener) Informationen, inklusive derer seiner Kunden. Um dieses Risiko zu mindern, wurden verschiedene Maßnahmen, einschließlich Sensibilisierungskampagnen und Schulungen für Mitarbeiter, eingeleitet. Darüber hinaus hat die HENSOLDT-Gruppe Cybersicherheitsmaßnahmen eingeführt, darunter ein spezielles Cybersicherheitsteam und ein entsprechendes Budget, Sicherheitsüberwachung, ein konzernweites Sicherheitsoperationsteam, Penetrationstests und regelmäßige interne IT-Audits.

Finanzielle Risiken

Im Rahmen der Sicherstellung der konzerninternen und externen Finanzierung ist der HENSOLDT-Konzern einer Reihe von finanziellen Risiken ausgesetzt. Dies sind vor allem Währungs- und Wechselkursrisiken, Zinsrisiken, Liquiditätsrisiken, Risiken im Zusammenhang mit Pensionsplänen und Risiken der Wertminderung von Vermögenswerten.

Finanzielle Risiken können negative Auswirkungen auf die Rentabilität, die Finanzlage und den Cashflow des HENSOLDT-Konzerns haben. Die Wahrscheinlichkeit des Auftretens und die möglichen Auswirkungen dieser Risiken und Chancen werden wie in der obigen Matrix dargestellt berücksichtigt.

Die Treasury-Abteilung ist verantwortlich für das Finanzierungs- und Liquiditätsmanagement des HENSOLDT-Konzerns und legt in dieser Funktion Rahmenbedingungen

in Form von Richtlinien fest. Dazu gehört in erster Linie die Sicherstellung der externen Konzernfinanzierung, die Koordination des Finanzierungsbedarfs innerhalb der Konzerneinheiten und die Überwachung der Einhaltung entsprechender interner und externer Anforderungen, wie z.B. die Einhaltung von Kreditvereinbarungen.

Währungs- und Wechselkursrisiken

Als weltweit tätiges Unternehmen hat die HENSOLDT-Gruppe mit Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Währungs- und Wechselkursschwankungen zu kämpfen. Während die Berichtswährung der Euro ist, wird aufgrund der globalen Geschäftstätigkeit ein Teil der Einnahmen in Fremdwährung ausgewiesen. Einige der konsolidierten Tochtergesellschaften berichten in Fremdwährung. Die Betriebsergebnisse werden daher von Wechselkursschwankungen beeinflusst, insbesondere vom Kurs des US-Dollar, des südafrikanischen Rands und des britischen Pfunds gegenüber dem Euro. Die aus Währungsschwankungen resultierenden Ertrags- und Kostenrisiken werden durch Käufe und Verkäufe in entsprechenden Fremdwährungen, sowie durch Devisentermingeschäfte begrenzt. Für jedes Wechselkursrisiko, das sich aus verschiedenen Kunden- oder Lieferantenverträgen ergibt, werden zentral Sicherungsgeschäfte abgeschlossen. Entsprechende Devisentermin- und Swapgeschäfte werden für die jeweiligen Konzerneinheiten mit Banken abgeschlossen.

Kredit- und Zinsrisiken

Zur Sicherung des Geldbedarfs der Geschäftstätigkeit setzt der HENSOLDT-Konzern zinssensitive Finanzinstrumente ein. Die mit diesen Instrumenten verbundenen Zinsrisiken werden durch entsprechende Zinssicherungsgeschäfte gemildert. Ziel des Zinsmanagements ist es, die Auswirkungen der Zinssätze auf die finanzielle Leistung sowie auf die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des HENSOLDT-Konzerns zu begrenzen. Der langfristige Konsortialkreditvertrag ist an die Einhaltung eines Financial Covenants gebunden. Im Falle eines Verstoßes sind die Finanzierungspartner berechtigt, den Konsortialkredit zu kündigen. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass der Covenant in absehbarer Zeit nicht vollständig eingehalten werden kann.

Liquiditätsrisiken

Die Liquidität des HENSOLDT-Konzerns ist abhängig von seiner Kreditwürdigkeit. Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko,

dass ein Unternehmen nicht in der Lage ist, kurzfristige finanzielle Anforderungen zu erfüllen. Dies geschieht in der Regel aufgrund der Unfähigkeit, ein Wertpapier oder einen Sachwert in liquide Mittel umzuwandeln, ohne dabei Kapital- und/oder Einkommensverluste zu erleiden. Risiken und Chancen im Zusammenhang mit der Liquidität entstehen im Zusammenhang mit möglichen Herabstufungen oder Hochstufungen der Kreditwürdigkeit durch die Rating-Agenturen. Um die Liquidität des HENSOLDT-Konzerns sicherzustellen, besitzt das Unternehmen die Möglichkeit, eine revolvingende Kreditfazilität in Anspruch zu nehmen. Zur Planung der erforderlichen Inanspruchnahme dieser Fazilität gibt es ein umfassendes Verfahren zur Planung des zukünftigen Liquiditätsbedarfs und damit zur angemessenen Deckung des damit verbundenen Risikos.

Risiken im Zusammenhang mit Pensionsplänen

Die HENSOLDT-Gruppe hat bestimmte Verpflichtungen in Bezug auf leistungsorientierte Pläne für ehemalige Mitarbeiter in Deutschland. Im Rahmen dieser Pläne ist HENSOLDT verpflichtet, bestimmte Renten-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen für die an den Plänen teilnehmenden Mitarbeiter sicherzustellen. Die Pläne werden zum Teil durch vertragliche Treuhandvereinbarungen („CTAs“) finanziert. Die Berechnung der erwarteten Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen basiert auf versicherungsmathematischen Schätzungen und demographischen und finanziellen Annahmen. Die HENSOLDT-Gruppe ist nur in Bezug auf den arbeitnehmerfinanzierten Teil der Pensionspläne verpflichtet, die CTAs zu dotieren. Die HENSOLDT-Gruppe erwartet, dass sie in Zukunft erhebliche Dotierungsbeiträge leisten wird, insbesondere, wenn sich der Finanzierungsstatus der CTAs aufgrund der Entwicklung des Treuhandvermögens oder der festgelegten Leistungsverpflichtungen verschlechtert. Der Finanzierungsstatus bestehender Pensionspläne könnte sowohl

durch eine Änderung versicherungsmathematischer Annahmen, einschließlich des Abzinsungssatzes, als auch durch Veränderungen an den Finanzmärkten oder eine Änderung in der Zusammensetzung des investierten Vermögens beeinflusst werden. In Abhängigkeit von Änderungen dieser Parameter ergeben sich Chancen und Risiken.

Risiken der Wertminderung von Vermögenswerten

Die Buchwerte der einzelnen Vermögenswerte sind Risiken ausgesetzt, die mit den sich ändernden Markt- und Geschäftsbedingungen und damit auch mit Änderungen der Marktwerte zusammenhängen. Notwendige Wertminderungen könnten einen erheblichen negativen, nicht zahlungswirksamen Einfluss auf die Erträge haben und die Bilanzkennzahlen beeinflussen. Die immateriellen Vermögenswerte des HENSOLDT-Konzerns bestehen hauptsächlich aus Technologie, Kundenbeziehungen, Auftragsbestand, der Marke und aktivierten Entwicklungskosten. Gemäß den internationalen Finanzberichterstattungsstandards, wie sie in der EU gelten („IFRS“), ist der HENSOLDT-Konzern verpflichtet, den verbuchten Firmenwert und die immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Lebensdauer, wie z.B. die Marke, jährlich zu überprüfen und die Buchwerte anderer immaterieller Vermögenswerte zu bewerten, wenn Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen. Alle relevanten Risiken wurden bei der Erstellung des Konzernabschlusses bewertet und entsprechend berücksichtigt.

Allgemeine Risikobewertung

Der HENSOLDT-Konzern ist sich keines einzelnen oder aggregierten Risikos bewusst, welches die Kontinuität seiner Geschäftstätigkeit gefährden könnte. Die Geschäftsführung bewertet die Gesamtrisikosituation der HENSOLDT-Gruppe als unverändert gegenüber dem Vorjahr.



2 CHANCEN-BERICHT

Chancen

Entsprechend seiner Risikokategorisierung hat der HENSOLDT-Konzern dieselben Gruppen und Kategorien für die Identifizierung und das Management von Chancen für die Segmente Sensors und Optronics definiert. Der HENSOLDT-Konzern hat im Folgenden alle einzelnen berichteten Chancen zusammengefasst.

Funktionale Chancen

Die Geschäftspolitik ist darauf ausgerichtet, eine langfristige und wirtschaftlich nachhaltige Zukunft der HENSOLDT-Gruppe zu sichern. Neue Chancen werden systematisch und frühzeitig erkannt.

Als globaler High-Tech-Pionier im Bereich der Verteidigungs- und Sicherheitselektronik ist die HENSOLDT-Gruppe ein Marktführer für zivile und militärische Sensorlösungen. Die HENSOLDT-Gruppe ist in einer stark regulierten Branche tätig und wird von internationalen Konflikten und politischen Entwicklungen beeinflusst. Für die HENSOLDT-Gruppe war die wichtigste Entwicklung in der jüngsten Vergangenheit die Erhöhung der Ausgaben für Verteidigungsmaßnahmen der NATO-Mitgliedsländer. In allen diesen Ländern steigt der politische Druck die Verpflichtung zu erfüllen, mindestens 2% des nationalen BIP für die Verteidigung auszugeben. Daher beschloss die deutsche Regierung ihren Verteidigungshaushalt bis 2031 deutlich zu erhöhen. Die Genehmigungen für Rüstungsexporte - auf die die HENSOLDT-Gruppe aufgrund der Art ihrer Produkte angewiesen ist - stiegen 2019 um mehr als 100%.

In den Jahren 2017 bis 2019 waren die Ausgaben der Bundesregierung für Verteidigungsgüter die bedeutendsten

Umsatzerlöse. Es ist von großer Bedeutung für das Geschäft der HENSOLDT-Gruppe, dass die Militärhaushalte in Deutschland und den verbündeten NATO-Ländern in der näheren Zukunft voraussichtlich steigen werden. Deutschland gehört zu den führenden Teilnehmern und Entscheidungsträgern für große europäische und andere internationale Verteidigungsprojekte. Wenn das politische Umfeld in Deutschland Militärausgaben unterstützt, wirkt sich dies nicht nur auf das Projektgeschäft von HENSOLDT aus, sondern führt auch zu weiteren Geschäftsperspektiven im Hinblick auf solche Projekte. Des Weiteren sichern solche Zusagen zur Erhöhung der Budgets aufgrund des langfristigen Charakters militärischer Projekte den Cashflow in der Regel über viele Jahre hinweg.

Zusätzliche Chancen für die Segmente Sensors und Optronics ergeben sich bei der Integration neu erworbener oder gegründeter Konzerngesellschaften. Daraus könnten sich möglicherweise Synergien ergeben, zum Beispiel durch die Zentralisierung von Funktionen. Die Schlussfolgerungen, die sich aus der Überprüfung des Portfolios des Bereichs Verteidigung und Raumfahrt von Airbus zur Ausgliederung der Bereichs „Sicherheits- und Verteidigungselektronik“ und zum Verkauf der Anteile ergaben, führten u.a. zu einer Neuausrichtung der zentralen Abteilungen im HENSOLDT-Konzern als eigenständige Geschäftseinheit und zur Umsetzung neuer Prozesse in diesen Funktionen. Durch die weitere Neuausrichtung der Zentralabteilungen in Kombination mit neuen Prozessen wird eine erneute Senkung der Kosten erwartet.

Nach der Übertragung der Anteile an HENSOLDT an die Investmentgesellschaft KKR & Co. L.P. ist es das Hauptziel des Unternehmens, zusätzliches Geschäftsvolumen zu generieren. Zu diesem Zweck initiierte die Geschäftsführung das bereits erwähnte Programm „HENSOLDT GO!“.

Operative Chancen

Der Konzern kann von einer langjährigen Erfahrung auf dem hochregulierten und komplexen Markt der verteidigungstechnischen und nicht-verteidigungstechnischen Anwendungen profitieren. Neben den zivilen und militärischen Sensorlösungen entwickelt HENSOLDT durch die Vernetzung von vorhandenem Know-how mit Softwarelösungen auch neue Produkte für Datenmanagement, Robotik und Cybersicherheit. Vor dem Hintergrund des stetigen technologischen Fortschritts verfolgt HENSOLDT das Ziel, ein globaler High-Tech-Pionier im Bereich der Verteidigungs- und Sicherheitselektronik zu sein. In diesem Zusammenhang wird die Diversifizierung der Produkte als Schlüssel zur Erhöhung der Chancen angesehen.

Der HENSOLDT-Konzern beginnt, sein Produktangebot zu erweitern, beispielsweise um Überwachungs- und Schutzmaßnahmen, die bei einer Reihe von hochkarätigen Veranstaltungen Anwendung finden und ermöglicht dadurch den Eintritt in neue Märkte, was sowohl das zukünftige Wirtschaftswachstum als auch eine Diversifizierung der Risiken erleichtern kann.

Innerhalb der Verteidigungsanwendungen erweitert die Gruppe ihren Kundenservice, der beispielsweise technische Unterstützung, Inbetriebnahme und Ratenzahlung umfasst. Diese könnten zu einer Steigerung der Rentabilität und -

gleichzeitig - zu einer Verringerung der Risiken hinsichtlich der Schwankungen künftiger Cashflows führen.

Die HENSOLDT-Gruppe hat erfolgreich kundenspezifische Lösungen entwickelt. Diese individuellen und hochtechnischen Produkte waren anfangs kostenintensiv (z.B. teure Spezialproduktionsanlagen), können nun aber den Markteintritt für neue Wettbewerber erschweren.

Bei fast allen im Frühstadium befindlichen technologischen Entwicklungen im Bereich Radar und Optronik, kooperiert die HENSOLDT-Gruppe mit zahlreichen renommierten Universitäten und Forschungsinstituten, insbesondere in Deutschland. Durch die intensive Zusammenarbeit zwischen den Universitäten und Forschungsinstituten legt die HENSOLDT-Gruppe die Basis, für eine optimale Nutzung der Chancen, die ein innovatives Unternehmen hat. Beide Segmente sind in der Lage, davon zu profitieren.

Gesamtbewertung der Chancen

Die bedeutsamsten Chancen ergeben sich für die HENSOLDT-Gruppe aus der derzeitigen Erhöhung der Verteidigungsbudgets. Hinzu kommen die Diversifizierung der Produktpalette und der Ausbau des Servicegeschäfts sowie die Fähigkeit von HENSOLDT, als Innovationsführer in seiner Branche zu agieren.

.....



V NICHTFINANZIELLE LEISTUNGS- INDIKATOREN

Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz

Die Gesundheit der Arbeitnehmer, Sicherheit am Arbeitsplatz sowie der Schutz der Umwelt sind integrale Bestandteile der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren der HENSOLDT-Gruppe. An allen Standorten sind dafür Standortleitungsgremien etabliert, die sich monatlich treffen, diese Themen an den einzelnen Standorten besprechen sowie Maßnahmen zur Verbesserung beschließen und umsetzen.

Das an allen Standorten integrierte Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutzmanagementsystem ist gemäß den Standards ISO 14001 (EuroAvionics Holding GmbH, HENSOLDT UK Ltd., HENSOLDT Optronics GmbH, HENSOLDT Sensors GmbH) und OHSAS 18001 (HENSOLDT Sensors GmbH) zertifiziert. Der Standort in Oberkochen ist nach ISO 50001 Energiemanagement zertifiziert. HENSOLDT Sensors ist nach DIN EN 16247 (Energie-Audit) zertifiziert.

HENSOLDT Sensors und HENSOLDT Optronics haben die Rezertifizierung der Managementsysteme im Jahr 2019 erfolgreich abgeschlossen.

An den Standorten Ulm und Immenstaad wurden 2019 Umfragen zum Thema „Psychischer Stress und Gesundheit der Mitarbeiter“ durchgeführt. An den Standorten der HENSOLDT Sensors GmbH werden jährlich Sicherheitstrainings für Rad- und Motorradfahrer angeboten. Außerdem werden in Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft Schulungen und Workshops für Sicherheitsbeauftragte durchgeführt.

Zusätzlich finden an allen deutschen HENSOLDT-Standorten Gesundheitsmaßnahmen, Ergonomiekontrollen und Schulungen statt. Im Newsletter (Ausgabe des Monats) werden Themen aus den Bereichen Energie, Umweltschutz und Arbeitssicherheit behandelt und die Mitarbeiter für diese Themen sensibilisiert.



HENSOLDT KONZERNABSCHLUSS **2019**

IFRS Konzernabschluss der HENSOLDT GmbH zum 31. Dezember 2019

HENSOLDT – Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

TEUR	Anhang	2019	2018
Umsatzerlöse	11	1.114.164	1.110.117
Umsatzkosten	11	-855.208	-900.422
Wertminderungsaufwand aus Forderungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerten	35.5	-4.092	-5.898
Bruttoergebnis vom Umsatz		254.864	203.797
Vertriebskosten		-84.828	-76.848
Verwaltungskosten		-76.321	-68.849
Forschungs- und Entwicklungskosten	12	-30.993	-32.178
Sonstige betriebliche Erträge	13	25.343	32.724
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13	-24.792	-36.243
Anteil am Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	8	-1.202	-643
Ergebnis vor Finanzierungsaufwendungen und Ertragsteuern (EBIT)		62.071	21.760
Zinsertrag	14	58.938	14.855
Zinsaufwand	14	-83.501	-96.425
Sonstiges Finanzergebnis	14	-1.930	-5.275
Finanzergebnis		-26.493	-86.845
Ergebnis vor Ertragsteuern		35.578	-65.085
Ertragsteuern	15	-27.407	5.205
Konzernergebnis		8.171	-59.880
davon entfallen auf die Eigentümer der HENSOLDT GmbH		5.918	-60.565
davon entfallen auf die nicht beherrschenden Anteile		2.253	685

Die nachfolgenden Anhangangaben stellen einen integralen Bestandteil des Konzernabschlusses dar.

HENSOLDT – Konzern-Gesamtergebnisrechnung

TEUR	Anhang	2019	2018
Konzernergebnis		8.171	-59.880
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die zukünftig nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden			
Bewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	30.1	-64.581	24.343
Steuer auf Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden		24.717	-6.975
Zwischensumme		-39.864	17.368
Posten, die zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden			
Unterschied aus der Währungsumrechnung der Abschlüsse ausländischer Unternehmen		3.569	-6.805
Absicherung von Zahlungsströmen – Unrealisierte Gewinne/Verluste	35.3	-1.557	-6.034
Absicherung von Zahlungsströmen – Umgliederungen in die Gewinn- und Verlustrechnung	35.3	1.185	1.302
Steuereffekt auf unrealisierte Gewinne/Verluste	35.3	-348	1.648
Zwischensumme		2.849	-9.889
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-37.015	7.479
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres		-28.844	-52.401
davon entfallen auf die Eigentümer der HENSOLDT GmbH		-31.604	-51.633
davon entfallen auf die nicht beherrschende Anteile		2.760	-768

Die nachfolgenden Anhangangaben stellen einen integralen Bestandteil des Konzernabschlusses dar.

HENSOLDT – Konzernbilanz

AKTIVA

TEUR	Anhang	31.12.2019	31.12.2018	01.01.2018
Langfristige Vermögenswerte		1.402.220	1.129.633	1.201.736
Goodwill	16	646.823	593.860	584.050
Immaterielle Vermögenswerte	16	403.300	398.781	452.970
Sachanlagen	17	92.893	89.180	91.402
Nutzungsrechte	26	154.862	0	0
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	8	1.169	1.570	63
Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen	18	14.682	11.347	5.143
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	24	53.241	735	18.904
Langfristige sonstige Vermögenswerte	25	4.881	9.125	18.464
Aktive latente Steuern	15	30.369	25.035	30.740
Kurzfristige Vermögenswerte		1.051.389	1.082.689	1.005.421
Übrige langfristige Finanzanlagen, kurzfristig fällig	18	2.952	5.269	41.314
Vorräte	19	411.082	407.002	413.290
Vertragsvermögenswerte	11	165.883	80.688	53.367
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	290.809	338.072	326.257
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	24	5.752	1.460	11.310
Kurzfristige Vermögenswerte	25	34.324	21.422	16.464
Ertragsteuerforderungen	15	3.198	1.226	5.445
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	34	137.389	227.550	137.974
Summe Aktiva		2.453.609	2.212.322	2.207.157

PASSIVA

TEUR	Anhang	31.12.2019	31.12.2018	01.01.2018
Stammkapital	32.1	10.000	25	25
Kapitalrücklage		396.748	46.275	46.275
Sonstige Rücklagen		-49.770	-12.247	-21.178
Gewinnrücklagen		-215.757	-220.655	-161.412
Eigene Anteile		0	-10.563	0
Eigenkapital der Anteilseigner der HENSOLDT GmbH		141.221	-197.164	-136.290
Nicht beherrschende Anteile		13.574	10.870	13.162
Eigenkapital, gesamt	32	154.795	-186.294	-123.128
Langfristige Schulden		1.517.924	1.609.935	1.465.353
Gesellschafterdarlehen	34	0	349.567	437.474
Langfristige Rückstellungen	22	413.641	310.272	294.069
Langfristige Finanzierungsverbindlichkeiten	34	887.696	880.364	662.134
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	11	16.319	24.767	18.436
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	26	147.521	0	0
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	24	225	4.561	983
Langfristige sonstige Verbindlichkeiten	25	7.677	3.399	2.682
Passive latente Steuern	15	44.845	37.005	49.575
Kurzfristige Schulden		780.890	788.681	864.932
Kurzfristige Rückstellungen	22	185.083	210.900	217.062
Kurzfristige Finanzierungsverbindlichkeiten	34	11.338	3.367	15.024
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	11	317.134	332.800	419.593
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	26	12.999	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21	168.750	167.073	160.109
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	24	18.388	13.299	18.049
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	25	67.118	56.294	35.085
Steuerverbindlichkeiten	15	80	4.948	10
Summe Passiva		2.453.609	2.212.322	2.207.157

Die nachfolgenden Anhangangaben stellen einen integralen Bestandteil des Konzernabschlusses dar.

HENSOLDT – Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	Anhang	01.01.- 31.12.2019	01.01.- 31.12.2018
Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von nicht beherrschenden Anteilen)		8.171	-59.880
Abschreibungen und Amortisationen	16/17/26	129.610	124.414
Wertberichtigungen der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte		13.221	6.984
Ergebnis aus Abgängen von langfristigen Vermögenswerten		418	143
Ergebnisanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		1.202	643
Netto-Finanzierungsaufwendungen		24.563	81.570
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge		-5.376	4.853
Veränderung der			
Rückstellungen		-404	31.501
Vorräte		-17.849	15.447
Vertragssalden		-89.404	-112.406
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		56.441	-14.533
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-13.430	913
Sonstige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		4.615	25.068
Gezahlte Zinsen		-45.116	-35.171
Ertragsteueraufwand (+) /-ertrag (-)		27.408	-5.205
Zahlungen (-) / Rückerstattungen (+) von Ertragsteuern		-10.869	1.336
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		83.201	65.677
Erwerb/Aktivierung von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	16/17	-80.480	-60.084
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	16/17	515	426
Erwerb von assoziierten Unternehmen, sonstigen Beteiligungen und übrigen langfristigen Finanzanlagen	7/18	-3.947	-8.324
Abgang von assoziierten Unternehmen, sonstigen Beteiligungen und übrigen langfristigen Finanzanlagen	18	2.147	24.182
Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel	7	-83.817	-17.329
Sonstige		-48	240
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-165.630	-60.889
Aufnahme von Finanzierungsverbindlichkeiten	34.3	2.387	222.900
Rückzahlung von Finanzierungsverbindlichkeiten	34.3	0	-123.995
Zahlungen der Gesellschafter der HENSOLDT GmbH		25	0
Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten		-11.327	0
Erwerb eigener Anteile	32.2	0	-10.563
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile		-181	-304
Sonstige		0	149
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-9.096	88.187
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.365	-3.399
Netto Änderungen in Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-90.160	89.576
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			
Zahlungsmittelbestand 01. Januar	34.1	227.550	137.974
Zahlungsmittelbestand 31. Dezember	34.1	137.389	227.550

Die nachfolgenden Anhangangaben stellen einen integralen Bestandteil des Konzernabschlusses dar.

HENSOLDT – Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Den Eigentümern der HENSOLDT GmbH zurechenbar

TEUR	Sonstige Rücklagen										Nicht beherrschende Anteile	Summe
	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung Pensionspläne	Cashflow Hedge	Unterschiedsbetrag aus der Währungsrechnung	Eigene Anteile	Zwischensumme			
Stand 01.01.2018		25	46.275	-161.412	-16.796	-533	-3.849	0	-136.290	13.162	-123.128	
Konzernergebnis		0	0	-60.565	0	0	0	0	-60.565	685	-59.880	
Sonstiges Ergebnis		0	0	0	17.368	-2.906	-5.530	0	8.931	-1.453	7.479	
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres		0	0	-60.565	17.368	-2.906	-5.530	0	-51.633	-768	-52.401	
Erwerb eigener Anteile		0	0	0	0	0	0	-10.563	-10.563	0	-10.563	
Dividende für nicht beherrschende Anteile		0	0	0	0	0	0	0	0	-304	-304	
Sonstiges		0	0	1.322	0	0	0	0	1.322	-1.220	102	
Stand 01.01.2019		25	46.275	-220.655	572	-3.439	-9.379	-10.563	-197.164	10.870	-186.294	
Konzernergebnis		0	0	5.918	0	0	0	0	5.918	2.253	8.171	
Sonstiges Ergebnis		0	0	0	-39.865	-671	3.014	0	-37.522	507	-37.015	
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres		0	0	5.918	-39.865	-671	3.014	0	-31.604	2.760	-28.844	
Einbringung Gesellschafterdarlehen	32	0	370.985	0	0	0	0	0	370.985	0	370.985	
Einziehung eigener Anteile	32	0	-10.563	0	0	0	0	10.563	0	0	0	
Anpassung aus Reorganisation	32	9.975	-9.950	0	0	0	0	0	25	0	25	
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen und Erwerb durch Unternehmenskauf		0	0	0	0	0	0	0	0	556	556	
Dividende für nicht beherrschende Anteile		0	0	0	0	0	0	0	0	-181	-181	
Sonstiges		0	0	-1.020	0	0	-1	0	-1.021	-431	-1.452	
Stand 31.12.2019		10.000	396.748	-215.757	-39.293	-4.111	-6.366	0	141.221	13.574	154.795	

Die nachfolgenden Anhangangaben stellen einen integralen Bestandteil des Konzernabschlusses dar.



ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS



I GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG



1 DIE GESELLSCHAFT

Dieser IFRS-Konzernabschluss umfasst die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HENSOLDT GmbH (die „Gesellschaft“) mit Sitz in Taufkirchen (eingetragener Firmensitz: Willy-Messerschmitt-Str. 3, 82024 Taufkirchen, Deutschland unter HRB 252143, Amtsgericht München) und ihrer Tochtergesellschaften (der „Konzern“, „HENSOLDT“ oder „HENSOLDT-Gruppe“).

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Der IFRS-Konzernabschluss ist am 2. März 2020 durch die Geschäftsführung der HENSOLDT Holding GmbH zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben worden.

Die HENSOLDT-Gruppe ist ein multinationales Unternehmen der Verteidigungs- und Sicherheitselektronik mit Sitz in Deutschland. Das Produktportfolio reicht von Radar über elektronische Kampfführung und Avionik bis hin zu optischen und optronischen Geräten.

Der Konzernabschluss der HENSOLDT GmbH wird in den Abschluss der Square Lux TopCo S.à.r.l., Luxemburg einbezogen. Die Gesellschaft Square Lux TopCo S.à.r.l., Luxemburg, stellt den Konzernabschluss für die kleinste und größte Gruppe von Unternehmen auf. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in der 2, Rue Edward Steichen, 2450 Luxemburg und wird beim Registre de Commerce et des Sociétés unter der Nummer B204231 geführt.

2 WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGS-GRUNDSÄTZE

2.1 Grundlagen der Bilanzierung

Die aktuelle Gesellschaftsstruktur wurde in 2019 durch die Sacheinlage der Anteile an der HENSOLDT Holding GmbH einschließlich ihrer Tochterunternehmen in die HENSOLDT GmbH erzielt. Das Eigenkapital der HENSOLDT GmbH wurde mit Einbringungsvertrag vom 29. November 2019 in Höhe des Nennwertes der neuen Anteile erhöht.

Die HENSOLDT GmbH erstellt als oberste deutsche Muttergesellschaft gemäß § 290 HGB einen Konzernabschluss gemäß § 315e Abs. 3 HGB nach EU-IFRS.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2019 wurde erstmals freiwillig in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt, wie sie gemäß der Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates über die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards in der Europäischen Union anzuwenden sind. Die zusätzlichen Anforderungen des § 315e Abs. 1 HGB wurden berücksichtigt.

Nach IFRS 1.3 handelt es sich bei den ersten IFRS-Abschlüssen eines Unternehmens um solche, bei denen das Unternehmen die IFRS erstmals durch eine ausdrückliche Erklärung über die uneingeschränkte Befolgung der IFRS anwendet.

Bis zum 29. November 2019 war die HENSOLDT Holding GmbH die oberste Muttergesellschaft des HENSOLDT-Konzerns und hat in Vorjahren einen Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den EU-IFRS aufgestellt.

Mit Ausnahme der Darstellung einer dritten Bilanz zum 1. Januar 2018 ergeben sich aus den Regelungen des IFRS 1 keine weiteren Auswirkungen.

Die Rechnungslegung der HENSOLDT-Gruppe mit der HENSOLDT GmbH als Muttergesellschaft entspricht den für Kapitalumstrukturierungen entwickelten Grundsätzen (Common Control Transactions). Die von der HENSOLDT GmbH erworbenen Vermögenswerte und Schulden der HENSOLDT Holding GmbH werden mit ihren Buchwerten zum Zeitpunkt der Transaktion im Konzernabschluss der HENSOLDT GmbH erfasst. Die Bilanzierung der aktuellen Berichtsperiode und aller Vergleichsperioden des Vorjahres wird daher in den Konzernabschluss der HENSOLDT GmbH übernommen und fortgeführt.

Vor der oben beschriebenen Sacheinlage wurden 6.275 eigene Anteile der HENSOLDT Holding GmbH in Höhe von TEUR 10.563 eingezogen und mit Beschluss der Gesellschafter vom 15. November 2019 mit der Kapitalrücklage verrechnet. Darüber hinaus hat der damalige Mehrheitsgesellschafter der HENSOLDT Holding GmbH, die Square Lux Holding II S.à.r.l., die von der Square Lux Finco S.à.r.l. übernommene Darlehensforderung in Höhe von TEUR 370.985 einschließlich aufgelaufener Zinsen in die Kapitalrücklage der HENSOLDT Holding GmbH eingebracht.

Änderungen wichtiger Rechnungslegungsgrundsätze sind in Anhangangabe 4 beschrieben.

Dieser Konzernabschluss wird in Euro („EUR“), der funktionalen Währung des Konzerns, dargestellt. Alle in Euro dargestellten Finanzinformationen wurden, soweit nicht anders angegeben, auf den nächsten Tausender gerundet.

Der vorliegende Abschluss ist unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt. Im dritten Jahr der Geschäftstätigkeit des Konzerns wurde ein Konzerngewinn von MEUR 8,2 erzielt. Das Konzerneigenkapital beträgt MEUR 154,8.

Der Konzern erwirtschaftete einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von MEUR 83,2 und verfügte zum 31. Dezember 2019 über liquide Mittel in Höhe von MEUR 137,4. Darüber hinaus besteht eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von MEUR 200,0 zur Sicherstellung der Liquidität.

Der Konzernabschluss wurde, sofern nicht anders angegeben, auf der Grundlage der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Die wichtigsten Rechnungslegungsgrundsätze werden im Folgenden beschrieben:

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Unternehmenszusammenschlüsse

Der Konzern bilanziert Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode, wenn der Konzern Beherrschung erlangt hat. Die beim Erwerb übertragene Gegenleistung sowie das erworbene identifizierbare Nettovermögenwerte werden grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Jeder entstandene Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich auf Wertminderung überprüft. Jeglicher Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert wird unmittelbar in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Transaktionskosten werden sofort als Aufwand erfasst, sofern sie nicht mit der Emission von Schuldverschreibungen oder Dividendendpapieren verbunden sind.

Die übertragene Gegenleistung enthält keine Beträge im Zusammenhang mit der Abwicklung bereits bestehender Beziehungen. Solche Beträge werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst.

Jede bedingte Gegenleistungsverpflichtung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wird die bedingte Gegenleistung als Eigenkapital eingestuft, wird sie nicht neu bewertet, und eine Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Ansonsten werden andere bedingte Gegenleistungen mit dem beizulegenden Zeitwert zu jedem Abschlussstichtag bewertet und spätere Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der bedingten Gegenleistungen in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Tochterunternehmen

Tochterunternehmen sind vom Konzern beherrschte Unternehmen. Der Konzern beherrscht ein Unternehmen, wenn er schwankenden Renditen aus seinem Engagement bei dem Unternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte

auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt über das Unternehmen zu beeinflussen. Die Abschlüsse von Tochterunternehmen sind im Konzernabschluss ab dem Zeitpunkt enthalten, an dem die Beherrschung beginnt und bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung endet.

Nicht beherrschende Anteile

Nicht beherrschende Anteile werden zum Erwerbszeitpunkt mit ihrem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet.

Änderungen des Anteils des Konzerns an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

Soweit die Gesellschaft aufgrund geschriebener Put-Optionen zum Rückkauf der Anteile konzernfremder Gesellschafter verpflichtet werden kann, ist die potenzielle Kaufpreisverbindlichkeit gemäß den vertraglichen Regelungen mit ihrem Zeitwert am Bilanzstichtag in den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten erfasst. Veränderungen des Zeitwertes werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Anteile an Finanzanlagen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden

Die Anteile des Konzerns an nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen umfassen Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen.

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung oder gemeinschaftliche Führung, in Bezug

auf die Finanz- und Geschäftspolitik hat. Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine Vereinbarung, über die der Konzern die gemeinschaftliche Führung ausübt, wobei er Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung besitzt, anstatt Rechte an deren Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden zu haben.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Sie werden zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt, wozu auch Transaktionskosten zählen. Nach dem erstmaligen Ansatz enthält der Konzernabschluss den Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis der nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen bis zu dem Zeitpunkt,

an dem der maßgebliche Einfluss oder die gemeinschaftliche Führung endet.

Konsolidierung konzerninterner Geschäftsvorfälle

Konzerninterne Salden und Geschäftsvorfälle und alle nicht realisierten Erträge und Aufwendungen aus konzerninternen Geschäftsvorfällen werden bei der Erstellung des Konzernabschlusses eliminiert. Nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen mit Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, werden gegen die Beteiligung in Höhe des Anteils des Konzerns an dem Beteiligungsunternehmen ausgebucht. Nicht realisierte Verluste werden auf die gleiche Weise eliminiert wie nicht realisierte Gewinne, jedoch nur, falls es keinen Hinweis auf eine Wertminderung gibt.

2.3 Umsätze aus Verträgen mit Kunden

Umsatzrealisierung

Grundsätzlich realisiert der Konzern Umsatzerlöse, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht, das heißt, wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die Nutzung der übertragenen Güter oder Dienstleistungen zu bestimmen und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zieht. Voraussetzung dabei ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung – unter Berücksichtigung der Bonität des Kunden – wahrscheinlich ist.

Die Umsatzerlöse entsprechen dem Transaktionspreis, zu dem die HENSOLDT-Gruppe einen Anspruch aus dem jeweiligen Vertrag erwartet. Variable Gegenleistungen (wie z.B. Preis-Eskalationen, Vertragsstrafen, Anpassungen nach Preisprüfungen) werden im Transaktionspreis berücksichtigt, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass eine variable entsprechende Gegenleistung eingenommen wird, bzw. sobald die Unsicherheit in Verbindung mit der variablen Gegenleistung nicht mehr besteht. Der Betrag der variablen Gegenleistung wird entweder nach der Erwartungswertmethode oder mit dem höchstwahrscheinlichen Betrag ermittelt, abhängig davon, welcher Wert die variable Gegenleistung am zutreffendsten abschätzt. Wenn der Zeitraum zwischen der Übertragung der Güter oder Dienstleistungen und dem Zahlungszeitpunkt zwölf Monate übersteigt und ein signifikanter Nutzen aus der

Finanzierung für den Kunden oder der HENSOLDT-Gruppe resultiert, ist die Gegenleistung nach IFRS 15 um den Zeitwert des Geldes anzupassen. Da jedoch aus Sicht des Managements der HENSOLDT-Gruppe überwiegend andere Gründe maßgeblich zu einem Auseinanderfallen des Zeitpunktes von Leistungserbringung und Zahlung führen, ist der Finanzierungscharakter nicht gegeben.

Wenn ein Vertrag mehrere abgrenzbare Güter oder Dienstleistungen umfasst, wird der Transaktionspreis auf Basis der relativen Einzelveräußerungspreise auf die Leistungsverpflichtungen aufgeteilt. Falls Einzelveräußerungspreise nicht direkt beobachtbar sind, schätzt die HENSOLDT-Gruppe diese in einer angemessenen Höhe. Sofern keine beobachtbaren Preise existieren, insbesondere weil die von der HENSOLDT-Gruppe angebotenen Güter und Dienstleistungen sehr komplex und individuell sind, wird der Einzelveräußerungspreis jeder einzelnen Leistungsverpflichtung auf Grundlage der voraussichtlichen Kosten zuzüglich eines Margenkonzepts geschätzt.

Wenn die Kontrolle über produzierte Waren oder erbrachte Dienstleistungen über einen Zeitraum auf den Kunden übertragen wird, werden die Umsatzerlöse im Laufe der Zeit entsprechend dem Fertigstellungsgrad („PoC-Methode“) erfasst.

Die HENSOLDT-Gruppe überträgt die Kontrolle über einen Zeitraum, wenn eines der Kriterien erfüllt ist:

- Dem Kunden fließt der Nutzen aus der Leistung des Unternehmens zu und er nutzt gleichzeitig die Leistung (z.B. Wartungsverträge, Schulungsleistungen) während diese erbracht wird;
- Durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt oder verbessert (z.B. unfertige Leistung) und der Kunde erlangt die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert, während dieser erstellt oder verbessert wird; oder
- Durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt, der keine alternativen Nutzungsmöglichkeiten für das Unternehmen aufweist und das Unternehmen einen Rechtsanspruch auf Bezahlung (einschließlich einer angemessenen Marge) der bereits erbrachten Leistungen hat.

Für jede gemäß IFRS 15 über einen bestimmten Zeitraum zu erfüllende Leistungsverpflichtung erfasst die HENSOLDT-Gruppe den Umsatz über diesen Zeitraum, indem es den Leistungsfortschritt gegenüber der vollständigen Erfüllung dieser Leistungsverpflichtung ermittelt. Die HENSOLDT-Gruppe wendet für die Bestimmung des Leistungsfortschritts für jede über einen bestimmten Zeitraum zu erfüllende Leistungsverpflichtung eine einzige Methode, die PoC-Methode, an, wobei die gewählte Methode konsequent auf ähnliche Leistungsverpflichtungen und ähnliche Umstände angewandt wird. Bei der Anwendung der PoC-Methode basiert die Messung des Fortschritts zur vollständigen Erfüllung einer Leistungsverpflichtung auf Inputs (d.h. angefallene Kosten). HENSOLDT wendet diese Methode an, da sie nach Ansicht des Konzerns den Fortschritt zur Erfüllung der Leistungsverpflichtung am besten widerspiegelt.

Wenn keines der oben genannten Kriterien erfüllt ist, wird der Umsatz zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasst. In der Regel ist dies der Zeitpunkt, zu dem die Verfügungsgewalt auf den Käufer übergeht und zwar i.d.R. bei Lieferung der Güter.

Für die Berichterstattung unterscheidet die HENSOLDT-Gruppe zwei Kategorien für die Erlöserfassung: Sales und Aftersales. Die Kategorie Aftersales umfasst Umsatzerlöse im Zusammenhang mit dem Verkauf von Gütern und/oder der Erbringung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit einem vorherigen Kauf von Gütern (z.B. Verkauf von Ersatzteilen, Wartung). Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern und der Erbringung von Dienstleistungen die nicht in die Kategorie Aftersales fallen, werden als Sales ausgewiesen.

Aufgrund des kunden spezifischen Charakters der Güter und Dienstleistungen, welche die HENSOLDT-Gruppe anbietet, umfassen beide Kategorien sowohl zu einem bestimmten Zeitpunkt als auch über einen Zeitraum realisierte Umsätze. Grundsätzlich werden Rechnungen, die sich auf zeitraumbezogene erfasste Umsätze beziehen, gemäß den Vertragsbedingungen ausgestellt. Rechnungen, die sich auf zu einem bestimmten Zeitpunkt erfasste Umsätze beziehen, werden im Allgemeinen bei Lieferung der Güter ausgestellt. Beide Varianten sehen in der Regel eine Zahlung zwischen 30 und 60 Tagen nach der Rechnungsstellung vor.

Aktiviert Vertragsanbahnungs- und erfüllungskosten sind darüber hinaus im Einklang mit der Übertragung der Kontrolle über die zugesagten Güter und Dienstleistungen, auf welche sich diese aktivierten Kosten beziehen, abzuschreiben.

Vertragsvermögenswerte, Vertragsverbindlichkeiten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Hat eine der Vertragsparteien ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, wird – je nachdem, ob die HENSOLDT-Gruppe seine Leistungsverpflichtungen erbracht oder der Kunde die vereinbarte Gegenleistung geleistet hat – ein Vertragsvermögenswert, eine Vertragsverbindlichkeit oder eine Forderung ausgewiesen.

Kommt die HENSOLDT-Gruppe ihren vertraglichen Verpflichtungen durch Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf einen Kunden nach, bevor dieser eine Gegenleistung zahlt oder gemäß den Vertragsbedingungen zu zahlen hat, aktiviert der Konzern einen Vertragsvermögenswert („Contract Asset“) in Höhe der erfüllten Leistungsverpflichtungen abzüglich aller als Forderung ausgewiesenen Beträge.

Eine Forderung („Receivable“) wird ausgewiesen, wenn eine vorbehaltlose Gegenleistung vom Kunden geschuldet wird (d.h., es muss nur eine gewisse Zeit vergehen, bevor die Zahlung der Gegenleistung fällig wird).

Eine Vertragsverbindlichkeit („Contract Liability“) wird erfasst, wenn eine Zahlung von einem Kunden eingeht oder fällig wird (je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt), bevor die HENSOLDT-Gruppe die entsprechenden Güter oder Dienstleistungen überträgt. Vertragsverbindlichkeiten werden als Umsatzerlöse verbucht, wenn die HENSOLDT-Gruppe im Rahmen des Vertrags tätig wird (d.h. die Kontrolle über die damit verbundenen Güter oder Dienstleistungen an den Kunden überträgt).

2.4 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Regel linear über ihre jeweilige Nutzungsdauer (3 bis 10 Jahre) auf deren geschätzte Restwerte abgeschrieben. Marken mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich auf Wertminderung getestet. Der Konzern wird unter dem Namen „HENSOLDT“ für unbestimmte Zeit am Markt auftreten. Es gibt keine Hinweise auf eine begrenzte Nutzungsdauer oder Hinweise auf den Zeitraum, für den eine zeitliche Begrenzung gewährt werden könnte.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen entstandene Geschäfts- oder Firmenwert („Goodwill“) wird mit den Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Der Wertminderungstest wird jährlich bzw. bei Vorliegen von Anhaltspunkten durchgeführt. Nach der erstmaligen Einbuchung wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck der Wertminderungsprüfung wird der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbsdatum den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) des Konzerns zugewiesen, die voraussichtlich von dem Zusammenschluss profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens diesen CGUs zugeordnet werden.

Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungstätigkeiten werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn sie anfallen.

Entwicklungskosten werden nur aktiviert, wenn sie verlässlich geschätzt werden können, das Produkt oder das Verfahren technisch und kommerziell geeignet ist, ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist und der Konzern sowohl beabsichtigt als auch über genügend Ressourcen verfügt, die Entwicklung abzuschließen und den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.

Die Entwicklungstätigkeiten laufen in der Regel in einem Phasen-Konzept ab. Im Phasen-Konzept geht der Konzern grundsätzlich davon aus, dass die Kriterien für eine Aktivierung nach IAS 38 erfüllt sind, wenn der Preliminary Design Review (PDR: bei etablierter Technologie) bzw. der Critical Design Review (CDR) erfolgreich durchgeführt wurde.

Sonstige Entwicklungsausgaben werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, sobald sie anfallen. Aktivierte Entwicklungsausgaben werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen bewertet. Das Unternehmen überprüft die aktivierte Entwicklung auf Wertminderung, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert eines Vermögensgegenstandes möglicherweise nicht erzielbar ist. Darüber hinaus werden aktivierte Entwicklungsleistungen, die noch nicht zur Nutzung zur Verfügung stehen, einer jährlichen Wertminderungsprüfung unterzogen. Die Prüfung auf Wertminderung aktivierter Entwicklungsleistungen beinhaltet die Verwendung von Schätzungen bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags der Vermögenswerte, die einen wesentlichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer eventuellen Wertminderung haben können. Aktivierte Entwicklungsausgaben werden in der Regel über die geschätzte Nutzungsdauer des selbst erstellten immateriellen Vermögenswertes abgeschrieben. Die Abschreibung der aktivierten Entwicklungsausgaben ist unter den Umsatzkosten erfasst.

2.5 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen und Wertminderungen bewertet. Sachanlagen werden grundsätzlich linear abgeschrieben. Es wird von den folgenden Nutzungsdauern ausgegangen:

Gebäude	5 bis 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	4 bis 10 Jahre
Sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 13 Jahre

2.6 Vorräte

Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten (in der Regel die durchschnittlichen Kosten) oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte Verkaufspreis im normalen Geschäftsverlauf abzüglich der geschätzten Kosten, um den Verkauf abzuschließen.

Die Herstellungskosten umfassen alle Kosten, die direkt dem Herstellungsprozess zuzuordnen sind, wie direkte Material-, Lohn- und produktionsbezogene

Gemeinkosten (basierend auf normaler Betriebskapazität und normalem Verbrauch von Material, Arbeit und anderen Produktionskosten) einschließlich Abschreibungen. Soweit Bestandsrisiken vorliegen, z. B. wegen geminderter Verwertbarkeit nach längerer Lagerdauer oder niedrigeren Wiederbeschaffungskosten, werden angemessene Abschläge vorgenommen. Zudem werden Abschreibungen auf Vorräte erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass die veranschlagten Auftragskosten die gesamten Auftragslöse übersteigen werden.

2.7 Leasing

Der Konzern wendet IFRS 16 Leasingverhältnisse erstmals ab dem 1. Januar 2019 an.

Der Konzern ist nur als Leasingnehmer tätig. Der Konzern least verschiedene Vermögenswerte, darunter Immobilien, technische Ausrüstung, IT-Ausstattung und Fahrzeuge.

Bei Abschluss eines Vertrags stellt der Konzern fest, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis ist oder enthält. Ein Vertrag ist oder enthält ein Leasingverhältnis, wenn der Vertrag ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts (oder der Vermögenswerte) für eine bestimmte Zeit im Austausch für eine Gegenleistung überträgt. Um zu beurteilen, ob ein Vertrag das Recht der Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts überträgt, prüft der Konzern, ob:

- der Vertrag die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts beinhaltet. Dies kann explizit oder

implizit festgelegt sein und sollte physisch abgrenzbar sein oder im Wesentlichen die gesamte Kapazität eines physisch abgrenzbaren Vermögenswerts darstellen. Hat der Lieferant ein substantielles Substitutionsrecht, so wird der Vermögenswert nicht als Leasingverhältnis identifiziert;

- der Konzern das Recht hat, während der gesamten Nutzungsdauer im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Nutzung des Vermögenswerts zu ziehen und
- der Konzern das Recht hat, die Verwendung des Vermögenswerts zu bestimmen. Der Konzern hat dieses Recht, wenn er über die Entscheidungsrechte verfügt, die für die Änderung der Art und Weise und des Zwecks der Nutzung des Vermögenswerts am relevantesten sind. In seltenen Fällen, in denen

die Entscheidung darüber wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert verwendet wird vorbestimmt ist, hat der Konzern das Recht die Verwendung des Vermögenswerts zu bestimmen, wenn:

- der Konzern das Recht hat, den Vermögenswert zu nutzen; oder
- der Konzern den Vermögenswert so konzipiert hat, dass im Voraus festgelegt wird, wie und zu welchem Zweck er verwendet wird.

Bei Abschluss oder Neubeurteilung eines Vertrags, der eine Leasingkomponente enthält, ordnet der Konzern die im Vertrag enthaltene Gegenleistung jeder Leasingkomponente auf der Grundlage ihrer relativen Einzelpreise zu. Diese Richtlinie gilt für alle Leasingverhältnisse in Bezug auf Gebäude. Der Konzern hat entschieden, von der Trennung von Nichtleasingkomponenten für alle anderen Leasingverhältnisse abzusehen.

Der Konzern erfasst am Bereitstellungsdatum des Leasingverhältnisses ein Nutzungsrecht und eine Leasingverbindlichkeit. Das Nutzungsrecht wird anfänglich zu Anschaffungskosten bewertet. Diese ergeben sich aus dem Anfangsbetrag der Leasingverbindlichkeit, bereinigt um etwaige Leasingzahlungen vor oder zum Bereitstellungsdatum des Leasingverhältnisses, zuzüglich etwaiger anfänglich anfallender direkter Kosten und einer Schätzung der Kosten für Abbau, Beseitigung, oder Wiederherstellung des zugrundeliegenden Vermögenswerts oder des Standorts, an dem er sich befindet und abzüglich etwaiger erhaltener Leasinganreize.

Nutzungsrechte werden planmäßig linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit und erwarteter Nutzungsdauer der Leasingverhältnisse abgeschrieben. Die geschätzten Nutzungsdauern von Vermögenswerten mit Nutzungsrecht werden auf der gleichen Grundlage wie die von Sachanlagen bestimmt. Zusätzlich wird das Nutzungsrecht fortlaufend um Wertminderungen, sofern notwendig, berichtigt und um bestimmte Neubewertungen der Leasingverbindlichkeit angepasst.

Am Bereitstellungsdatum wird die Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der zu diesem Zeitpunkt noch nicht geleisteten Leasingzahlungen bewertet, abgezinst mit dem im Leasingverhältnis zugrundeliegenden Zinssatz oder, falls dieser Satz nicht ohne Weiteres bestimmt

werden kann, mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Konzerns. Im Allgemeinen verwendet der Konzern seinen Grenzfremdkapitalzinssatz als Abzinsungssatz. Der Konzern bestimmt seinen Grenzfremdkapitalzinssatz durch die Einholung von Zinssätzen aus verschiedenen externen Finanzierungsquellen und nimmt bestimmte Anpassungen vor, um die Bedingungen des Leasingvertrags widerzuspiegeln. In Südafrika werden landesspezifische Zinssätze verwendet.

Die bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit zu berücksichtigenden Leasingzahlungen setzen sich wie folgt zusammen:

- feste Zahlungen, einschließlich de-facto feste Zahlungen;
- variable Leasingraten, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind und deren erstmalige Bewertung anhand des am Bereitstellungsdatum gültigen Indexes oder (Zins)satzes vorgenommen wird;
- Leasingzahlungen eines optionalen Verlängerungszeitraums, wenn der Konzern hinreichend sicher ist, dass er die Verlängerungsoption ausübt sowie Strafzahlungen für eine vorzeitige Kündigung des Leasingverhältnisses, es sei denn, der Konzern ist hinreichend sicher, nicht vorzeitig zu kündigen.

Die Leasingverbindlichkeit wird zu fortgeführten Anschaffungskosten mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Eine Neubewertung erfolgt, wenn sich die künftigen Leasingzahlungen aufgrund einer Änderung des Index oder des Zinssatzes ändern, oder wenn sich die Schätzung des Konzerns hinsichtlich des Betrags ändert, der voraussichtlich im Rahmen einer Restwertgarantie zu zahlen ist, oder wenn der Konzern seine Einschätzung ändert, ob eine Kauf-, Verlängerungs- oder Kündigungsoption ausgeübt wird. Wenn eine Neubewertung der Leasingverbindlichkeit erfolgt, wird eine entsprechende Anpassung des Buchwerts des Nutzungswerts vorgenommen oder der Anpassungsbetrag wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn der Buchwert des Nutzungsrechts auf null reduziert wurde.

Der Konzern weist in der Bilanz Nutzungsrechte als separaten Bilanzposten und Leasingverbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten aus.

Kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse von geringem Wert

Der Konzern hat beschlossen, Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten für kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von höchstens 12 Monaten und für Leasingverhältnisse von geringem Wert (z.B. Büroausstattung) nicht anzusetzen. Der Konzern erfasst die mit diesen Leasingverhältnissen verbundenen Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Vor dem 1. Januar 2019 geltende Richtlinien

Für Verträge, die vor dem 1. Januar 2019 abgeschlossen und bilanziert wurden, hat der Konzern festgelegt, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis enthält, basierend auf folgender Beurteilung:

- Die Erfüllung des Vertrags hing von der Verwendung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte ab;
- Der Vertrag hat ein Nutzungsrecht des Vermögenswerts übertragen. Der Vertrag überträgt das Nutzungsrecht des Vermögenswerts, wenn eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:
 - Der Käufer hatte die Fähigkeit oder das Recht, den Vermögenswert zu verwenden, während er mehr als eine unbedeutende Menge der Produktion erhielt oder kontrollierte;
 - Der Käufer hatte die Fähigkeit oder das Recht, den Vermögenswert physisch zu kontrollieren,

während er mehr als eine unbedeutende Menge der Produktion erhielt oder kontrollierte; oder

- Tatsachen und Umstände darauf hindeuteten, dass es unwesentlich war, dass andere Parteien mehr als eine unbedeutende Menge der Produktion in Anspruch nahmen, und der Preis pro Einheit weder pro Produktionseinheit festgelegt wurde, noch dem aktuellen Marktpreis pro Produktionseinheit entsprach.

In der Vergleichsperiode klassifizierte der Konzern als Leasingnehmer Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen übertragen wurden als Finanzierungsleasingverhältnisse. In diesem Fall wurden die Leasinggegenstände zunächst mit einem Betrag bewertet, der dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert und Barwert der Mindestleasingzahlungen entsprach. Mindestleasingzahlungen waren die Zahlungen, die der Leasingnehmer über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu leisten hatte, ohne bedingte Mietzahlungen. Nach dem erstmaligen Ansatz wurden die Vermögenswerte gemäß den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für diesen Vermögenswert bilanziert.

Vermögenswerte aus anderen Leasingverhältnissen wurden als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft und nicht in der Konzernbilanz ausgewiesen. Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen wurden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst. Erhaltene Leasinganreize wurden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als integraler Bestandteil des gesamten Leasingaufwands erfasst.

2.8 Leistungen an Arbeitnehmer

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Verpflichtungen aus kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Eine Schuld ist für den erwartungsgemäß zu zahlenden Betrag zu erfassen, wenn der Konzern gegenwärtig eine rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, diesen Betrag aufgrund einer vom Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung zu zahlen und die Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

Beitragsorientierte Pläne

Verpflichtungen für Beiträge zu beitragsorientierten Plänen werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Vorausgezahlte Beiträge werden als Vermögenswert erfasst, soweit ein

Anrecht auf Rückerstattung oder Verringerung künftiger Zahlungen entsteht.

Leistungsorientierte Pläne

Die Nettoverpflichtung des Konzerns im Hinblick auf leistungsorientierte Pläne wird für jeden Plan separat berechnet, indem die künftigen Leistungen geschätzt werden, welche die Arbeitnehmer in der laufenden Periode und in früheren Perioden verdient haben. Dieser Betrag wird abgezinst und der beizulegende Zeitwert eines etwaigen Planvermögens hiervon abgezogen.

Die Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen wird jährlich von einem anerkannten Versicherungsmathematiker nach der Methode der laufenden Einmalprämien („PUC-Methode“) durchgeführt. Resultiert aus der Berechnung ein potenzieller Vermögenswert für den Konzern, ist der erfasste Vermögenswert auf den Barwert eines wirtschaftlichen Nutzens in Form etwaiger künftiger Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen an den Plan begrenzt.

Neubewertungen der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen werden unmittelbar im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Neubewertung umfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Ermittlung des Verpflichtungsbarwertes und die Wertveränderung aus der Zeitwertbewertung des Planvermögens. Der Konzern ermittelt die Nettozinsaufwendungen (Erträge) auf die Nettoschuld (Vermögenswert des Planvermögens) aus

leistungsorientierten Versorgungsplänen für die Berichtsperiode mittels Anwendung des Abzinsungssatzes, der für die Bewertung der leistungsorientierten Verpflichtung zu Beginn der jährlichen Berichtsperiode verwendet wurde. Dieser Abzinsungssatz wird auf die Nettoschuld (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen zu diesem Zeitpunkt angewendet. Dabei werden etwaige Änderungen berücksichtigt, die infolge der Beitrags- und Leistungszahlungen im Verlauf der Berichtsperiode bei der Nettoschuld (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen eintreten. Nettozinsaufwendungen und andere Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Werden die Leistungen eines Plans verändert oder wird ein Plan gekürzt, wird die entstehende Veränderung der die nachzuverrechnende Dienstzeit betreffenden Leistung oder der Gewinn oder Verlust bei der Kürzung unmittelbar in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Die Nettoverpflichtung des Konzerns im Hinblick auf andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer sind die künftigen Leistungen, die die Arbeitnehmer im Austausch für die erbrachten Arbeitsleistungen in der laufenden Periode und in früheren Perioden verdient haben. Diese Leistungen werden zur Bestimmung ihres Barwertes abgezinst. Neubewertungen werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in der Periode erfasst, in der sie entstehen.

2.9 Sonstige Rückstellungen

Rückstellung für belastende Verträge

Der Konzern erfasst Rückstellungen für belastende Verträge, wenn es wahrscheinlich ist, dass die gesamten Vertragskosten die gesamten Vertragserlöse übersteigen werden. Die Rückstellung wird mit dem niedrigeren Betrag der zu erwartenden Kosten aus der Vertragsbeendigung und der zu erwartenden Nettokosten aus der Vertragsfortführung bewertet. Bevor eine Rückstellung für defizitäre Verträge erfasst wird, werden die damit zusammenhängenden Bestände abgeschrieben.

Defizitäre Verkaufsverträge werden durch die Überwachung der Fortschritte des Vertrags sowie des zugrunde

liegenden Projekts und durch Aktualisierung der Schätzung der Vertragskosten identifiziert, was signifikante und komplexe Annahmen, Beurteilungen und Schätzungen im Zusammenhang mit dem Erreichen gewisser Leistungsstandards sowie Schätzungen im Zusammenhang mit sonstigen Kosten erfordert (siehe Anhangangabe 3, Anhangangabe 11 und Anhangangabe 22).

Gewährleistungen

Eine Rückstellung für Gewährleistungen wird erfasst, sobald die zugrunde liegenden Güter oder Dienstleistungen verkauft oder erbracht werden.

Die Rückstellung basiert auf der individuellen Einschätzung zukünftig anfallender Kosten. Wenn eine Garantie als eine separate Dienstleistung und als solche

als eine separate Leistungsverpflichtung identifiziert wird, wird sie in Übereinstimmung mit IFRS 15 entsprechend abgebildet.

2.10 Finanzinstrumente

Ansatz und erstmalige Bewertung

Der Konzern bilanziert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ab dem Zeitpunkt, zu dem sie entstanden sind. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden erstmals am Handelstag erfasst, wenn das Unternehmen Vertragspartner nach den Vertragsbestimmungen des Instruments wird.

Ein finanzieller Vermögenswert (außer einer Forderung aus Lieferungen und Leistungen ohne Finanzierungskomponente) oder eine finanzielle Verbindlichkeit wird beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Bei einem Posten, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird („FVtPL“), kommen hierzu die Transaktionskosten, die direkt seinem Erwerb oder seiner Ausgabe zurechenbar sind. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne wesentliche Finanzierungskomponente werden beim erstmaligen Ansatz zum Transaktionspreis bewertet.

Klassifizierung und Folgebewertung

Finanzielle Vermögenswerte

Für die erstmalige Erfassung werden die finanziellen Vermögenswerte auf der Grundlage des Geschäftsmodells (in dem die Vermögenswerte gehalten werden) und der Eigenschaften ihrer Cashflows klassifiziert und bewertet.

Finanzielle Vermögenswerte werden nach der erstmaligen Erfassung nicht reklassifiziert, es sei denn, der Konzern ändert sein Geschäftsmodell zur Steuerung der finanziellen Vermögenswerte.

Der Konzern stuft seine finanziellen Vermögenswerte in die folgenden Bewertungskategorien ein:

- (i) „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ („AC“)
- (ii) „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ („FVtPL“) sowie

- (iii) „Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ („FVtOCI“).

Ein finanzieller Vermögenswert wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, wenn beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind und er nicht als FVtPL designiert wurde:

- Er wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Ein Schuldinstrument wird zu FVtOCI designiert, wenn beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind und es nicht als FVtPL designiert wurde:

- Es wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung sowohl darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten als auch in dem Verkauf finanzieller Vermögenswerte; und
- seine Vertragsbedingungen führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Forderungen, die zum Verkauf an eine Factoring-Gesellschaft bestimmt sind, können nicht einem Geschäftsmodell „Halten“ zugeordnet werden. Diese Forderungen müssen zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Bei HENSOLDT erfolgt die Entscheidung zum Verkauf von Forderungen aus Lieferungen

und Leistungen in der Regel aufgrund einer individuellen Einzelfallentscheidung.

Beim erstmaligen Ansatz eines Eigenkapitalinstruments, das nicht zu Handelszwecken gehalten wird, kann der Konzern unwiderruflich wählen, Folgeänderungen im beizulegenden Zeitwert des Investments im sonstigen Ergebnis zu zeigen. Diese Wahl wird einzelfallbezogen für jedes Investment getroffen. Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVtOCI bewertet werden, werden zu FVtPL bewertet. Dies umfasst insbesondere alle derivativen finanziellen Vermögenswerte (siehe Anhangangabe 35).

Bei der erstmaligen Erfassung kann der Konzern unwiderruflich entscheiden, finanzielle Vermögenswerte, die ansonsten die Bedingungen für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVtOCI erfüllen, zu FVtPL zu designieren, wenn dies dazu führt, auftretende Bewertungs- oder Ansatzinkongruenzen („Rechnungslegungsanomalie“) zu beseitigen oder signifikant zu verringern.

Finanzielle Vermögenswerte zu FVtPL: Diese Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert folgebewertet. Nettogewinne und -verluste, einschließlich jeglicher Zins- oder Dividendenerträge, werden erfolgswirksam erfasst. Für Derivate, die als Sicherungsinstrumente designiert worden sind, siehe Anhangangabe 35.

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten: Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten mittels der Effektivzinsmethode folgebewertet. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden durch Wertminderungsaufwendungen gemindert. Zinserträge, Währungskursgewinne und -verluste sowie Wertminderungen werden im Gewinn oder Verlust erfasst. Ein Gewinn oder Verlust aus der Ausbuchung erfolgswirksam erfasst. Für detaillierte Voraussetzungen für Wertminderungen auf Finanzielle Vermögenswerte siehe Anhangangabe 2.14.

Bestimmte Eigenkapitalinstrumente, insbesondere unwesentliche Beteiligungen oder wegen Unwesentlichkeit nicht konsolidierte und nicht unter der Equity-Methode einbezogene Anteile an assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen, werden unter Berücksichtigung der Wesentlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Schuldinstrumente zu FVtOCI: Die Folgebewertung dieser Vermögenswerte erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Zinserträge, die mit der Effektivzinsmethode berechnet werden, Wechselkursgewinne und -verluste sowie Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Andere Nettogewinne oder -verluste werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei der Ausbuchung wird das kumulierte sonstige Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Eigenkapitalinvestitionen zu FVtOCI: Diese Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert folgebewertet. Dividenden werden als erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, es sei denn, die Dividende stellt offensichtlich eine Deckung eines Teils der Kosten des Investments dar. Andere Nettogewinne oder -verluste werden im sonstigen Ergebnis erfasst und nie in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVtPL) eingestuft und bewertet. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird zu FVtPL eingestuft, wenn sie als zu Handelszwecken gehalten eingestuft wird, ein Derivat ist oder beim Erstantritt als eine solche designiert wird.

Andere finanzielle Verbindlichkeiten werden bei der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Zinsaufwendungen, Fremdwährungsumrechnungsdifferenzen und Gewinne und Verluste aus der Ausbuchung werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Ausbuchung

Der Konzern bucht einen finanziellen Vermögenswert aus, wenn die vertraglichen Rechte hinsichtlich der Cashflows aus einem Vermögenswert auslaufen oder er die Rechte zum Erhalt der Cashflows in einer Transaktion überträgt, in der auch alle wesentlichen mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswertes verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden. Eine Ausbuchung findet ebenfalls statt, wenn der Konzern alle wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen weder überträgt noch behält und er die Verfügungsgewalt über den übertragenen Vermögenswert nicht behält.

Der Konzern verkauft einen Teil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen einzelfallbezogen an externe Factoring Gesellschaften. In diesem Zusammenhang überprüft die Gruppe, ob sämtliche Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswerts transferiert werden. Anschließend werden diese Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgebucht und es wird überprüft, ob ein anhaltendes Engagement besteht, welches separat als Bilanzposten zu berücksichtigen ist.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Der Konzern bucht des Weiteren eine finanzielle Verbindlichkeit aus, wenn dessen Vertragsbedingungen geändert werden und die Zahlungsströme der angepassten Verbindlichkeit signifikant anders sind. In diesem Fall wird eine neue finanzielle Verbindlichkeit basierend auf den angepassten Bedingungen zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Bei der Ausbuchung einer finanziellen Verbindlichkeit wird die Differenz zwischen dem Buchwert der getilgten Verbindlichkeit und dem gezahlten Entgelt (einschließlich übertragener unbarer Vermögenswerte oder übernommener Verbindlichkeiten) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Verrechnung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden verrechnet und in der Bilanz als Nettowert ausgewiesen, wenn der Konzern einen gegenwärtigen, durchsetzbaren Rechtsanspruch hat, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen und es beabsichtigt ist, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswertes die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Derivative Finanzinstrumente und Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Derivative Finanzinstrumente

Der HENSOLDT Konzern führt einige Transaktionen in Fremdwährung durch, wie z.B. Verträge mit Kunden- oder Lieferanten. Die aus Währungsschwankungen resultierenden Ertrags- und Kostenrisiken werden durch Devisentermingeschäfte sowie Ein- und Verkäufe in entsprechenden Fremdwährungen begrenzt.

Darüber hinaus ist der HENSOLDT Konzern einem Zinsrisiko ausgesetzt, das sich aus seinen variablen Darlehen ergibt; das Risiko wird durch den Einsatz von Zinssatz-Swaps abgesichert. Derivatverträge zur Minderung von Wechselkurs- und Zinsrisiken werden mit verschiedenen Banken abgeschlossen.

Derivate werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet; zurechenbare Transaktionskosten werden bei Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Rahmen der Folgebewertung werden Derivate erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Eingebettete Derivate werden vom Basisvertrag getrennt und separat verbucht, wenn der Basisvertrag kein finanzieller Vermögenswert ist und bestimmte Kriterien erfüllt sind.

Die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften stellt sicher, dass Gewinne oder Verluste (in erster Linie als Teil der Erlöse) aus Derivaten in der gleichen Periode erfolgswirksam verbucht werden, in der auch die abgesicherten Posten oder Transaktionen erfolgswirksam verbucht werden. Im Gegensatz dazu werden Wertveränderungen von Derivatverträgen im Gesamtergebnis verbucht, wenn die abgesicherten Posten oder Transaktionen noch nicht über die Gewinn- und Verlustrechnung verbucht worden sind.

Zu Beginn der designierten Sicherungsbeziehungen dokumentiert der Konzern die Risikomanagementziele und -strategien, die er im Hinblick auf die Absicherung verfolgt. Der Konzern dokumentiert des Weiteren die wirtschaftliche Beziehung zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument und ob erwartet wird, dass sich Veränderungen der Zahlungsströme des gesicherten Grundgeschäfts und des Sicherungsinstruments kompensieren.

Der Konzern hat beschlossen, die bestehenden Anforderungen des IAS 39 für Sicherungsgeschäfte bis auf Weiteres anzuwenden.

Für Angaben zum Marktwert von derivativen Finanzinstrumenten, die im Rahmen einer Sicherungsbeziehung bilanziert werden, sowie die Entwicklung der Hedging-Reserve siehe Anhangangabe 35.3.

Absicherung von Zahlungsströmen

Wenn ein Derivat als ein Instrument zur Absicherung von Zahlungsströmen („cash flow hedge“) designiert ist, wird der wirksame Teil der Änderungen des beizulegenden

Zeitwertes im sonstigen Ergebnis erfasst und kumuliert in die Rücklage für Sicherungsbeziehungen eingestellt. Ein unwirksamer Teil der Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes des Derivats wird unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Wenn eine abgesicherte erwartete Transaktion später zum Ansatz eines nicht finanziellen Postens, wie etwa Vorräte, führt, wird der kumulierte Betrag aus der Rücklage für Sicherungsbeziehungen direkt in die Anschaffungskosten des nicht finanziellen Postens einbezogen, wenn dieser bilanziert wird.

Bei allen anderen abgesicherten erwarteten Transaktionen wird der kumulierte Betrag, der in die Rücklage für

Sicherungsbeziehungen übertragen wurde, in dem Zeitraum oder den Zeiträumen in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert, in denen die abgesicherten erwarteten zukünftigen Zahlungsströme den Gewinn oder Verlust beeinflussen.

Wenn die Absicherung nicht mehr die Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften erfüllt oder das Sicherungsinstrument verkauft wird, ausläuft, beendet oder ausgeübt wird, wird die Bilanzierung der Sicherungsbeziehung prospektiv beendet. Falls nicht mehr erwartet wird, dass die abgesicherten zukünftigen Zahlungsströme eintreten, werden die Beträge, die in die Rücklage für Sicherungsbeziehungen übertragen wurden, unmittelbar in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

2.11 Ertragsteuern

Die Aufwendungen für Ertragsteuern umfassen sowohl die tatsächlich zu entrichtenden Ertragsteuern als auch die latenten Steuern.

Tatsächliche Ertragsteuerforderungen

Die tatsächlichen Ertragsteuerforderungen umfassen die erwartete Steuerschuld oder -forderung auf das zu versteuernde Einkommen oder den zu versteuernden Verlust für das Jahr sowie jegliche Anpassung der Steuerschuld oder -forderung für frühere Jahre. Der Betrag der laufenden Steuerverbindlichkeiten oder -forderungen ist die beste Einschätzung des voraussichtlich zu zahlenden oder zu erhaltenden Steuerbetrags, der die Unsicherheit in Bezug auf Ertragsteuer, falls vorhanden, widerspiegelt. Die Bewertung erfolgt anhand der am Berichtsdatum geltenden oder im Wesentlichen geltenden Steuersätze. Zu den laufenden Steuern gehören auch alle Steuern, die sich aus Dividenden ergeben.

Laufende Steueransprüche und -schulden werden saldiert, sofern ein einklagbares Recht auf Saldierung der tatsächlichen Steueransprüche mit den tatsächlichen Steuerschulden besteht und sich die laufenden Steuern auf dasselbe Steuersubjekt und dieselbe Steuerbehörde beziehen.

Latente Steuern

Latente Steuern werden unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode nach IAS 12 (Ertragsteuern) auf Basis von

temporären Unterschieden zwischen den bilanziellen und steuerlichen Wertansätzen einschließlich Unterschieden aus Konsolidierung, Verlust- und Zinsvorträgen sowie Steuergutschriften ermittelt. Die Bewertung erfolgt anhand der Steuersätze, die voraussichtlich in der Periode gelten werden, in der der Anspruch realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze und -vorschriften zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten oder in Kürze gelten werden.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- latenten Steuerschulden aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder
- latenten Steuerschulden eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst sowie
- für latente Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen, die in Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert

werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steuern, die sich auf erfolgsneutral erfasste Posten beziehen, werden ebenfalls erfolgsneutral gebucht. Latente Steuern werden dabei entsprechend des ihnen zugrunde liegenden Geschäftsvorfalles entweder im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und -schulden werden saldiert, sofern ein einklagbares Recht auf Saldierung der tatsächlichen Steueransprüche mit den tatsächlichen Steuerschul-

den besteht und sich die latenten Steuern auf dasselbe Steuersubjekt und dieselbe Steuerbehörde beziehen.

IFRIC 23

Im Juni 2017 wurde der IFRIC 23 zur Auslegung von IAS 12 (Ertragsteuer) vom IASB veröffentlicht. IFRIC 23 klärt die Anwendung der Ansatz- und Bewertungsanforderungen für die Einkommensteuerposition, wenn Unsicherheiten über die Behandlung von Einkommensteuern bestehen. Eine ungewisse Steuerbehandlung ist jede steuerliche Behandlung, die von einem Unternehmen angewendet wird, wenn eine Ungewissheit darüber besteht, ob diese Behandlung von den Steuerbehörden akzeptiert oder angepasst wird. IFRIC 23 ist für jährliche Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden.

Jede ungewisse steuerliche Behandlung wurde einzeln oder zusammen als Gruppe betrachtet, je nachdem, welcher Ansatz die Lösung der Ungewissheit besser vorhersagt. Die Einheit verwendete entweder den wahrscheinlichsten Betrag oder die Methode des erwarteten Wertes, mit der die Unsicherheit gemessen wurde. Die Entscheidung richtet sich danach, welche Methode die Auflösung der Unsicherheit besser vorhersagen kann.

2.12 Fremdwährung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden zum Kassakurs am Tag der Transaktion in die entsprechende funktionale Währung der Konzernunternehmen umgerechnet.

Monetäre Vermögenswerte und Schulden, die am Abschlussstichtag auf eine Fremdwährung lauten, werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Schulden, die mit dem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, werden zu dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des Zeitwertes gültig ist. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Wechselkurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Währungsumrechnungsdifferenzen werden grundsätzlich in der Gewinn- und Verlustrechnung

der Periode erfasst und innerhalb der Finanzierungsaufwendungen ausgewiesen.

Bei den folgenden Posten werden die Währungsumrechnungsdifferenzen – abweichend vom Grundsatz – im sonstigen Ergebnis erfasst:

- Eigenkapitalinvestments, die zu FVtOCI designiert sind (außer bei Wertminderungen, bei denen Währungsumrechnungsdifferenzen aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden);
- finanzielle Verbindlichkeiten, die als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb bestimmt wurden, soweit die Absicherung effektiv ist; oder
- qualifizierte Absicherungen von Zahlungsströmen, soweit sie effektiv sind.

Ausländische Geschäftsbetriebe

Vermögenswerte und Schulden aus ausländischen Geschäftsbetrieben, einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwertes und der Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert, die beim Erwerb entstanden sind, werden mit dem Stichtagskurs am Abschlussstichtag in Euro umgerechnet.

Die Erträge und Aufwendungen aus den ausländischen Geschäftsbetrieben werden mit dem Kurs zum Zeitpunkt des jeweiligen Geschäftsvorfalles umgerechnet. Währungsumrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst und in der Währungsumrechnungsrücklage im Eigenkapital ausgewiesen, soweit die Währungsumrechnungsdifferenz nicht den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesen ist.

2.13 Kapitalflussrechnung

Im Rahmen der indirekten Ermittlung des Cashflows werden die Veränderungen von Bilanzpositionen im Zusammenhang mit der laufenden Geschäftstätigkeit um Effekte aus der Währungsumrechnung und um

Änderungen im Konsolidierungskreis bereinigt. Sie können daher nicht direkt mit den entsprechenden Veränderungen auf der Grundlage der veröffentlichten Konzernbilanz abgestimmt werden.

2.14 Wertminderung

Nicht derivative finanzielle Vermögenswerte

Der Konzern bilanziert Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste (Expected Credit Losses/ECL) für:

- finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden
- Vertragsvermögenswerte.

Nach dem allgemeinen Ansatz werden Wertminderungen entweder als erwartete Kreditverluste (ECL) über 12 Monate oder als lebenslange ECLs gemessen, je nachdem, ob das Kreditrisiko seit der erstmaligen Erfassung signifikant gestiegen ist.

12-Monats-Kreditverluste sind der Anteil der erwarteten Kreditverluste, die aus Ausfallereignissen resultieren, die innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag (oder einem kürzeren Zeitraum, falls die erwartete Laufzeit des Instruments weniger als zwölf Monate beträgt) möglich sind. Der bei der Schätzung von erwarteten Kreditverlusten maximal zu berücksichtigende Zeitraum ist die maximale Vertragslaufzeit, in der der Konzern einem Kreditrisiko ausgesetzt ist.

Über die Laufzeit erwartete Kreditverluste sind erwartete Kreditverluste, die aus allen möglichen

Ausfallereignissen während der erwarteten Laufzeit des Finanzinstruments resultieren.

Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für Vertragsvermögenswerte werden immer in Höhe des über die Restlaufzeit zu erwartenden Kreditverlusts bewertet (vereinfachter Ansatz).

Bei der Festlegung, ob das Ausfallrisiko eines finanziellen Vermögenswertes seit der erstmaligen Erfassung signifikant angestiegen ist, und bei der Schätzung von erwarteten Kreditverlusten berücksichtigt der Konzern angemessene und belastbare Informationen, die relevant und ohne unangemessenen Zeit- und Kostenaufwand verfügbar sind. Dies umfasst sowohl quantitative als auch qualitative Informationen und Analysen, die auf vergangenen Erfahrungen des Konzerns sowie fundierten Einschätzungen, inklusive zukunftsgerichteter Informationen, beruhen.

Darstellung der Wertminderung für erwartete Kreditverluste in der Bilanz

Wertminderungen auf finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, werden vom Bruttobuchwert der Vermögenswerte abgezogen.

Finanzielle Vermögenswerte mit beeinträchtigter Bonität

Der Konzern schätzt zu jedem Abschlussstichtag ein, ob finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten wertgemindert sind. Ein finanzieller Vermögenswert ist wertgemindert, wenn ein Ereignis oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswertes auftreten.

Indikatoren dafür, dass ein finanzieller Vermögenswert wertgemindert ist, umfassen u.a. die folgenden beobachtbaren Daten:

- signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten oder des Kreditnehmers
- ein Vertragsbruch, wie beispielsweise Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen
- Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde
- es ist wahrscheinlich, dass der Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht, oder
- durch finanzielle Schwierigkeiten bedingtes Verschwinden eines aktiven Marktes für ein Wertpapier.

Abschreibung

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswertes wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass der finanzielle Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist.

Nicht finanzielle Vermögenswerte

Am Ende jeder Berichtsperiode beurteilt der Konzern, ob es einen Hinweis auf eine Wertminderung eines nicht-finanziellen Vermögenswertes oder einer CGU gibt, zu der der Vermögenswert gehört (z.B. Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen oder Einführung neuer Technologien). Darüber hinaus werden immaterielle

Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, noch nicht nutzbare immaterielle Vermögenswerte sowie Geschäfts- oder Firmenwert im vierten Quartal jedes Geschäftsjahres auf Wertminderung geprüft, unabhängig davon, ob es Anzeichen für eine Wertminderung gibt. Für die Wertminderungsprüfung wird der Geschäfts- oder Firmenwert eine CGU oder einer Gruppe von CGUs zugeordnet, um so die Art und Weise widerzuspiegeln, in der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Um zu prüfen, ob eine Wertminderung vorliegt, werden Vermögenswerte in die kleinste Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die Mittelzuflüsse aus der fortgesetzten Nutzung erzeugen und die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder CGUs sind. Ein Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, wird den CGU oder Gruppen von CGUs zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie einen Nutzen aus den Synergien des Zusammenschlusses ziehen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens dieser CGU zugeordnet werden.

Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder eine CGU ist der höhere der beiden Beträge aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Verkaufskosten. Bei der Beurteilung des Nutzungswertes werden die geschätzten künftigen Cashflows auf ihren Barwert abgezinst, wobei ein Abzinsungssatz verwendet wird, der gegenwärtige Marktbewertungen des Zinseffekts und der speziellen Risiken eines Vermögenswertes oder einer CGU widerspiegelt.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswertes oder eine CGU seinen/ihren erzielbaren Betrag übersteigt.

Wertminderungsaufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertminderungen, die im Hinblick auf CGUs erfasst werden, werden zuerst etwaigen der CGU zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerten und dann den Buchwerten der anderen Vermögenswerte der CGU (Gruppe von CGUs) auf anteiliger Basis zugeordnet.

Ein Wertminderungsaufwand im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert wird nicht aufgeholt. Bei

anderen Vermögenswerten wird ein Wertminderungsaufwand nur insoweit aufgeholt, als der Buchwert des Vermögenswertes den Buchwert nicht übersteigt, der ab-

züglich der Abschreibungen oder Wertminderungen bestimmt worden wäre, wenn kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre.

2.15 Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Einige Rechnungslegungsmethoden und Anhangangaben des Konzerns erfordern die Ermittlung beizulegender Zeitwerte für finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte und Schulden.

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, zu dem der Konzern am Bewertungsstichtag im Rahmen eines geordneten Geschäftsvorfalles am Hauptmarkt einen Vermögenswert verkauft oder eine Schuld übertragen würde. Alternativ ist der vorteilhafteste Markt heranzuziehen, zu dem der Konzern zu diesem Zeitpunkt Zugang hat. Der beizulegende Zeitwert einer Schuld spiegelt das Risiko der Nichterfüllung wieder.

Der Konzern verwendet folgende Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten je Bewertungsverfahren:

Stufe 1:

Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten

Stufe 2:

Andere Inputs als die in Stufe 1 enthaltenen notierten Preise, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind

Stufe 3:

Verfahren, die Input-Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Hat ein Vermögenswert oder eine Schuld, der bzw. die mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet wird, einen Geld- und einen Briefkurs, dann bewertet der Konzern Vermögenswerte bzw. Long-Positionen mit dem Geldkurs und Schulden bzw. Short-Positionen mit dem Briefkurs.

Der beste Nachweis für den beizulegenden Zeitwert beim erstmaligen Ansatz eines Finanzinstruments ist grundsätzlich der Transaktionspreis, das heißt der beizu-

legende Zeitwert der übertragenen oder erhaltenen Gegenleistung. Stellt der Konzern fest, dass beim erstmaligen Ansatz der beizulegende Zeitwert vom Transaktionspreis abweicht und der beizulegende Zeitwert weder (a) durch einen notierten Preis auf einem aktiven Markt für einen identischen Vermögenswert oder eine identische Schuld nachgewiesen wird noch (b) auf einer Bewertungstechnik basiert, in der alle nicht beobachtbaren Inputfaktoren als unwesentlich betrachtet werden können, dann ist dieses Finanzinstrument beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Dieser Betrag wird zur Abgrenzung der Differenz zwischen beizulegendem Zeitwert und Transaktionspreis angepasst. Im Rahmen der Folgebewertung ist diese Differenz in einer angemessenen Weise über die Laufzeit des Instruments, allerdings nicht später als bei vollumfänglicher Bewertung durch beobachtbare Marktdaten oder Ausbuchung der Transaktion, erfolgswirksam zu erfassen.

Es erfolgt eine regelmäßige Überprüfung der wesentlichen, nicht beobachtbaren Inputfaktoren sowie der Bewertungsanpassungen. Wenn Informationen von Dritten, beispielsweise Preisnotierungen von Brokern oder Kursinformationsdiensten, zur Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte verwendet werden, werden die von den Dritten erlangten Nachweise für die Schlussfolgerung überprüft, ob derartige Bewertungen die Anforderungen der IFRS erfüllen, einschließlich der Zuordnung in der Fair Value-Hierarchie.

Die Methoden, die der Konzern zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwendet, sind wie folgt:

Eigenkapitalinstrumente: Die beizulegenden Zeitwerte nichtbörsennotierter Eigenkapitalinstrumente können gegebenenfalls nicht ohne erheblichen zusätzlichen Aufwand verlässlich ermittelt werden, da die Bandbreite der angemessenen Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts von entscheidender Bedeutung ist und die Wahrscheinlichkeiten der verschiedenen Schätzungen innerhalb der Bandbreite nicht angemessen beurteilt wer-

den können. Diese Instrumente werden unter Berücksichtigung der Wesentlichkeit zu Anschaffungskosten bewertet und ihre Buchwerte als Ersatz für den beizulegenden Zeitwert verwendet.

Vermögenswerte aus Kundenfinanzierung und sonstige

Darlehen: Die Buchwerte, die im Jahresabschluss dargestellt sind, werden als annähernde Schätzung für den beizulegenden Zeitwert verwendet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen,

Vertragsvermögenswerte sowie sonstige Forderungen:

Die Buchwerte, die im Jahresabschluss dargestellt sind, werden wegen des relativ kurzen Zeitraums zwischen dem Entstehen der Forderungen und deren Fälligkeit als angemessene Schätzung des beizulegenden Zeitwerts verwendet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente:

umfassen den Kassenbestand, Guthaben in Banken sowie Schecks. Die Buchwerte, die im Jahresabschluss dargestellt sind, werden wegen des relativ kurzen Zeitraums zwischen dem Entstehen des Instruments und dessen Laufzeit oder Fälligkeit als angemessene Schätzung des beizulegenden Zeitwerts verwendet.

Planvermögen: Zu den weiteren Anlagen gehören Anteile an einer Kommanditgesellschaft (HENSOLDT Real Estate GmbH & Co. KG). Die Kommanditgesellschaft umfasst im Wesentlichen das zugrunde liegende Immobilienvermögen, das auf der Grundlage der aktuellen Marktpreise bewertet wird. Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens stellt den Nettovermögenswert der Kommanditgesellschaft dar.

Zu den zusammengefassten Anlageinstrumenten gehören Anteile an Investmentfonds, für die Marktpreise vorliegen.

Derivate: Die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Instrumente beruhen auf notierten Marktpreisen, soweit verfügbar, werden aber in den meisten Fällen anhand anerkannter Bewertungsmethoden wie Option-Pricing-Modelle und Discounted-Cashflow-Modelle bestimmt. Die Bewertung basiert auf beobachtbaren Marktdaten wie Währungskursen, Kursen für Währungstermingeschäfte, Zinssätzen und Zinskurven.

Beizulegende Zeitwerte der Derivative werden auf Basis der Einflussgrößen aus Stufe 2 bewertet.

Preisfindung für Devisentermingeschäfte: Der beizulegende Zeitwert wird unter Anwendung notierter Terminkurse zum Abschlussstichtag und Netto-Barwertberechnungen basierend auf Zinsstrukturkurven mit hoher Bonität in entsprechenden Währungen ermittelt.

Preisfindung für Zinstermingeschäfte: Der beizulegende Zeitwert wird ermittelt als Barwert der geschätzten künftigen Cashflows. Schätzungen der künftigen Cashflows aus variablen Zinszahlungen basieren auf notierten Sätzen der Zinstermingeschäfte, künftigen Preisen und Interbankenzinssätzen. Die geschätzten Cashflows werden diskontiert unter Verwendung einer Zinsstrukturkurve, die aus ähnlichen Quellen konstruiert worden ist und die den relevanten Vergleichs-Interbankenzinssatz widerspiegelt, der von Marktteilnehmern bei der Preisbildung für Zinstermingeschäfte verwendet wird. Die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes wird um das Kreditrisiko angepasst, das das Kreditrisiko des Konzerns und der Vertragspartei widerspiegelt; dieses wird berechnet auf Basis von Credit Spreads, die aus Credit Default Swap- oder Anleihepreisen abgeleitet werden.

Eingebettete Derivate: Der Term-Loan enthält ein eingebettetes Derivat (Rückzahlungsrecht und Zero-floor Klausel), das vom Basiswert abgespalten und erfolgswirksam bewertet werden muss. Ein Optionspreismodell wird verwendet, um den beizulegenden Zeitwert der Derivate zu simulieren. Das Modell verwendet historische Zinssätze, Terminkurse und Kreditspreads.

Finanzierungsverbindlichkeiten: Die ausgewiesenen beizulegenden Zeitwerte für Finanzierungsverbindlichkeiten, die keine ausgegebenen Anleihen und ausgegebenen Schuldtitel sind, werden auf Basis von Einflussgrößen der Stufe 2 bestimmt, indem geplante oder erwartete Cashflows mit entsprechenden Marktzinssätzen abgezinst werden. Der Marktwert der geschriebenen Verkaufsoption, die den Minderheitsaktionären gewährt wird, basiert auf einem diskontierten Cashflow-Modell unter Verwendung eines 3-Jahres-Geschäftsplans.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Vertragsverbindlichkeiten sowie kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten: Wegen des im Wesentlichen relativ kurzen Zeitraums zwischen dem Entstehen des Instruments und Fälligkeit werden die Buchwerte als angemessene Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts für Verbindlichkeiten aus Lieferungen, Vertragsverbindlichkeiten und kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten angesehen.

3 WESENTLICHE SCHÄTZUNGEN UND BEURTEILUNGEN

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert von der Geschäftsleitung Beurteilungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die ausgewiesenen Beträge von Einnahmen, Ausgaben, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und die damit verbundenen Offenlegungen sowie auf die Offenlegung von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Ungewissheit über diese Annahmen und Schätzungen könnte zu Ergebnissen führen, die eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der in zukünftigen Perioden betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten erfordern.

3.1 Umsatzrealisierung bei Fertigungsaufträgen (Erbringung der Leistungsverpflichtungen über einen bestimmten Zeitraum)

Zur Erfassung von Einnahmen aus der Erbringung der Leistungsverpflichtungen über einen bestimmten Zeitraum wird die Percentage-of-Completion-Methode (Cost to cost-Methode) verwendet. Bei dieser Methode sind genaue Schätzungen des Auftragsergebnisses bei der Fertigstellung sowie über das Ausmaß der Fortschritte in Richtung Fertigstellung sehr wichtig. Für die Bestimmung des Fortschritts des Auftrags umfassen die wesentlichen

Einschätzungen die gesamten Auftragskosten, die verbleibenden Kosten bis zur Fertigstellung, die gesamten Auftragslöse und die Auftragsrisiken.

Das Management überprüft kontinuierlich alle Schätzungen, die bei diesen Aufträgen vorgenommen werden, und passt sie nach Bedarf an (für weitere Informationen siehe Anhangangabe 11 sowie Anhangangabe 20).

3.2 Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen

Bei der Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen werden Schätzungen hinsichtlich der Entwicklungskosten an sich sowie Einschätzungen, ob das Produkt oder das Verfahren technisch und kommerziell geeignet ist, vorgenommen. Die HENSOLDT-Gruppe hält die aktivierten Entwicklungskosten für vollständig erzielbar.

3.3 Erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden sowie Goodwill

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden, die die Grundlage für die Bewertung des Goodwills sind, erfordert wesentliche Einschätzungen. Grundstücke, Gebäude und Anlagen werden in der Regel unabhängig bewertet, während marktgängige Wertpapiere zu Marktpreisen bewertet werden. Wenn immaterielle Vermögenswerte abhängig von der Art des immateriellen Vermögenswertes und der Komplexität der Bestimmung seines beizulegenden Zeitwerts identifiziert

werden, konsultiert der Konzern entweder einen unabhängigen externen Bewertungsexperten oder entwickelt den beizulegenden Zeitwert intern mit geeigneten Bewertungstechniken, die im Allgemeinen auf einer Prognose der gesamten erwarteten zukünftigen Netto-Cashflows basieren.

Diese Bewertungen sind eng mit den Annahmen des Managements in Bezug auf die zukünftige Entwicklung der betreffenden Vermögenswerte und des anzuwendenden Diskontierungszinssatzes verbunden.

3.4 Wertminderungstest

Eine Wertminderung besteht, wenn der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer CGU ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der Berechnung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten liegen verfügbare Daten aus bindenden Veräußerungsgeschäften über ähnliche Vermögenswerte oder beobachtbare Marktpreise abzüglich direkt zurechenbarer Kosten für die Veräußerung des Vermögenswerts zugrunde. Wenn keine ausreichenden Informationen zur Verfügung stehen, um den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Vertriebskosten eines Vermögenswertes oder einer CGU zu bestimmen, wird stattdessen der Nutzungswert des Vermögenswertes oder der CGU verwendet.

Die Berechnung des Nutzungswertes basiert auf einem DCF-Modell. Die Cashflows werden aus dem Budget für die nächsten drei Jahre abgeleitet und beinhalten weder Umstrukturierungsaktivitäten, zu denen die Gruppe noch nicht verpflichtet ist, noch bedeutende zukünftige Investitionen, die die Leistung der Vermögenswerte der getesteten CGU verbessern werden. Der erzielbare Wert hängt vom Diskontsatz ab, der für das DCF-Modell verwendet wird, sowie von den erwarteten zukünftigen Cashflows und der Wachstumsrate, die für Extrapolationszwecke verwendet wird. Diese Schätzungen sind vor allem für den Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer relevant, die von der HENSOLDT-Gruppe bilanziert werden. Die Hauptannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die verschiedenen CGUs, einschließlich einer Sensitivitätsanalyse, werden in Anhang 16 offengelegt und näher erläutert.

3.5 Rückstellungen

Die Bestimmung von Rückstellungen, z.B. für Vertragsverluste, Gewährleistungen, Restrukturierungsmaßnahmen und Gerichtsverfahren beruht auf den besten verfügbaren Schätzungen. Defizitäre Aufträge werden durch die Überwachung der Fortschritte des Projektes und durch Aktualisierung der Schätzung der Vertragskosten ermittelt, was auch eine signifikante Beurteilung in Bezug auf das

Erreichen bestimmter Leistungsstandards sowie Schätzungen für Gewährleistungen und Nachlaufkosten erfordert. Je nach Größe und Art der Verträge des Konzerns und der damit verbundenen Projekte unterscheidet sich das Ausmaß der Annahmen, Beurteilungen und Schätzungen in diesen Bewertungsprozessen.

3.6 Leistungen an Arbeitnehmer

Der Konzern bilanziert Pensions- und sonstige Altersvorsorgeleistungen nach versicherungsmathematischen Bewertungen. Diese Bewertungen stützen sich auf statistische und sonstige Faktoren, um zukünftige Ereignisse zu antizipieren. Die eigentlichen Annahmen können aufgrund von veränderten Markt- und Wirtschaftsbedingungen erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen abweichen und damit zu einer signifikanten Änderung der Altersvorsorgeverpflichtungen und der damit verbundenen zukünftigen Kosten führen (siehe Anhangangabe 30).

Zusätzlich zu den Ungewissheiten, die sich aus den Annahmen über das zukünftige Verhalten der Mitarbeiter bei der Ausübung der Auszahlungsoption ergeben, ist der Konzern weiteren versicherungstechnischen Ungewissheiten in Bezug auf leistungsorientierte Verpflichtungen ausgesetzt, darunter die folgenden:

Marktpreisrisiko

Die Marktwerte des Planvermögens unterliegen Schwankungen, die Auswirkungen auf die Nettoverpflichtung haben können.

Zinsrisiko

Die Höhe der leistungsorientierten Verpflichtung und des Planvermögens wird durch den angewendeten Abzinsungsfaktor wesentlich beeinflusst. Die niedrigen Zinsen, vor allem in dem in Euro lautenden Marktumfeld, führen zu

einer relativ hohen Netto-Pensionsverpflichtung. Wenn sich der Rückgang bei den Renditen der Unternehmensanleihen fortsetzt, wird die leistungsorientierte Verpflichtung in zukünftigen Berichtszeiträumen weiter steigen und kann nur teilweise durch die positive Entwicklung bei den Zeitwerten des Planvermögens ausgeglichen werden. Im Allgemeinen reagiert die Pensionsverpflichtung einschließlich des Planvermögens bei Bewegungen des Zinssatzes sensitiv, was zu volatilen Ergebnissen bei der Bewertung führt.

Inflationsrisiko

Die Pensionsverpflichtungen reagieren bei Bewegungen der Inflationsrate, wobei eine höhere Inflationsrate zu einer steigenden Verpflichtung führen könnte. Da einige Vorsorgepläne direkt an das Gehalt gebunden sind, könnten Lohnerhöhungen zu steigenden Pensionsverpflichtungen führen.

Langlebigkeitsrisiko

Die Pensionsverpflichtungen hängen von der Lebenserwartung ihrer Begünstigten ab. Die steigende Lebenserwartung führt zu einer Erhöhung bei der Bewertung der Pensionsverpflichtung.

Die gewichteten durchschnittlichen Annahmen für die wichtigsten Pensionspläne, die zur Ermittlung des versicherungsmathematischen Werts der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember verwendet werden, sind wie folgt:

Annahmen in %	Pensionspläne in Deutschland	
	31.12.2019	31.12.2018
Abzinsungsfaktor	1,42 %	2,00 %
Lohnsteigerungsrate (bis Alter 36)	3,00 %	3,75 %
Lohnsteigerungsrate (ab Alter 36)	2,00 %	2,75 %
Inflationsrate	1,00 %	1,50 %

Für Deutschland leitet der Konzern den Abzinsungsfaktor, der zur Bestimmung der leistungsorientierten Verpflichtung verwendet wird, aus Renditen für erstklassige Unternehmensanleihen ab. Der Abzinsungsfaktor für die geschätzte Laufzeit des jeweiligen Pensionsplans wird dann entlang der Renditekurve extrapoliert.

Die Lohnsteigerungsraten basieren auf langfristigen Erwartungen der jeweiligen Arbeitgeber, die aus der angenommenen Inflationsrate abgeleitet sind und mit Werbe- oder Produktivitätsskalen bereinigt werden. Zahlungen für Pensionssteigerungsraten werden aus der jeweiligen Inflationsrate für den Plan abgeleitet.

Die Inflationsrate für Pläne entspricht dem erwarteten Anstieg der Lebenshaltungskosten.

Daneben wird eine Annahme darüber getroffen in welchem Maße die Mitarbeiter bei Eintritt des Versorgungsfalls Einmalzahlung, Ratenzahlung oder Rente wählen. Angesichts anhaltender Zinssenkungen und ohne Anzeichen für eine Veränderung dieses Trends in absehbarer Zukunft in Verbindung mit den seit der Unternehmensgründung beobachteten tatsächlichen Auswahlentscheidungen beim Eintritt in den Ruhestand hat das Management seine demografischen Annahmen

in Bezug auf das Auszahlungsverhalten der Leistungsempfänger angepasst. Dies führte zu einer signifikanten Erhöhung der Pensionsverpflichtung.

Für die Berechnung der Pensionsverpflichtungen werden die biometrischen Richttafeln 2018 G von Heubeck angewendet, welche die bisherigen Richttafeln 2005 G 2018 ablösen. Das Management hat auch die Annahmen bezüglich der Invaliditätswahrscheinlichkeit angepasst, die nun auf eigenen Einschätzungen beruhen, die aus Erfahrungen in Zeiten seit der Gründung von HENSOLDT abgeleitet wurden.

3.7 Rechtliche Eventualschulden

Konzerngesellschaften können in einer Reihe von Angelegenheiten Parteien bei Rechtsstreitigkeiten sein, wie in Anhangangabe 22 beschrieben. Der Ausgang dieser Angelegenheiten kann einen wesentlichen Einfluss auf die finanzielle Lage, das Betriebsergebnis oder die Cashflows des Konzerns haben. Das Management analysiert regelmäßig aktuelle Informationen zu diesen Themen und bildet Rückstellungen in Höhe der wahrscheinlichen Mittelabflüsse, einschließlich geschätzter Rechtskosten. Bei der Entschei-

dung über den Bedarf an Rückstellungen berücksichtigt das Management den Grad der Wahrscheinlichkeit eines ungünstigen Ausgangs und die Möglichkeit, eine ausreichend verlässliche Schätzung über die Höhe des Schadens abzugeben. Die Erhebung einer Klage, die formelle Geltendmachung eines Schadensersatzanspruchs gegen Konzerngesellschaften, die Bekanntgabe einer solchen Klage oder die Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen führen nicht automatisch dazu, dass eine Rückstellung zu bilden ist.

3.8 Ertragsteuern

Wesentliche Schätzungen und Beurteilungen im Bereich der Ertragsteuern ergeben sich bzgl. latenter Steueransprüche. Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit von latenten Steueransprüchen ist die Einschätzung der Unternehmensleitung zur Realisierung der latenten Steueransprüche. Dies ist abhängig von der Entstehung künftiger steuerpflichtiger Gewinne während der Perioden, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können.

Das Unternehmen geht auf Basis einer individuellen Unternehmensplanung unter Berücksichtigung steuerlicher Anpassungseffekte davon aus, dass die entsprechenden Vorteile aus den latenten Steueransprüchen aufgrund ausreichenden, zukünftigen steuerlichen Einkommens innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre realisiert werden können. Haupteinflussfaktor für die Entstehung der Verlustvorträge waren einmalige umwandlungsbedingte Effekte. Des Weiteren wird die Planung durch die allgemeine Geschäftsentwicklung sowie durch die Begründung einer ertragsteuerlichen Organschaft in Deutschland positiv beeinflusst.

3.9 Laufzeit der Leasingverhältnisse

Bestimmung der Leasingdauer eines Vertrags mit Verlängerungs- und Kündigungsoptionen – Konzern als Leasingnehmer

Die Gruppe bestimmt die Mietvertragslaufzeit als die unkündbare Laufzeit des Mietvertrags, zusammen mit allen Zeiträumen, die von einer Verlängerungsoption abgedeckt werden, wenn deren Ausübung hinreichend sicher ist, bzw. allen Zeiträumen, die von einer Kündigungsoption abgedeckt werden, wenn deren Nichtausübung hinreichend sicher ist.

Die HENSOLDT-Gruppe hat mehrere Mietverträge, die Verlängerungs- und Kündigungsoptionen beinhalten. Die Gruppe wendet Ermessungsentscheidungen an, um zu beurteilen, ob es hinreichend sicher ist, dass die Option zur Verlängerung oder Beendigung des Mietvertrages ausgeübt werden soll oder nicht. Die HENSOLDT-Gruppe berücksichtigt alle relevanten Faktoren, die wirtschaftliche Anreize für eine Verlängerung oder Beendigung schaffen. Nach dem

Vertragsbeginn bewertet die HENSOLDT-Gruppe den Mietvertrag neu, wenn es ein wichtiges Vorkommnis oder eine Änderung der Umstände gibt, das/die unter seiner Kontrolle steht und die Fähigkeit zur Ausübung oder Nichtausübung der Verlängerungs- oder Kündigungsoption beeinträchtigt.

Die HENSOLDT-Gruppe nimmt den Verlängerungszeitraum als Teil der Mietdauer für bestimmte Immobilienleasingverträge auf, wenn die HENSOLDT-Gruppe einigermaßen sicher ist, dass sie die Option ausüben wird. Darüber hinaus werden die von den Kündigungsoptionen abgedeckten Zeiträume nur dann als Teil der Mietvertragslaufzeit aufgenommen, wenn mit angemessener Sicherheit die Kündigungsoption nicht ausgeübt wird.

Informationen zu potenziellen zukünftigen Mietzahlungen, die sich auf Zeiträume nach dem Ausübungsdatum der Verlängerungs- und Kündigungsoption beziehen und nicht in der Mietdauer enthalten sind, siehe Anhangangabe 26.

3.10 Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte („Fair Values“)

Mehrere Rechnungslegungsgrundsätze und Offenlegungen erfordern die Bewertung von Zeitwerten, sowohl für finanzielle als auch für nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Bei der Bewertung des Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit verwendet die Gruppe so

weit wie möglich beobachtbare Marktdaten. Unter Verwendung von nicht beobachtbaren Marktparametern müssen die wichtigsten Schätzungen und Beurteilungen bestimmt werden. Die HENSOLDT-Gruppe überprüft regelmäßig bedeutende nicht beobachtbare Inputs und Bewertungsänderungen. Siehe Anhangangabe 2.15.

4 ÄNDERUNG DER BILANZIERUNGSMETHODEN UND VERÖFFENTLICHUNG

4.1 Änderungen der Rechnungslegungsmethoden

Standard und Änderungen	Datum der Wirksamkeit von IASB für die jährlichen Berichtszeiträume beginnend am oder nach	EU Endorsement Status	Auswirkung auf den Konzernabschluss
IFRS 16 „Leasingverhältnisse“	01. Januar 2019	Bestätigt	Ja
Änderung zu IAS 19: Leistungen an Arbeitnehmer	01. Januar 2019	Bestätigt	Nein
Änderung zu IAS 28: Anteile an assoziierten Unternehmen	01. Januar 2019	Bestätigt	Nein
Änderung zu IFRS 9: Finanzinstrumente	01. Januar 2019	Bestätigt	Nein
IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“	01. Januar 2019	Bestätigt	Nein
Jährliche Verbesserungen 2015-2017	01. Januar 2019	Bestätigt	Nein

Die HENSOLDT-Gruppe hat IFRS 16 und IFRS 8 erstmalig ab 1. Januar 2019 angewendet. IFRIC 23 und Änderungen aus anderen Standards haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der HENSOLDT-Gruppe.

4.2 IFRS 16 Leasing

Der Konzern hat IFRS 16 nach dem modifiziert retrospektiven Ansatz angewendet, bei dem der Wert des Nutzungsrechts in Höhe der Leasingverbindlichkeit bewertet wird, bereinigt um etwaige Leasingzahlungen vor oder zum Bereitstellungsdatum des Leasingverhältnisses, zuzüglich etwaiger anfänglich anfallender direkter Kosten und einer Schätzung der Kosten für Abbau, Beseitigung oder Wiederherstellung des zugrunde liegenden Vermögenswerts oder des Standorts, an dem er sich befindet und abzüglich etwaiger erhaltener Leasinganreize. Dementsprechend wurden die vorgelegten Vergleichsinformationen für 2018 nicht angepasst, das heißt wie zuvor gemäß IAS 17 und den damit verbundenen Interpretationen dargestellt. Die Einzelheiten zu den Änderungen der Rechnungslegungsmethoden sind nachstehend aufgeführt. Darüber hinaus wurden die Angabepflichten in IFRS 16 nicht generell auf die Vergleichsinformationen angewendet.

Definition eines Leasingverhältnisses

Bisher bestimmte der Konzern bei Vertragsbeginn, ob eine Vereinbarung gemäß IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält ein Leasingverhältnis enthielt oder war. Der Konzern beurteilt nun, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis ist oder enthält, basierend auf der Definition eines Leasingverhältnisses, wie in Anhangangabe 2.7 erläutert.

Beim Übergang auf IFRS 16 entschied sich der Konzern die Erleichterungsvorschrift zur Beibehaltung der Beurteilung, welche Transaktionen Leasingverhältnisse sind, anzuwenden. Der Konzern wendet IFRS 16 nur auf Verträge an, die zuvor als Leasingverhältnisse identifiziert wurden. Verträge, die nach IAS 17 und IFRIC 4 nicht als Leasingverhältnisse identifiziert wurden, wurden nicht

daraufhin überprüft, ob ein Leasingverhältnis nach IFRS 16 vorliegt. Daher wurde die Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 nur auf Verträge angewendet, die am oder nach dem 1. Januar 2019 abgeschlossen oder geändert wurden.

Als Leasingnehmer

Als Leasingnehmer least der Konzern viele Vermögenswerte, einschließlich Immobilien, Produktionsanlagen, IT-Ausstattung und Fahrzeuge. Der Konzern hat Leasingverhältnisse bisher als Operating-Leasingverhältnis oder Finanzierungsleasing eingestuft, basierend auf seiner Einschätzung, ob das Leasingverhältnis im Wesentlichen alle mit dem Eigentum des zugrunde liegenden Vermögenswertes verbundenen Risiken und Chancen auf den Konzern übertragen hat. Gemäß IFRS 16 bilanziert der Konzern für die meisten dieser Leasingverträge Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten, das heißt, diese Leasingverträge werden „on balance-sheet“ ausgewiesen.

Leasingverhältnisse, die nach IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft wurden

Bisher hat der Konzern seine Leasingverträge nach IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft. Beim Übergang wurden die Leasingverbindlichkeiten für diese Leasingverträge mit dem Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen bewertet, abgezinst mit dem Fremdkapitalzinssatz des Konzerns zum 1. Januar 2019. Das Nutzungsrecht wird mit dem Betrag angesetzt, welcher der Leasingverbindlichkeit entspricht, angepasst um den Betrag aller geleisteten oder abgegrenzten Leasingzahlungen.

Der HENSOLDT-Konzern hat eine Reihe von Erleichterungsvorschriften bei der Anwendung von IFRS 16 auf

Leasingverhältnisse in Anspruch genommen, die nach IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft wurden. Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Erleichterungen:

- Bei Leasingverhältnissen, deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten nach dem Datum der erstmaligen Anwendung endet, werden Nutzungsrechte noch Leasingverbindlichkeiten angesetzt.
- Bei Leasingverhältnissen, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, werden Nutzungsrechte noch Leasingverbindlichkeiten angesetzt (zum Beispiel IT-Ausstattung).
- einen einzigen Abzinsungssatz für ein Portfolio von Leasingverträgen mit ähnlichen Merkmalen.
- Der Konzern bestimmt rückwirkend die Laufzeit von Leasingverhältnissen.

Leasingverhältnisse, die nach IAS 17 als Finanzierungsleasing eingestuft wurden

Der Konzern hat keine Leasingverträge nach IAS 17 als Finanzierungsleasing eingestuft.

Auswirkung auf den Abschluss

Auswirkung im Zeitpunkt des Übergangs

Beim Übergang auf IFRS 16 hat der Konzern zusätzliche Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten erfasst. Die Auswirkungen im Zeitpunkt des Übergangs werden im Folgenden zusammengefasst.

TEUR	01.01.2019
Nutzungsrechte	
davon Grundstücke und Gebäude	142.621
davon Technische Anlagen und Maschinen	4.851
davon Sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.428
Nutzungsrechte gesamt	150.900
Leasingverbindlichkeiten	
davon kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	10.556
davon langfristige Leasingverbindlichkeiten	140.344
Leasingverbindlichkeiten gesamt	150.900

Der Konzern hat bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen die Leasingzahlungen mit seinem Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2019 abgezinst. Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz für die Abzinsung der ausstehenden Leasingzahlungen beträgt 4,12%. Bei einigen Leasingverträgen ließ sich der dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz ohne Weiteres bestimmen und ist daher nicht im gewichteten Durchschnittzinssatz enthalten. Der Fremdkapitalzinssatz der HENSOLDT-Gruppe basiert auf dem 3-Monats-EURIBOR und einer zusätzlichen Marge, die auf dem Refinanzierungssatz der HENSOLDT-Gruppe basiert.

Die HENSOLDT-Gruppe nimmt bestimmte Anpassungen vor, um die Leasingbedingungen und die Art der geleasteten Anlage widerzuspiegeln. Die Thomson-Reuters-Datenbank dient als Referenz für die Ermittlung des 3-Monats-EURIBOR. Für unterschiedliche wirtschaftliche Umgebungen werden länderspezifische Raten verwendet.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der zum 31. Dezember 2018 berichteten zukünftigen Mindestleasingzahlungen für unkündbare Operating-Leasingverhältnisse und der zum 1. Januar 2019 ausgewiesenen Leasingverbindlichkeiten.

TEUR	
Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2018	206.436
Anwendungserleichterungen	
davon für kurzfristige Leasingverhältnisse	-701
davon für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt	-3.452
Sonstige	-1.054
Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen zum 31. Dezember 2018	201.229
Effekt aus eingeschätzter Ausübung der Verlängerungsoptionen	23.230
Effekt aus der Diskontierung zum 01. Januar 2019	-66.422
Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses nach dem 01. Januar 2019	-7.137
Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 zum 01. Januar 2019 zusätzlich angesetzte Leasingverbindlichkeiten	150.900

Weitere Informationen zu Leasingverhältnissen siehe Anhangangabe 26.

5 NEUE, ÜBERARBEITETE ODER GEÄNDERTE IFRS-STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE VERABSCHIEDET, ABER NOCH NICHT ANGEWANDT WURDEN

Eine Reihe von neuen oder überarbeiteten Standards, Änderungen und Verbesserungen an Standards sowie Interpretationen, sind für das Geschäftsjahr, das zum 31. Dezember 2019, endete, noch nicht wirksam und wurden beim Erstellen dieses Konzernabschlusses nicht angewendet.

Standard und Änderungen	Datum der Wirksamkeit von IASB für die jährlichen Berichtszeiträume beginnend am oder nach	EU Endorsement Status	Wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss
IFRS 17 „Versicherungsverträge“	01. Januar 2021	Noch nicht bestätigt	Nein
Anpassungen der Querverweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards	01. Januar 2020	Bestätigt	Nein
Anpassungen an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“	01. Januar 2020	Noch nicht bestätigt	Nein
Anpassungen an IAS 1 und IAS 8: „Definition von wesentlich“	01. Januar 2020	Bestätigt	Nein
Interest Rate Benchmark Reform (Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7)	01. Januar 2020	Bestätigt	Nein

Die HENSOLDT-Gruppe erwartet von den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf ihren Konzernabschluss.





II KONZERNSTRUKTUR

6 KONSOLIDIERUNGSKREIS¹

Der Anteilsbesitz zum 31. Dezember 2019 ergibt sich aus folgender Tabelle:

Gesellschaft	Sitz	Kapitalanteil	Einbeziehungsart
HENSOLDT GmbH	Taufkirchen/Deutschland	100,00%	MG
HENSOLDT Holding GmbH	Taufkirchen/Deutschland	100,00%	VK
HENSOLDT Holding Germany GmbH	Taufkirchen/Deutschland	100,00%	VK
EuroAvionics Holding GmbH ²	Pforzheim/Deutschland	100,00%	VK
EuroAvionics GmbH ^{2,5}	Pforzheim/Deutschland	100,00%	VK
EuroAvionics UK Ltd. ²	Slinfold, West Sussex/Großbritannien	100,00%	VK
EuroAvionics Schweiz AG ²	Sissach/Schweiz	100,00%	VK
EuroAvionics US HoldCo. Inc. ²	Sarasota (Florida)/USA	100,00%	VK
EuroAvionics USA LLC ²	Sarasota (Florida)/USA	100,00%	VK
GEW Integrated Systems (Pty) Ltd. ¹	Brummeria (Pretoria)/Südafrika	75,00%	VK
GEW Technologies (Pty) Ltd. ¹	Brummeria (Pretoria)/Südafrika	75,00%	VK
HENSOLDT Optronics GmbH ¹	Oberkochen/Deutschland	100,00%	VK
HENSOLDT Optronics (Pty) Ltd. ¹	Irene (Centurion)/Südafrika	70,00%	VK
HENSOLDT Sensors GmbH ¹	Taufkirchen/Deutschland	100,00%	VK
HENSOLDT UK Limited ³	Enfield/Großbritannien	100,00%	VK
KH Finance No.2 ³	Enfield/Großbritannien	100,00%	VK
KH Finance Ltd. ³	Enfield/Großbritannien	100,00%	VK
Kelvin Hughes Ltd. ³	Enfield/Großbritannien	100,00%	VK
Kelvin Hughes BV ³	Rotterdam/Niederlande	100,00%	VK
A/S Kelvin Hughes ³	Ballerup/Dänemark	100,00%	VK
Kelvin Hughes LLC ³	Alexandria (Virginia)/USA	100,00%	VK
HENSOLDT Singapore Pte. Ltd. ³	Singapur/Singapur	100,00%	VK
HENSOLDT Holding France S.A.S.	Paris/Frankreich	100,00%	VK
HENSOLDT France S.A.S.	Paris/Frankreich	100,00%	VK
Kite Holding France S.A.S.	Paris/Frankreich	100,00%	VK
HENSOLDT Australia Pty Ltd	Fyshwick, Canberra/Australien	100,00%	VK
Nexeya France S.A.S. ⁴	Toulouse/Frankreich	100,00%	VK
Midi Ingénierie S.A.S. ⁴	Toulouse/Frankreich	85,00%	VK
Antycip Technologies S.A.S. ⁴	Châtenay-Malabry/Frankreich	100,00%	VK
Penser Maitriser Technicité Logistique - P.M.T.L S.A.S. ⁴	Cologne/Frankreich	100,00%	VK
Nexeya Conseil et Formation S.A.S. ⁴	Toulouse/Frankreich	100,00%	VK
Nexeya Canada Inc. ⁴	Markhan (Ontario)/Kanada	100,00%	VK
HENSOLDT Cyber GmbH	Taufkirchen/Deutschland	51,00%	EQ

MG = Muttergesellschaft

VK = konsolidiertes verbundenes Unternehmen

EQ = Gemeinschaftsunternehmen nach IFRS 11
(bewertet nach der Equity-Methode)

¹ Orlando-Gruppe

² EuroAvionics-Gruppe

³ Kelvin Hughes-Gruppe

⁴ Nexeya-Gruppe

⁵ Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB.

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der HENSOLDT GmbH und alle Abschlüsse wesentlicher von der HENSOLDT GmbH kontrollierten direkten und indirekten Tochtergesellschaften. Die Konzerngesellschaften erstellen ihre Abschlüsse zum gleichen Berichtsdatum wie der Konzern seinen Konzern-

abschluss. Es wurden 32 (Vorjahr 24) Unternehmen vollkonsolidiert. Ein Unternehmen wurde nach der Equity-Methode in den Konzern einbezogen. 13 (Vorjahr 10) unten aufgeführte Unternehmen wurden aufgrund untergeordneter Bedeutung nicht konsolidiert.

¹ Einschließlich Angaben nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB

Gesellschaft	Sitz	Eigenkapital MEUR	Ergebnis MEUR	Kapital- anteil	Art Anteil
Atlas Optronics LLC ^{1,5}	Abu Dhabi/Vereinigte Arabische Emirate	0,0	0	49,00%	AU
Deutsche Elektronik Gesellschaft für Algerien (DEGFA) GmbH ^{1,5}	Ulm/Deutschland	10,6	-0,4	66,66%	JV
EURO-ART Advanced Radar Technology GmbH ^{1,5}	München/Deutschland	0,2	0,0	25,00%	AU
EURO-ART International EWIV ^{1,5}	München/Deutschland	1,1	0	50,00%	AU
EUROMIDS S.A.S. ^{1,5}	Paris/Frankreich	2,9	0,1	25,00%	AU
LnZ Optronics Co., Ltd. ^{1,5}	Seoul/Südkorea	1,4	0,1	50,00%	AU
HENSOLDT do Brasil Segurança e Defesa Eletrônica e Optica Ltda ^{1,5}	Belo Horizonte/Brasilien	-0,3	0,0	99,00%	NK
Société Commune Algérienne de Fabrication de Systèmes Electroniques (SCAFSE) SPA ^{1,5}	Sidi Bel Abbès/Algerien	25,6	2,8	48,99%	JV
HENSOLDT Inc. ^{1,5}	Wilmington (Delaware)/USA	-3,0	-2,6	100,00%	NK
HENSOLDT Private Ltd. ^{1,5}	Bangalore/Indien	0,0	0,0	100,00%	NK
Nexeya USA Inc. ^{4,6}	Beaufort (North Carolina)/USA	0,0	0,0	100,00%	NK
Antycip Iberica SL ^{4,5}	Barcelona/Spanien	0,0	0,0	100,00%	NK
PMTL PC SARL ^{4,6}	Balma, Toulouse/Frankreich	0,1	0,0	49,75%	AU

AU = assoziiertes Unternehmen (bewertet zu Anschaffungskosten aufgrund untergeordneter Bedeutung)

NK = nicht konsolidiertes verbundenes Unternehmen aufgrund untergeordneter Bedeutung (bewertet zu Anschaffungskosten)

JV = Gemeinschaftsunternehmen nach IFRS 11 (bewertet zu Anschaffungskosten aufgrund untergeordneter Bedeutung)

¹ Orlando-Gruppe

² EuroAvionics-Gruppe

³ Kelvin-Hughes-Gruppe

⁴ Nexeya-Gruppe

⁵ Eigenkapital und Ergebnis 2018

⁶ Eigenkapital und Ergebnis 30.06.2019

7 AKQUISITIONEN

7.1 Nexeya

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 hat die HENSOLDT Holding Germany GmbH über die HENSOLDT Holding France S.A.S. 100% der Anteile und Stimmrechte an der Nexeya France S.A.S., Toulouse, Frankreich („Nexeya“) erworben. Nexeya ist ein Technologieunternehmen, das sich auf Schlüsselkomponenten und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung für die Bereiche Verteidigung, Luftfahrt, Eisenbahn und Energie spezialisiert hat.

Der Erwerb stärkt die Präsenz des Konzerns in Frankreich, verbessert den Kundenzugang und ermöglicht die Erweiterung des Produktportfolios.

Die vorläufig gezahlte Gegenleistung betrug MEUR 88,8. Die erwerbsbezogenen Kosten betragen MEUR 1,0. Diese Kosten wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Die Buchwerte bzw. beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte der Muttergesellschaft Nexeya France S.A.S. zum Erwerbszeitpunkt stellten sich wie folgt dar:

MEUR	Buchwerte	beizulegende Zeitwerte
Vermögenswerte		
Sachanlagen	3,3	3,3
Immaterielle Vermögenswerte	14,6	45,9
Finanzielle Vermögenswerte	14,8	12,8
Vorräte	6,1	6,1
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	34,3	34,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-2,7	-2,7
Summe der Vermögenswerte	70,4	99,7
Verbindlichkeiten	-52,3	-52,3
Latente Steuern	0,0	-8,4
Summe des identifizierbaren Nettovermögens inkl. Minderheiten	18,1	39,0
abzüglich Minderheitenanteile	0,2	0,0
Summe des identifizierbaren Nettovermögens	17,9	39,0
Goodwill		49,8
übertragene Gegenleistung		88,8

Die vorläufige Kaufpreisallokation führte vor allem zur Aktivierung von Technologien in Höhe von MEUR 26,6 und von Kundenbeziehungen und Auftragsbestand in Höhe von MEUR 8,4.

Der Restbetrag entspricht einem Goodwill in Höhe von MEUR 49,8. Dieser stellt hauptsächlich die erwarteten Zukunftsaussichten aus der Marktposition der erworbenen Gruppe sowie die erwarteten Synergien dar, die durch die Integration der Gesellschaft in das bestehende Geschäft der HENSOLDT-Gruppe erzielt werden sollen.

Zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs verfügte die erworbene Muttergesellschaft über liquide Mittel in Höhe von MEUR 2,7 und hatte einen Bruttobetrag von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von MEUR 25,5,

von denen MEUR 0,1 als voraussichtlich uneinbringbar geschätzt wurden.

In den drei Monaten bis zum 31. Dezember 2019 trug die Nexeya-Gruppe mit einem Umsatz von MEUR 21,0 und einem Ergebnis von TEUR 74,3 zum Ergebnis der HENSOLDT-Gruppe bei. Wäre die Übernahme am 01. Januar 2019 erfolgt, hätte dies nach Einschätzung der Geschäftsführung zu einem Anstieg des Konzernumsatzes um MEUR 87,3 und einem höheren Ergebnis von MEUR 1,6 geführt. Bei der Ermittlung dieser Beträge hat die Geschäftsführung angenommen, dass die vorläufig ermittelten Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte, die zum Erwerbszeitpunkt vorgenommen wurden, auch im Falle eines Erwerbs am 1. Januar 2019 gültig gewesen wären.

7.2 HENSOLDT Australia Pty Ltd

Am 01. Oktober 2019 erwarb die HENSOLDT Holding GmbH über die HENSOLDT Holding Germany GmbH 100% der Anteile und Stimmrechte von HENSOLDT Australia (ehemals: IE Asia-Pacific Pty Ltd), Fyshwick/Canberra, Australien. IEAP deckt eine Reihe von nicht militärischen und militärischen Überwachungssystemen ab, von der Installation von Radarsystemen bis hin zur Wartung, Leistungsbewertung und Unterstützung vor Ort.

Der Erwerb stärkt die Präsenz der HENSOLDT-Gruppe in Australien, verbessert den Kundenzugang und ergänzt das Produktportfolio.

Die gezahlte Gegenleistung belief sich auf MEUR 5,9 (MAUD 9,5), zusätzlich fielen bei der HENSOLDT-Gruppe erwerbsbezogene Kosten in Höhe von MEUR 0,25 an. Diese Kosten wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen Aufwendungen ausgewiesen.

Die Buchwerte bzw. beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte zum Erwerbszeitpunkt stellten sich wie folgt dar:

MEUR	Buchwerte	beizulegende Zeitwerte
Vermögenswerte	3,9	3,9
Verbindlichkeiten	-1,2	-1,2
Summe des identifizierbaren Nettovermögens inkl. Minderheiten	2,7	2,7
Goodwill		3,2
übertragene Gegenleistung		5,9

Der Restbetrag entspricht einem Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von MEUR 3,2. Dieser stellt hauptsächlich die erwarteten Zukunftsaussichten durch die Marktposition der erworbenen Gesellschaft dar.

7.3 Unternehmensakquisitionen in der vorherigen Berichtsperiode

HENSOLDT France S.A.S.

Zum 26. April 2018 hat die HENSOLDT Holding Germany GmbH über die HENSOLDT Holding France S.A.S. (vormals Square Holding France S.A.S.) 100% der Anteile an der HENSOLDT France S.A.S. (vormals Airbus DS Electronics and Border Security S.A.S.) von Airbus Defence and Space S.A.S. erworben.

Das ehemalige Geschäftssegment des Airbus-Konzerns umfasst IFF-Systeme und Datenverbindungs-lösungen für Lenkraketen und luftgestützte Missionssysteme.

Diese Übernahme stärkt die Präsenz von der HENSOLDT-Gruppe in Frankreich und fördert die Erweiterung des Produktportfolios.

Der Kaufpreis betrug MEUR 15,0. Die erwerbsbezogenen Kosten betragen MEUR 0,3.

Die Buchwerte bzw. die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte zum Erwerbszeitpunkt stellten sich wie folgt dar:

MEUR	Buchwerte	beizulegende Zeitwerte
Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	0,2	9,4
Sachanlagen	0,6	0,6
Aktive latente Steuern	2,4	2,4
Vorräte	11,0	13,5
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	8,3	8,3
Summe der Vermögenswerte	22,5	34,2
Latente Steuern	0,0	-3,5
Verbindlichkeiten	-23,9	-23,9
Summe des identifizierbaren Nettovermögens	-1,4	6,8
Goodwill		8,2
übertragene Gegenleistung		15,0

Die Kaufpreisallokation führte zu sonstigen immateriellen Vermögenswerten in Höhe von MEUR 9,4 und passiven latenten Steuern in Höhe von MEUR 3,5. Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte bestehen aus Technologie in Höhe von MEUR 7,4 und einem Auftragsbestand in Höhe von MEUR 1,8.

Der Restbetrag entspricht einem Goodwill in Höhe von MEUR 8,2. Dieser stellt hauptsächlich die erwarteten Zukunftsaussichten aus der Marktposition der erworbenen Gesellschaft dar.

Zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs verfügte die übernommene Gesellschaft über keine liquiden Mittel und hatte Bruttobeträge aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von MEUR 5,8, von denen TEUR 68 als voraussichtlich uneinbringlich geschätzt wurden.

HENSOLDT France hat unter Berücksichtigung der Abschreibungen aus der Kaufpreisaufteilung seit dem Erwerbszeitpunkt (26. April 2018) mit einem Verlust von MEUR 2,6 zum Konzerngesamtergebnis sowie mit MEUR 15,7 zum Konzernumsatz beigetragen.

Wäre HENSOLDT France bereits zum 1. Januar 2018 in den Konsolidierungskreis einbezogen worden, hätte dies nach Einschätzung der Geschäftsführung zu einem Anstieg des Konzernumsatzes für das Geschäftsjahr 2018 um MEUR 5,6 und zu einem negativen Gesamtergebnis unter Berücksichtigung der Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation in Höhe von MEUR 2,3 geführt.

PentaTec Elektronische Systeme GmbH

Zum 1. Januar 2018 hat die HENSOLDT Holding Germany GmbH 100% der Anteile an der PentaTec Elektronische Systeme Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Grasbrunn, erworben. Das Unternehmen ergänzt das Produktportfolio der HENSOLDT-Gruppe.

Die Buchwerte bzw. die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte zum Zeitpunkt des Erwerbs stellten sich wie folgt dar:

MEUR	beizulegende	
	Buchwerte	Zeitwerte
Vermögenswerte	0,2	0,2
Verbindlichkeiten	-0,3	-0,3
Summe des identifizierbaren Nettovermögens	-0,1	-0,1
Goodwill		1,6
übertragene Gegenleistung		1,5

Der Restbetrag entspricht dem Goodwill in Höhe von MEUR 1,6. Dieser stellt hauptsächlich die erwarteten Zukunftsaussichten aus der Marktposition der erworbenen Gesellschaft dar.

Zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs verfügte die erworbene Gesellschaft über liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von MEUR 0,1 sowie über Bruttobeträge aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 18.

Die erwerbsbezogenen Kosten in Höhe von MEUR 0,2 wurden als Aufwand unter den sonstigen Aufwendungen erfasst.

Die Gesellschaft wurde zum 1. Januar 2018 auf die bereits vollkonsolidierte HENSOLDT Sensors GmbH verschmolzen.

7.4 Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Die verwendeten Bewertungstechniken zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes der erworbenen wesentlichen Vermögenswerte waren wie folgt.

Erworbene Vermögenswerte	Marktvergleichsverfahren und Kostenverfahren
Sachanlagen	Die Bewertung berücksichtigt Marktpreise für ähnliche Gegenstände, wenn diese verfügbar sind, und gegebenenfalls fortgeführte Wiederbeschaffungskosten. Fortgeführte Wiederbeschaffungskosten spiegeln Anpassungen für eine physische Verschlechterung sowie funktionale Überholung und wirtschaftliche Veralterung wider.
Immaterielle Vermögenswerte	Lizenzpreisanalogiemethode und Residualwertmethode: Die Lizenzpreisanalogiemethode berücksichtigt die abgezinsten geschätzten Zahlungen von Nutzungsentgelten, die voraussichtlich dadurch eingespart werden, dass sich die Patente oder Warenzeichen im eigenen Besitz befinden. Die Residualwertmethode berücksichtigt den Barwert der erwarteten Netto-Cashflows, die die Kundenbeziehungen erzeugen, mit Ausnahme aller Cashflows, die mit unterstützenden Vermögenswerten verbunden sind.
Vorräte	Marktvergleichsverfahren: Der beizulegende Zeitwert wird auf Grundlage des geschätzten Verkaufspreises im normalen Geschäftsgang ermittelt, abzüglich der geschätzten Fertigstellungs- und Verkaufskosten sowie angemessener Gewinnmargen, die auf den erforderlichen Bemühungen zur Fertigstellung und Veräußerung der Vorräte basieren.

Soweit innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die zu Berichtigungen der vorstehenden Beträge oder zu zusätz-

lichen Rückstellungen führen würden, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs angepasst. In 2019 ergaben sich bzgl. der Unternehmensakquisitionen des Vorjahres keine wesentlichen Anpassungen.

8 NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTE BETEILIGUNGEN

Die HENSOLDT Cyber GmbH, Taufkirchen/Landkreis München, ist ein in 2017 gegründetes 51 % Joint Venture zwischen der HENSOLDT Holding Germany GmbH und der Secure Elements GmbH, München. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt TEUR 25. Seitens der HENSOLDT Holding Germany GmbH wurden im Jahr 2019 Zahlungen in Höhe von TEUR 800 (Vorjahr: TEUR 2.150) in die Kapital-

rücklage geleistet. Der Beteiligungsansatz von TEUR 3.012 wurde in 2019 um den anteiligen Verlust in Höhe von TEUR 1.202 verringert (Vorjahr: TEUR 643).

Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, Herstellung, Integration und der Vertrieb von Lösungen in den Bereichen Hardware, Software und Services.

9 TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN PARTEIEN

Gemäß IAS 24 müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, welche die HENSOLDT-Gruppe beherrschen oder von ihr beherrscht werden, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidiertes Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen werden. Darüber hinaus besteht eine Angabepflicht für Geschäfte mit assoziierten Unternehmen und für Geschäfte mit Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik der HENSOLDT-Gruppe haben. Ein maßgeblicher Einfluss kann hierbei auf einem Anteilsbesitz an der HENSOLDT GmbH von 20 % oder mehr, oder einer anderen Schlüsselposition im Management beruhen.

Mit Ablauf des 29. November 2019 wurde die HENSOLDT GmbH die neue Muttergesellschaft des Konzerns. Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der HENSOLDT-Gruppe sind die Geschäftsführung der HENSOLDT GmbH und der Aufsichtsrat der HENSOLDT Holding GmbH. Bis zum 29. November 2019 umfassten die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen das Management Team und den Aufsichtsrat auf der Ebene der HENSOLDT Holding GmbH. Das Management Team der HENSOLDT Holding GmbH bestand aus den Mitgliedern der Geschäftsführung und weiteren Führungskräften. Zum 31. Dezember 2019 bestand der Aufsichtsrat auf der Ebene der HENSOLDT Holding GmbH.

Nahestehende Personen für die HENSOLDT GmbH sind:

die Mitglieder der **Geschäftsführung** der HENSOLDT GmbH:

- Thomas Müller, CEO¹
- Axel Albert Hans Salzmann, CFO¹
- Peter Fieser, CHRO¹

sowie die Mitglieder des **Aufsichtsrates** der HENSOLDT Holding GmbH:

- Johannes P. Huth, Partner einer Investmentgesellschaft, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Christian Ollig, Direktor einer Investmentgesellschaft
- Martin Mix, Direktor einer Investmentgesellschaft (bis 29. Februar 2020)
- Claire Wellby, Principal einer Investmentgesellschaft (ab 01. März 2020)
- Ingrid Jägering, Geschäftsführerin
- Prof. Dr. Burkhard Schwenker, Unternehmensberater, Publizist, Dozent
- Prof. Wolfgang Ischinger, Botschafter und Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz
- Armin Maier-Junker, Betriebsrats- und Gesamtbetriebsratsvorsitzender HENSOLDT Sensors GmbH, Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden
- Winfried Fetzer, Betriebsratsvorsitzender, Gesamtbetriebsratsvorsitzender HENSOLDT Optronics GmbH

¹ Zugleich Mitglied der Geschäftsführung der HENSOLDT Holding GmbH

- Thomas Hoepfner, Betriebsratsvorsitzender, Stellvertretender Gesamtbetriebsratsvorsitzender HENSOLDT Sensors GmbH
- Peter Härtle, Vorsitzender des Unternehmenssprecherausschusses der Leitenden Angestellten (bis 29. Februar 2020)
- Dr. Frank Döngi, Vorsitzender des Unternehmenssprecherausschusses der Leitenden Angestellten (ab 01. März 2020)
- Jürgen Bühl, Gewerkschaftssekretär bei IGM-Vorstand
- Julia Wahl, Gewerkschaftssekretärin der IG Metall (ab 31. Januar 2019)

Die Gesellschaft wird mehrheitlich von KKR Square Aggregator L.P., Kanada, und deren Tochtergesellschaften kontrolliert. KKR Square Aggregator L.P. ist eine Holdinggesellschaft von Investmentfonds, die von Kohlberg Kravis Roberts & Co L.P. und seinen verbundenen Unternehmen beraten werden, und wird somit indirekt von KKR (d.h. KKR & Co. Inc.) und seinem einzigen Aktionär mit uneingeschränkten Stimmrechten, d.h. KKR Management LLC, kontrolliert.

Die Gesellschaft wird außerdem indirekt über die von der KKR & Co. ultimativ und indirekt beherrschte Square Lux Midco 1 & Co S.C.A., Luxemburg beherrscht. Nahestehende Unternehmen für die HENSOLDT GmbH sind somit die Square Lux Midco 1 & Co S.C.A., Luxemburg als mittelbare Gesellschafterin sowie von anderen Konzerngesellschaften beauftragte Gesellschaften, die Square Lux Holding II, S.à.r.l., Luxemburg, als Alleingesellschafterin

und ihre Schwestergesellschaft Square Lux Finco S.à.r.l., Luxemburg. Daneben werden bestimmte Unternehmen, die von der HENSOLDT GmbH oder von anderen Gesellschaften der Gruppe beauftragt wurden, insbesondere KCM (d.h. KKR Capital Markets (Ireland) Limited), KKR Capital Markets Ltd., UK, KKR Capstone EMEA (International) LLP und Kohlberg Kravis Roberts & Co L.P. als nahestehende Gesellschaften eingestuft.

Die Airbus Defence and Space GmbH (ADS GmbH) war bis zum 30. Juni 2018 nicht beherrschender Gesellschafter. Die ADS GmbH und die Tochtergesellschaften der Airbus SE waren bis zum 30. Juni 2018 nahe stehende Unternehmen. Der HENSOLDT Pension Trust e.V. (einschließlich seiner Tochtergesellschaften) als Pensionsfonds der HENSOLDT Sensors GmbH ist ein weiteres nahestehendes Unternehmen.

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen:

TEUR	2019	2018
Umsatzerlöse und sonstige Erträge		
Nicht einbezogene Unternehmen	25.264	0
Assoziierte Unternehmen	13.667	37.763
Gemeinschaftsunternehmen	58.178	60.961
Sonstige nahestehende Parteien (Airbus)	0	75.248
<i>(davon ADS GmbH)</i>	0	33.499
Sonstige nahestehende Parteien (übrige)	14.213	15.081
Aufwendungen		
Nicht einbezogene Unternehmen	1.637	1.106
Assoziierte Unternehmen	544	1.083
Gemeinschaftsunternehmen	249	307
Sonstige nahestehende Parteien (Airbus)	0	7.400
<i>(davon ADS GmbH)</i>	0	4.520
Sonstige nahestehende Parteien (übrige)	35.135	34.830

TEUR	2019	2018
Forderungen		
Nicht einbezogene Unternehmen	5.499	167
Assoziierte Unternehmen	14.693	25.922
Gemeinschaftsunternehmen	71.858	52.079
Sonstige nahestehende Parteien (übrige)	62	0
Verbindlichkeiten		
Nicht einbezogene Unternehmen	45	902
Assoziierte Unternehmen	2.509	1.030
Gemeinschaftsunternehmen	1.506	14.236
Sonstige nahestehende Parteien (übrige)	4.808	353.577
<i>(Gesellschafterdarlehen der Square Lux Finco S.à.r.l.)</i>	<i>0</i>	<i>349.567</i>

Der Konzern steht im Rahmen seiner laufenden Geschäftstätigkeit mit zahlreichen Unternehmen im Lieferungs- und Leistungsaustausch. Darunter befinden sich nahestehende Parteien, von denen die wichtigsten assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind.

Im Jahr 2019 wurden Umsätze mit nicht konsolidierten Unternehmen in Höhe von TEUR 25.264 (Vorjahr: TEUR 0), mit assoziierten Unternehmen in Höhe von TEUR 13.667 (Vorjahr: TEUR 37.763) und mit Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von TEUR 58.178 (Vorjahr: TEUR 60.961) erzielt. Die Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Parteien beinhalten sonstige Erträge in Höhe von TEUR 14.213. Die Aufwendungen mit sonstigen nahestehenden Parteien enthalten Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 21.418 (Vorjahr: TEUR 21.923) und Umsatzkosten in Höhe von TEUR 13.717 (Vorjahr: TEUR 12.907).

Die Forderungen gegen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Parteien im Jahr 2019 beziehen sich hauptsächlich auf Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

KKR Capstone EMEA (International) LLP, KKR Capital Markets Ltd., London, Großbritannien, und Kohlberg Kravis Roberts & Co. LP, USA, erbrachten 2019 keine Dienstleistungen (Vorjahr: TEUR 175).

Als Alleingesellschafterin übt die Square Lux Holding II. S.à.r.l., Luxembourg, beherrschenden Einfluss auf die Gesellschaft aus. Für die Überlassung des unter 34.2 „Finanzierungsverbindlichkeiten“ beschriebenen Gesellschafterdarlehens wurden im Geschäftsjahr Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 21.418 (Vorjahr: TEUR 21.923) zu Gunsten der Square Lux Finco S.à.r.l. gebucht. Im Jahr 2019 wurde das Darlehen einschließlich der kapitalisierten Zinsen in die Kapitalrücklage der HENSOLDT Holding GmbH eingebracht.

Weitere Informationen bezüglich der Finanzierung der Pensionspläne des Konzerns, die als nahestehende Parteien betrachtet werden, sind unter Anhangangabe 30 dargestellt.

Die Informationen bezüglich Entschädigungen und Leistungen, die Mitgliedern des Management Teams und des Aufsichtsrates gewährt werden, sind in Anhangangabe 31 ausgewiesen.



III KONZERN- PERFORMANCE

10 GESCHÄFTSSEGMENTE

10.1 Angaben zu den Geschäftssegmenten

Die HENSOLDT-Gruppe hat IFRS 8 Geschäftssegmente zum ersten Mal ab 1. Januar 2019 angewendet. Es werden auch Vergleichsinformationen bezüglich der Geschäftssegmente für 2018 gemacht. Da IFRS 8 keine Auswirkung auf die Bewertung von Posten im Konzernabschluss hat, ergab sich kein Übergangseffekt.

Die Segmentierung der HENSOLDT-Gruppe entspricht ihren internen Steuerungs-, Kontroll- und Berichtsstrukturen. Die Rechnungslegungsgrundsätze für die berichtspflichtigen Segmente entsprechen den von der HENSOLDT-Gruppe als Ganzes angewandten Grundsätzen. In Übereinstimmung mit IFRS 8 hat die HENSOLDT-Gruppe die berichtspflichtigen Segmente Sensors und Optronics identifiziert.

Geschäftssegment Sensors

Das Geschäftssegment Sensors umfasst drei Bereiche: i) Radar, Identification Friend or Foe ("IFF") & Data Communications ("COMMS"), (ii) Spectrum Dominance & Airborne Solutions, sowie (iii) Customer Services und Sonstige/Eliminierung.

Radar, IFF & COMMS

Innerhalb der Geschäftsbereiches Radar, IFF & COMMS entwickelt und fertigt der Konzern mobile und stationäre Radarsysteme, die zur Überwachung, Aufklärung, Flugverkehrskontrolle (ATC) und Luftverteidigung eingesetzt werden. Diese Systeme werden auf verschiedenen Plattformen eingesetzt, darunter dem Eurofighter, der Fregatte 125 der Deutschen Marine und dem Littoral Combat Schiff der US-Marine. Der Geschäftsbereich Radar, IFF & COMMS umfasst auch Systeme zur Herstellung sicherer Datenverbindungen für Luft-, See- und Landplattformen.

Spectrum Dominance & Airborne Solutions

Der Geschäftsbereich Spectrum Dominance & Airborne Solutions umfasst elektronische Systeme zur Erfassung und Auswertung von Radar- und Funksignalen sowie Störsysteme, die z.B. zum Schutz von Konvois oder einzelnen Fahrzeugen gegen improvisierte Sprengfallen eingesetzt werden. Neben Anwendungen auf dem elektromagnetischen Spektrum für Land-, See- und Luftanwendungen wird die Produktpalette um defensive Cyberlösungen erweitert. Darüber hinaus werden elektronische Selbstschutzsysteme angeboten, die Raketen-, Laser- und Radarwarnsensoren mit Gegenmaßnahmen für Luft-, See- und Bodenplattformen integrieren, sowie militärische und zivile Avioniksysteme wie Lageerfassungssysteme (sogenannte Situational Awareness Systeme), Missionscomputer und Flugdatenschreiber zur Verfügung gestellt. Systeme des Geschäftsbereichs Spectrum Dominance & Airborne Solutions werden in Kampfflugzeugen wie dem Eurofighter und Tornado, dem Airbus A400M Transportflugzeug und verschiedenen Hubschraubermodellen eingesetzt.

Customer Services

Der Geschäftsbereich Customer Services umfasst den Kundensupport und -service sowie die Wartung über den gesamten Lebenszyklus der in den beiden anderen Bereichen des Geschäftssegments Sensors angebotenen Plattformen und Systeme. Sonstige/Eliminierung beinhaltet (i) den Bereich Sonstige, der hauptsächlich Komponenten für Flugabwehrsysteme, geförderte militärische Studien und Förderprojekte umfasst, und (ii) Eliminierungen, welche die Eliminierung von Intra-Segment-Umsätzen zwischen den drei Bereichen des Segments Sensors umfasst.

Geschäftssegment Optronics

Das Geschäftssegment Optronics umfasst den Geschäftsbereich Optronics mit optronischen, optischen und Präzisionsinstrumenten für militärische und zivile Anwendungen, die an Land, zu Wasser und in der Luft eingesetzt werden können. An Land umfasst das Produktportfolio Zielfernrohre, Visiere, Laserentfernungsmesser, Nachtsichtgeräte und Wärmebildkameras, die Scharfschützen und Infanteristen bei der Beobachtung und

Zielerfassung unterstützen. Zusätzlich werden Geräte zur Überwachung und Zielerfassung für gepanzerte Fahrzeuge angeboten. Für den Einsatz auf See werden U-Boot-Periskope, optronische Mastsysteme, Raketenwarnsensoren und andere optische und laserbasierte Systeme angeboten. In der Luft umfasst das Produktportfolio Kamerasysteme mit Bildstabilisatoren für Hubschrauber, Flugzeuge und Drohnen, die deren Überwachung und Zielerfassung unterstützen. Schließlich werden in diesem Geschäftssegment mobile und stationäre Fernüberwachungslösungen für Sicherheitskräfte angeboten.

10.2 Segmentberichterstattung

Die Geschäftssegmente der HENSOLDT-Gruppe werden intern anhand der bedeutsamsten Leistungsindikatoren („KPIs“), Auftragseingang, Umsatz und bereinigtem EBIT gesteuert und überwacht. Darüber hinaus verwendet HENSOLDT mit dem bereinigten EBITDA einen weiteren

Leistungsindikator sowie mit dem Auftragsbestand eine weitere Betriebskennzahl. Die folgende Tabelle zeigt die KPIs, die das Management zur Bewertung der Leistung der einzelnen Geschäftssegmente verwendet, sowie zusätzliche Informationen.

				2019
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
Auftragseingang	658	383	-1	1.040
Auftragsbestand zum 31.12.	1.568	634	0	2.202
Außenumsätze	837	275	2	1.114
Intra-Segment-Umätze	0	2	-2	0
Segmentumsätze	837	277	0	1.114

				2019
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
Wesentliche nicht zahlungswirksame Posten außer Abschreibung und Amortisation				
Zuführungen zu sonstigen Rückstellungen	-76	-68	0	-144
Auflösung von sonstigen Rückstellungen	25	18	0	43
Kapitalisierte Zinsen	0	0	-21	-21
Anteile am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bewertet werden	0	0	-1	-1

				2019
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
EBITDA	163	53	-20	196
Separierungskosten	0	0	-5	-5
Transaktionskosten	0	0	1	1
Andere Einmaleffekte	0	1	23	24
Bereinigtes EBITDA	163	54	-1	216
<i>Marge bereinigtes EBITDA ¹</i>	<i>19,4 %</i>	<i>19,6 %</i>		<i>19,4 %</i>
Abschreibung und Amortisation ²	-102	-32	0	-134
EBIT	60	22	-20	62
Ergebniseffekte aus Kaufpreisallokation	62	17	0	79
Separierungskosten	0	0	-5	-5
Transaktionskosten	0	0	1	1
Andere Einmaleffekte	0	1	23	24
Bereinigtes EBIT	122	40	-1	161
<i>Marge bereinigtes EBIT ¹</i>	<i>14,6 %</i>	<i>14,2 %</i>		<i>14,4 %</i>

¹ Jeweils bezogen auf Außenumsätze

² Abschreibungen und Amortisationen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen, Nutzungsrechten sowie aktivierten Kosten, die im Rahmen der Vertragsanbahnung oder der Vertragserfüllung entstehen

				2019
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
EBIT	60	22	-20	62
Finanzergebnis	0	0	0	-26
EBT	0	0	0	36

Zu den anderen Einmaleffekten im Jahr 2019 gehören Aufwendungen in Zusammenhang mit Effizienzprogrammen („HENSOLDT GO!“), M&A-Projekten, der Post-Merger-Integration und der strukturellen Entwicklung der HENSOLDT-Gruppe.

				2018
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
Auftragseingang	879	281	0	1.160
Auftragsbestand zum 31.12.	1.693	568	0	2.261
Außenumsätze	862	249	-1	1.110
Intra-Segment-Umätze	0	1	-1	0
Segmentumsätze	862	249	-1	1.110

				2018
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
Wesentliche nicht zahlungswirksame Posten außer Abschreibung und Amortisation:	0	0	0	0
Zuführungen zu sonstigen Rückstellungen	-128	-55	0	-183
Auflösung von sonstigen Rückstellungen	30	7	0	37
Kapitalisierte Zinsen	0	0	-22	-22
Anteile am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bewertet werden	0	0	-1	-1

				2018
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
EBITDA	145	44	-30	159
Separierungskosten	0	0	5	5
Transaktionskosten	1	0	0	1
Andere Einmaleffekte	0	0	25	25
Bereinigtes EBITDA	146	44	0	190
<i>Marge bereinigtes EBITDA ¹</i>	<i>16,9 %</i>	<i>17,7 %</i>	<i>0,0 %</i>	<i>17,1 %</i>
Abschreibung und Amortisation ²	-107	-28	-2	-138
EBIT	38	16	-32	22
Ergebniseffekte aus Kaufpreisallokation	73	19	0	93
Separierungskosten	0	0	7	7
Transaktionskosten	1	0	0	1
Andere Einmaleffekte	0	0	25	25
Bereinigtes EBIT	112	35	0	148
<i>Marge bereinigtes EBIT ¹</i>	<i>13,0 %</i>	<i>14,2 %</i>	<i>0,0 %</i>	<i>13,3 %</i>

¹ Jeweils bezogen auf Außenumsätze

² Abschreibungen und Amortisationen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen, Nutzungsrechten sowie aktivierten Kosten, die im Rahmen der Vertragsanbahnung oder der Vertragserfüllung entstehen.

				2018
MEUR	Sensors	Optronics	Eliminierung/ Transversal/ Übrige	Konzern
EBIT	38	16	-32	22
Finanzergebnis	0	0	0	-87
EBT	0	0	0	-65

Zu den anderen Einmaleffekten im Jahr 2018 gehören Aufwendungen in Zusammenhang mit Effizienzprogrammen („HENSOLDT GO!“), M&A-Projekten, der Post-

Merger-Integration, die Einrichtung internationaler Verkaufsbüros, der strukturellen Entwicklung des Unternehmens sowie Aufwendungen im Zusammen-

hang mit Trennungsaktivitäten, welche nicht von dem Orlando SPA abgedeckt werden.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden auf der Grundlage des marktüblichen Preises in ähnlicher Weise wie bei Transaktionen mit Dritten festgelegt.

Nur ausgewählte Gewinn- und Verlustpositionen sind Teil der internen Managementberichterstattung. Daher werden spezifische Informationen nur für diese Leistungsindikatoren, nicht aber für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zur Verfügung gestellt.

10.3 Geographische Information

Die Geschäftssegmente der HENSOLDT-Gruppe werden intern anhand der bedeutsamsten Leistungsindikatoren („KPIs“), Auftragseingang, Umsatz und bereinigtem EBIT gesteuert und überwacht. Darüber hinaus verwendet HENSOLDT mit dem bereinigten EBITDA einen weiteren

Leistungsindikator sowie mit dem Auftragsbestand eine weitere Betriebskennzahl. Die folgende Tabelle zeigt die KPIs, die das Management zur Bewertung der Leistung der einzelnen Geschäftssegmente verwendet, sowie zusätzliche Informationen.

Geographische Information		
KEUR	2019	2018
Umsätze		
Europa	742.843	762.450
<i>(davon Deutschland)</i>	483.282	497.353
Naher Osten	164.775	125.225
Asien-Pazifik	82.373	112.930
Nordamerika	40.927	35.767
Afrika	86.312	71.915
LATAM	19.194	14.895
Übrige Regionen/Konsolidierung	-22.260	-13.064
	1.114.164	1.110.117
Langfristige Vermögenswerte		
Deutschland	1.146.076	1.039.408
Sonstige Länder	158.322	53.142
	1.304.398	1.092.550

10.4 Wichtige Kunden

Die HENSOLDT-Gruppe hat drei Kunden, mit denen je mehr als 10% des Gesamtumsatzes erzielt werden. Mit dem ersten Kunden wurde ein Umsatz von MEUR 239,6 (davon Sensors: MEUR 237,1, davon Optronics MEUR 2,5) erzielt, der Umsatz mit dem

zweiten Kunden betrug MEUR 124,2 (davon Sensors: MEUR 123,3, davon Optronics MEUR 0,9). Mit dem dritten Kunden wurden Umsätze in Höhe von MEUR 115,4 (davon Sensors: MEUR 96,1, davon Optronics MEUR 19,3) erzielt.

11 UMSATZERLÖSE, UMSATZKOSTEN UND BRUTTOMARGE

11.1 Umsatzerlöse

In der folgenden Tabelle werden die Erlöse aus Verträgen mit Kunden für die Erlöserfassungskategorien (Sales and Aftersales) sowie dem Zeitpunkt (zeitpunktbezogen und zeitraumbezogen) der Erlösrealisierung aufgeschlüsselt. Die folgenden Tabellen zeigen die in den Jahren 2019 und 2018 erzielten Umsätze:

TEUR	Sensors	Optronics	übrige	2019
Erlöse aus Verträgen mit Kunden				
Sales	625.369	241.659	0	867.028
Aftersales	210.125	34.306	0	244.431
Wechselkurseffekte	1.065	-506	2.146	2.705
Gesamt	836.559	275.459	2.146	1.114.164

TEUR	Sensors	Optronics	übrige	2019
Zeitpunkt der Umsatzrealisierung				
Zeitpunktbezogene Umsatzlegung	497.620	259.578	0	757.199
Zeitraumbezogene Umsatzlegung	337.873	16.387	0	354.260
Wechselkurseffekte	1.065	-506	2.146	2.705
Gesamt	836.559	275.459	2.146	1.114.164

TEUR	Sensors	Optronics	übrige	2018
Erlöse aus Verträgen mit Kunden				
Sales	692.018	226.216	0	918.235
Aftersales	166.876	22.572	0	189.448
Wechselkurseffekte	3.043	89	-696	2.435
Gesamt	861.937	248.877	-696	1.110.117

TEUR	Sensors	Optronics	übrige	2018
Zeitpunkt der Umsatzrealisierung				
Zeitpunktbezogene Umsatzlegung	611.806	234.316	0	846.123
Zeitraumbezogene Umsatzlegung	247.088	14.472	0	261.560
Wechselkurseffekte	3.043	89	-696	2.435
Gesamt	861.937	248.877	-696	1.110.117

11.2 Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten

TEUR	Vertragsvermögenswerte	Vertragsverbindlichkeiten
Stand 01.01.2018	53.366	438.029
In der Berichtsperiode erfasste Erlöse, die zu Beginn der Periode im Saldo der Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren	0	-266.588
Erhöhungen aufgrund erhaltener Barmittel, ausgenommen Beträge, die während des Berichtszeitraums als Umsatz erfasst wurden	0	173.770
Umgliederungen von Vertragsvermögenswerten, die zu Beginn der Periode erfasst wurden, auf Forderungen	-11.919	0
Erhöhungen durch Änderungen der Bestimmung des Leistungsfortschritts	32.776	0
Änderungen in der Schätzung des Transaktionspreises oder der Vertragsänderung	0	288
Änderungen durch Unternehmenszusammenschlüsse	6.443	11.256
Sonstige	22	804
Stand 31.12.2018	80.688	357.567
davon kurzfristig	80.688	332.800
davon langfristig	0	24.767
Stand 01.01.2019	80.688	357.567
In der Berichtsperiode erfasste Erlöse, die zu Beginn der Periode im Saldo der Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren	0	-145.360
Erhöhungen aufgrund erhaltener Barmittel, ausgenommen Beträge, die während des Berichtszeitraums als Umsatz erfasst wurden	0	116.798
Umgliederungen von Vertragsvermögenswerten, die zu Beginn der Periode erfasst wurden, auf Forderungen	-31.256	0
Erhöhungen durch Änderungen der Bestimmung des Leistungsfortschritts	90.269	0
Änderungen in der Schätzung des Transaktionspreises oder der Vertragsänderung	1.962	-4.719
Änderungen durch Unternehmenszusammenschlüsse	23.557	3.397
Sonstige	663	5.769
Stand 31.12.2019	165.883	333.453
davon kurzfristig	165.883	317.134
davon langfristig	0	16.319

Im Buchwert der Vertragsvermögenswerte sind Wertminderungen in Höhe von TEUR 358 (Vorjahr: TEUR 314) enthalten. In der Berichtsperiode wurden Erlöse aus Leistungsverpflichtungen in Höhe von TEUR 3.762 (Vorjahr: TEUR 1.158) die in früheren Perioden (teilweise) erfüllt wurden, erfasst.

11.3 Transaktionspreis für die verbleibenden Leistungsverpflichtungen

Zum 31. Dezember 2019 beläuft sich der Gesamtbetrag des Transaktionspreises für die verbleibenden Leistungsverpflichtungen auf MEUR 2.202 (Vorjahr: MEUR 2.261). Das Management rechnet damit, dass 45% dieses Trans-

aktionspreises in der nächsten Berichtsperiode und weitere 53% im Zeitraum zwischen 2021 und 2024 als Erlös erfasst werden. Die restlichen 2% sollen im Geschäftsjahr 2025 und in den darauffolgenden Jahren erfasst werden.

11.4 Aktivierte Kosten, die im Rahmen der Vertragsanbahnung oder der Vertragserfüllung entstehen

TEUR	
Stand 01.01.2018	15.319
Abschreibungen	-11.111
Stand 31.12.2018	4.208
Abschreibungen	-4.208
Stand 31.12.2019	0

HENSOLDT nimmt die Erleichterungsvorschrift des IFRS 15.94 in Anspruch und verzichtet auf eine Aktivierung von Vertragsanbahnungskosten, welche zwar die Aktivierungskriterien des IFRS 15 erfüllen, jedoch innerhalb eines Jahres abzuschreiben sind.

11.5 Umsatzkosten und Bruttomarge

In den Umsatzkosten sind Abschreibungen aus Anpassungen an den Marktwert von Vermögenswerten im Rahmen der Kaufpreisallokation in Höhe von TEUR 78.764 (Vorjahr: TEUR 93.070) enthalten.

Die im Berichtszeitraum als Aufwand verbuchten Vorräte betragen TEUR 698.833 (Vorjahr: TEUR 724.309), jeweils ohne Amortisationen aus der Kaufpreisallokation.

12 FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Forschungs- und Entwicklungskosten betragen TEUR 30.993 (Vorjahr: TEUR 32.178).
Zur Aktivierung von Entwicklungskosten siehe Anhangangabe 16.

13 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

13.1 Sonstige betriebliche Erträge

TEUR	2019	2018
Weiterverrechnete Dienstleistungen	22.700	30.794
Sonstige	2.643	1.930
Sonstige betriebliche Erträge	25.343	32.724

Die sonstigen betrieblichen Erträge betreffen im Wesentlichen weiterverrechnete Gebäude- und Verwaltungsdienstleistungen einschließlich der Aufwendungen für die Umbaumaßnahme des Gebäudes 88 in Taufkirchen, IT-Dienstleistungen und Arbeitnehmerüberlassungen.

13.2 Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	2019	2018
Weiterverrechnete Kosten	19.952	32.772
Sonstige	4.839	3.471
Sonstige betriebliche Aufwendungen	24.792	36.243

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betreffen im Wesentlichen Gebäude- und Verwaltungsdienstleistungen einschließlich der Umbaumaßnahme in Gebäude 88 in Taufkirchen.

14 FINANZERGEBNIS

TEUR	2019	2018
Zinsertrag aus Planvermögen	3.621	1.309
Sonstige Zinserträge	54.402	12.595
<i>davon: Veränderung des beizulegenden Zeitwerts eingebetteter Derivate</i>	54.163	0
Sonstige	915	951
Zinsertrag	58.938	14.855
Zinsaufwand für Gesellschafterdarlehen und andere Finanzverbindlichkeiten		
Darlehen (Term Loan)	-34.380	-54.129
<i>davon: Veränderung des beizulegenden Zeitwerts eingebetteter Derivate</i>	0	-22.175
Darlehen Revolving Credit Facility	-2.598	-2.207
Gesellschafterdarlehen (Square Lux Finco S.à.r.l.)	-21.419	-25.561
Zinsaufwand aus Swap	-3.379	-6.741
Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen	-8.649	-6.829
Zinsaufwand für Leasing	-9.769	0
Sonstige	-3.307	-958
Zinsaufwand	-83.501	-96.425
Bankgebühren	-5.234	-1.524
Fremdwährungsumrechnung monetärer Posten	2.608	-3.064
Sonstige	696	-687
Sonstiges Finanzergebnis	-1.930	-5.275
Finanzergebnis	-26.493	-86.845

15 ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2019	2018
Tatsächlicher Steueraufwand (Aufwand - / Ertrag +)	-8.778	-7.997
<i>(davon dem Vorjahr zurechenbare Ertragsteuern)</i>	2.203	-1.125
Latente Steuern (Aufwand - / Ertrag +)	-18.629	13.202
<i>(davon aus Änderungen von temporären Differenzen)</i>	-12.967	8.166
Ausgewiesene Steuer (Aufwand - / Ertrag +)	-27.407	5.205
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasster latenter Steuerertrag (im VJ Steueraufwand)	24.453	-5.326

Bei den inländischen Gesellschaften wurde für die Berechnung der latenten Steuern ein Körperschaftsteuersatz von 15 % verwendet. Weiterhin wurde ein Solidaritätszuschlag von jeweils 5,5 % auf die Körperschaftsteuer sowie ein Gewerbesteuersatz von 12,48 % berücksichtigt. Damit ergab sich bei den inländischen Gesellschaften ein Gesamtsteuersatz von 28,30 %. Bei den ausländischen Gesellschaften wurden für die Berechnung der tatsächlichen und

latenten Steuern die jeweiligen länderspezifischen Steuersätze verwendet.

In nachfolgender Tabelle wird die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand dargestellt. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Konzernergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Aktivitäten mit dem im Jahr 2019 gültigen Gesamtsteuersatz von 28,30 % multipliziert:

TEUR	2019	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern (Gewinn + / Verlust -)	35.578	-65.085
<i>Ertragsteuersatz</i>	28,30 %	28,30 %
Hierauf erwartete Ertragsteuer (Aufwand - / Ertrag +)	-10.068	18.419
Abweichungen vom erwarteten Steuersatz	67	-365
Änderung des Steuersatzes und der Steuergesetze	-91	-524
Steuern für Vorjahre	3.413	2.681
Nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen	-1.677	-1.957
sowie Effekte aus Veränderung von permanenten Bilanzdifferenzen	-6.693	3.567
Steuerfreie Erträge	186	0
Veränderung in der Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern	-13.623	-15.917
Sonstige	1.079	-699
Ertragsteuern gemäß Gewinn- und Verlustrechnung (Aufwand - / Ertrag +)	-27.407	5.205
<i>Effektiver Steuersatz in %</i>	77,03 %	8,00 %

Aktive und passive latente Steuern werden im Einklang mit IAS 12 „Ertragsteuern“ angesetzt, wenn künftige steuerliche Auswirkungen zu erwarten sind, die auf zeitlich begrenzte Differenzen zwischen den Buchwerten bestehender Aktiva und Passiva und

ihren Steuerbilanzwerten einerseits oder auf Verlustvorträge andererseits zurückzuführen sind. Die aktiven und passiven latenten Steuern aus den Bewertungsunterschieden in den Bilanzposten setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Latente Steueransprüche		
Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	0	796
Sachanlagen	843	306
Finanzielle Vermögenswerte	302	5.757
Vorräte und Vertragsvermögenswerte	42.995	54.243
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	5.813	7.727
Schulden		
Rückstellungen	85.542	66.053
Verbindlichkeiten	50.218	26.777
Verlustvorträge	34.377	39.983
Steuergutschriften	347	2.548
Sonstige	1.288	2.939
Latente Steueransprüche (brutto)	221.725	207.129
Saldierungen	-191.356	-182.094
Latente Steueransprüche (netto)	30.369	25.035

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Latente Steuerschulden		
Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	97.691	88.568
Sachanlagen	4.251	1.640
Finanzielle Vermögenswerte	165	0
Vorräte und Vertragsvermögenswerte	63.000	67.572
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	18.484	4.480
Schulden		
Rückstellungen	31.077	36.467
Verbindlichkeiten	21.489	20.247
Sonstige	44	125
Latente Steuerschulden (brutto)	236.201	219.099
Saldierungen	-191.356	-182.094
Latente Steuerschulden (netto)	44.845	37.005
Überhang latente Steuerschulden	14.476	11.970

Die Veränderung des Bestandes an latenten Steuern beinhaltet eine Erhöhung der passiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 8.394 aufgrund von latenten Steuern, die aus der Erstkonsolidierung und der Kaufpreisallokation der Nexeya-Gruppe resultieren.

Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit von latenten Steueransprüchen ist die Einschätzung der Unternehmensleitung zur Realisierung der latenten Steueransprüche. Dies ist abhängig von der Entstehung künftiger steuerpflichtiger Gewinne während der Perio-

den, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können.

Zum 31. Dezember 2019 waren keine latenten Steuerschulden für Steuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochterunternehmen erfasst. Der Konzern geht davon aus, dass zunächst die bislang nicht ausgeschütteten Gewinne seiner Tochterunternehmen

in absehbarer Zeit nicht ausgeschüttet werden. Temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Investitionen in Tochtergesellschaften, für die keine latenten Steuerverbindlichkeiten verbucht wurden, beliefen sich auf insgesamt TEUR 2.772 (Vorjahr: TEUR 539).

Zum 31. Dezember 2019 bestanden folgende Verlust- und Zinsvorträge (Brutto-Beträge):

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Körperschaftsteuerliche Verlustvorträge	129.202	147.430
Gewerbsteuerliche Verlustvorträge	123.139	146.863
Steuerliche Zinsvorträge	150.754	109.142
Steuergutschriften	347	2.548

Zum 31. Dezember 2019 wies das Unternehmen bestimmte Verlustvorträge aus, die Beschränkungen bei der Verlustverrechnung unterlagen. Aus diesem Grunde wurden

für folgende Sachverhalte insoweit keine latenten Steueransprüche angesetzt, als deren Nutzung durch künftige positive steuerliche Ergebnisse nicht wahrscheinlich ist (Bruttobeträge):

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Körperschaftsteuerliche Verlustvorträge	8.749	8.459
Gewerbsteuerliche Verlustvorträge	8.348	8.058
Steuerliche Zinsvorträge	150.754	109.142

Die steuerlichen Verlustvorträge, auf die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, sind unbegrenzt nutzbar.



IV BETRIEBLICHES VERMÖGEN UND VERBINDLICHKEITEN

16 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen
(i) Goodwill (siehe Anhangangabe 7), (ii) aktivierte
Entwicklungskosten (siehe Anhangangabe 2) und (iii)
sonstige immaterielle Vermögenswerte, im Wesentlichen
erworbene immaterielle Vermögenswerte.

Die immateriellen Vermögenswerte (ohne Goodwill)
zum 31. Dezember setzen sich zusammen:

TEUR	Lizenzen, Patenten und sonstige Rechte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Aktivierete Entwick- lungs- kosten	Kunden- beziehung, Technologie, Auftragsbe- stand, Marke	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGSKOSTEN						
Stand 01.01.2018 ¹	4.579	0	24.890	496.582	2.327	528.379
Erwerb durch Unternehmenskauf	0	169	0	9.168	0	9.337
Zugänge	1.663	113	36.575	0	879	39.230
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	98	0	0	0	-71	27
Währungsumrechnung	1	0	-546	0	0	-545
Stand 31.12.2018	6.341	282	60.919	505.750	3.135	576.427
Erwerb durch Unternehmenskauf	350	0	605	35.051	277	36.283
Zugänge	3.007	34	55.095	0	955	59.091
Abgänge	0	0	0	0	-1	-1
Umbuchungen	530	0	0	0	-364	166
Währungsumrechnung	1	0	685	0	0	686
Stand 31.12.2019	10.229	316	117.304	540.801	4.002	672.652
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
Stand 01.01.2018 ¹	-1.338	0	-4.655	-69.416	0	-75.409
Zugänge	-2.103	-134	-10.170	-89.886	0	-102.292
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnung	0	0	55	0	0	55
Stand 31.12.2018	-3.440	-134	-14.770	-159.302	0	-177.647
Zugänge	-3.647	-150	-9.672	-78.043	0	-91.510
Abgänge	-6	0	0	0	0	-6
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnung	0	0	-189	0	0	-189
Stand 31.12.2019	-7.093	-283	-24.631	-237.345	0	-269.352
BUCHWERT						
Stand 31.12.2018	2.901	148	46.149	346.448	3.135	398.781
Stand 31.12.2019	3.136	33	92.673	303.456	4.002	403.300

¹ Einschließlich der historischen Kosten und der kumulierten Abschreibung der Orlando-Akquisition

Die Kategorie „Kundenbeziehung, Technologie, Auftragsbestand und Marke“ beinhaltet die Marke HENSOLDT mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer.

Der Buchwert der Marke HENSOLDT betrug zum 31. Dezember 2019 TEUR 55.350.

Im Geschäftsjahr 2019 bestand kein Wertminderungsbedarf.

16.1 Entwicklungskosten

Der Konzern hat in 2019 Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 55.095 (Vorjahr: TEUR 36.575) als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte, in erster Linie für die (Weiter-)Entwicklung von verschiedenen Radar- und Sensortechnologien (ASR-NG, TRML4D, TRS4D, IMEX/RESM, Spexer) aktiviert.

Im Geschäftsjahr 2019 bestand weder für die begonnenen noch für die abgeschlossenen Entwicklungsleistungen Wertberichtigungsbedarf. Im Jahr 2018 ergab sich eine Wertberichtigung für ein Projekt in Höhe von TEUR 3.357.

16.2 Goodwill

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung des durch Unternehmenszusammenschlüsse erworbenen Goodwills:

ANSCHAFFUNGSKOSTEN	MEUR
Stand 01.01.2018	584
Zugänge PentaTec GmbH	2
Zugänge HENSOLDT France SAS	8
Stand 31.12.2018	594
Zugänge Nexeya Gruppe	50
Zugänge HENSOLDT Australia Pty Ltd	3
Stand 31.12.2019	647
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN	MEUR
Stand 01.01.2018	0
Stand 31.12.2018	0
Stand 31.12.2019	0
BUCHWERT	MEUR
Stand 31.12.2018	594
Stand 31.12.2019	647

Für die Werthaltigkeitsprüfung wird der Goodwill den CGUs Sensors und Optronics zugewiesen, die auch operative und berichtspflichtige Geschäftssegmente sind.

MEUR	Sensors	Optronics	Gesamt
Goodwill zum 01.01.2018	501	83	584
Zugänge PentaTec GmbH	2	0	2
Zugänge HENSOLDT France SAS	8	0	8
Stand 31.12.2018	511	83	594
Zugänge Nexeya France SAS	50	0	50
Zugänge HENSOLDT Australia Pty Ltd	3	0	3
Stand 31.12.2019	564	83	647

Der erzielbare Wert beider CGUs basiert auf ihrem Nutzungswert, der durch Abzinsung der zukünftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung der CGUs generiert werden, bestimmt wird. Da der Buchwert der CGUs den Nutzungswert der CGUs nicht überstieg, war keine Wertminderung des Goodwills erforderlich.

Die wesentlichen Annahmen, die bei der Schätzung des Nutzungswertes verwendet wurden, waren folgende:

Annahmen in %	31.12.2019		31.12.2018	
	Sensors	Optronics	Sensors	Optronics
Abzinsungssatz (nach Steuern)	5,88 %	5,88 %	6,02 %	6,02 %
Nachhaltige Wachstumsrate	1,00 %	1,00 %	1,00 %	1,00 %
Geplante nachhaltige EBIT-Marge	13,30 %	13,30 %	12,20 %	12,20 %

Abzinsungssätze – Die Abzinsungssätze stellen die aktuelle Marktbewertung der spezifischen Risiken jeder CGU dar, wobei der Zeitwert des Geldes und die individuellen Risiken der zugrunde liegenden Vermögenswerte, die nicht in die Cashflow-Schätzungen eingeflossen sind, berücksichtigt werden. Die Berechnung des Diskontierungssatzes basiert auf den spezifischen Umständen der Gruppe und ihrer Geschäftssegmente und wird von ihren gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) abgeleitet. Der WACC berücksichtigt sowohl Schulden als auch Eigenkapital. Die Eigenkapitalkosten werden von der erwarteten Kapitalrendite der Investoren der Gruppe abgeleitet. Die Fremdkapitalkosten basieren auf den verzinslichen Darlehen, zu deren Bedienung die Gruppe verpflichtet ist. Das segmentspezifische Risiko wird durch die Anwendung individueller Beta-Faktoren berücksichtigt. Die Beta-Faktoren werden jährlich auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Marktdaten bewertet. Der entsprechende Abzinsungssatz vor Steuern beträgt 7,95% (Vorjahr: 8,19%) für die CGU Sensors und 8,02% (Vorjahr: 8,25%) für die CGU Optronics.

Die prognostizierten Cashflows, die von der Gruppe in ihrem diskontierten Cashflow-Modell verwendet werden, basieren auf dem operativen Geschäftsplan. Dieser Geschäftsplan enthält einen detaillierten Planungshorizont für drei Jahre und wird für fünf weitere Jahre fortgeschrieben. Cashflows über diesen Zeitraum hinaus werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1% fortgeschrieben.

Auf der Grundlage der Marktposition geht die HENSOLDT-Gruppe für den Detailplanungshorizont von einem weiteren Umsatzwachstum aus.

Bei der Durchführung des Wertminderungstests für die beiden CGUs führte die HENSOLDT-Gruppe Sensitivitätsanalysen für die EBIT-Marge, den Abzinsungssatz und die Wachstumsrate durch. Diese Analysen - welche auch die Variation der wesentlichen Bewertungsparameter innerhalb einer angemessenen Spanne einschlossen - ergaben kein Risiko einer Wertminderung des Goodwills.

17 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen zum 31. Dezember setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Grundstücke, Einbauten und Gebäude, einschließlich Gebäude auf fremden Grundstücke	Technische Anlagen und Maschinen	Sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGSKOSTEN					
Stand 01.01.2018 ¹	5.985	66.527	23.113	16.921	112.546
Erwerb durch Unternehmens- zusammenschlüsse	0	351	272	0	623
Zugänge	224	6.878	5.652	8.101	20.855
Abgänge	-132	-4.274	-2.031	0	-6.437
Umbuchungen	2.929	5.438	1.228	-9.622	-27
Währungsumrechnung	-211	-866	-183	-17	-1.277
Stand 31.12.2018	8.795	74.054	28.051	15.383	126.282
Erwerb durch Unternehmens- zusammenschlüsse	1.414	746	365	1.510	4.035
Zugänge	313	8.822	6.429	5.825	21.389
Abgänge	-211	-777	-448	0	-1.436
Umbuchungen	2.606	1.196	1.079	-5.048	-166
Währungsumrechnung	184	396	156	14	750
Stand 31.12.2019	13.101	84.437	35.632	17.684	150.854
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
Stand 01.01.2018 ¹	-194	-15.080	-5.871	0	-21.144
Zugänge	-450	-14.626	-7.046	0	-22.122
Abgänge	98	3.847	1.923	0	5.868
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Währungsumrechnung	4	235	56	0	295
Stand 31.12.2018	-541	-25.624	-10.938	0	-37.103
Zugänge	-497	-14.201	-6.422	0	-21.120
Abgänge	0	321	188	0	509
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Währungsumrechnung	-20	-171	-56	0	-247
Stand 31.12.2019	-1.058	-39.675	-17.228	0	-57.961
BUCHWERT					
Stand 31.12.2018	8.254	48.430	17.113	15.383	89.180
Stand 31.12.2019	12.043	44.762	18.404	17.684	92.893

¹ Einschließlich der historischen Kosten und der kumulierten Abschreibungen der Orlando-Akquisition

In den Geschäftsjahren 2019 und 2018 wurde keine Wertminderung erfasst.

18 SONSTIGE BETEILIGUNGEN UND ÜBRIGE LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Sonstige Beteiligungen	11.188	11.128
Übrige langfristige Finanzanlagen	3.494	219
Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen	14.682	11.347
Übrige langfristige Finanzanlagen, kurzfristig fällig	2.952	5.269
Gesamt	17.634	16.616

Die sonstigen Beteiligungen betreffen im Wesentlichen die Beteiligung an der Deutschen Elektronik Gesellschaft für Algerien mbH in Höhe von TEUR 9.344 (Vorjahr: TEUR 9.284).

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten hauptsächlich ein Darlehen an die HENSOLDT Cyber GmbH.

Der kurzfristig fällige Anteil an anderen langfristigen Finanzanlagen umfasst im Wesentlichen Forderungen an die ADS GmbH.

19 VORRÄTE

TEUR	Brutto- betrag	Wert- minderung	31.12.2019 Netto- buchwert	31.12.2018 Netto- buchwert
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	208.345	-42.449	165.896	139.909
Unfertige Erzeugnisse	258.256	-36.776	221.480	239.466
Fertige Erzeugnisse und Teile für den Weiterverkauf	37.765	-14.059	23.706	27.627
Gesamt	504.366	-93.284	411.082	407.002

Die im Geschäftsjahr erfolgswirksam erfassten Beträge im Zusammenhang mit Wertminderungen belaufen sich auf TEUR 9.286 (Vorjahr: TEUR 1.121). Im Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Wertaufholungen als Verminderung des Materialaufwandes erfasst.

20 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Forderungen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen	304.976	347.957
Wertminderungen	-14.167	-9.885
Gesamt	290.809	338.072

Der Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist hauptsächlich auf neue Factoringvereinbarungen zurückzuführen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 48.787 (Vorjahr: TEUR 0) wurden an die Factoring-Anbieter übertragen und ausgebucht.

eine Ausbuchung, da das Kreditrisiko nicht übertragen wird. Für die vom Factoring-Anbieter erhaltenen flüssigen Mittel wird eine entsprechende Verbindlichkeit passiviert und unter Anhangangabe 24.2 sonstige finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 4.715 (Vorjahr: TEUR 0) qualifizieren nicht für

Die Wertminderung auf zweifelhafte Forderungen in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich wie folgt entwickelt:

TEUR	2019	2018
Stand 31.12.	9.885	2.741
Anpassungen aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	0	1.180
Stand 01.01.	9.885	3.921
Erwerb durch Unternehmenszusammenschlüsse	191	68
Zuführung	5.546	5.975
Verbrauch	0	-2
Auflösung	-1.443	-77
Währungsumrechnungsanpassung	-12	0
Stand 31.12.	14.167	9.885

Die Kredit- und Marktrisiken sowie die Wertminderungen werden in Anhangangabe 35 dargestellt.

Vertragsvermögenswerte und -verbindlichkeiten sind in Anhangangabe 11 dargestellt.

21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Zum 31. Dezember 2019 sind wie im Vorjahr alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen innerhalb eines Jahres fällig.

22 RÜCKSTELLUNGEN

Die Bestimmung von Rückstellungen, z. B. für Auftragsverluste, Gewährleistungen und Gerichtsverfahren beruht auf den besten verfügbaren Schätzungen.

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Rückstellungen für Pensionen (Anmerkung 30)	358.628	266.093
Sonstige Rückstellungen	240.096	255.079
Gesamt	598.724	521.172
Davon langfristiger Anteil	413.641	310.272
Davon kurzfristiger Anteil	185.083	210.900

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	Garantien	Personal- bezogene Rückstellungen (Anmerkung 29)	Auftrags- verluste	Ausstehende Kosten	Sonstige Risiken und Kosten	Summe
01.01.2019	89.458	49.170	1.277	30.530	84.645	255.079
Verbrauch	-32.029	-28.411	-59	-18.484	-40.239	-119.221
Auflösung	-24.303	-3.652	0	-443	-14.065	-42.463
Zugänge	47.498	32.171	1.045	11.956	51.344	144.015
Währungsdifferenzen	188	29	0	509	126	853
Aufzinsung	374	0	0	0	99	473
Übernahme durch Unternehmenszusammenschlüsse	964	95	193	0	125	1.377
Umgliederungen	280	-17	0	0	-280	-17
31.12.2019	82.431	49.385	2.457	24.068	81.755	240.096

Die Rückstellungen für ausstehende Kosten betreffen im Wesentlichen Abgrenzungen für noch nicht in Rechnung gestellte Lieferungen und ausstehende Kosten für vollständig erbrachte Aufträge.

Die Rückstellungen für sonstige Risiken und Kosten betreffen u.a. auftragsbezogene Rückstellungen für Nacharbeiten.

Zusammensetzung der sonstigen Rückstellungen nach Laufzeit:

TEUR	31.12.2019			31.12.2018		
	kurzfristig	langfristig	Summe	kurzfristig	langfristig	Summe
Garantien	39.464	42.967	82.430	55.631	33.827	89.458
Personalbezogene Rückstellungen (Anmerkung 29)	29.395	19.990	49.385	31.127	18.043	49.170
Auftragsverluste	2.457	0	2.457	1.277	0	1.277
Ausstehende Kosten	24.068	0	24.068	30.530	0	30.530
Sonstige Risiken und Kosten	71.916	9.839	81.755	66.544	18.100	84.644
Gesamt	167.299	72.796	240.095	185.108	69.970	255.079

Bei den langfristigen Rückstellungen der Gesellschaft wird in der Regel davon ausgegangen, dass sie in den nächsten 2 bis 5 Jahren zu einem Mittelabfluss führen.

22.1 Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzsprüche

Unter Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche werden verschiedene Verfahren, behördliche Untersuchungen und Verfahren sowie andere Schadenersatzansprüche, die anhängig sind oder in Zukunft gegen den Konzern eingeleitet oder geltend gemacht werden können, subsumiert. Diese Verfahren unterliegen vielen Unsicherheiten, und das Ergebnis der einzelnen Angelegenheiten ist nicht mit Sicherheit vorhersehbar. Der Konzern ist der Ansicht, dass er angemessene

Rückstellungen zur Absicherung derzeitiger oder in Betracht gezogener Prozessrisiken gebildet hat. Es ist gut möglich, dass die abschließenden Urteile in manchen dieser Fälle zu Ausgaben führen, die über den gebildeten Rückstellungen liegen. Der Begriff „gut möglich“, der hier verwendet wird, besagt, dass die Chance einer zukünftigen Transaktion oder des zukünftigen Auftretens eines Ereignisses mehr als unwahrscheinlich, jedoch weniger als wahrscheinlich ist.

Die HENSOLDT-Gruppe ist im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Zeit zu Zeit an verschiedenen Gerichts- und Schiedsverfahren beteiligt. Im November 2019 kündigte ein Großkunde an, dass er die vertraglich vereinbarte Schlichtungsstelle bezüglich eines teilweise erfüllten Vertrages anrufen und die Rückerstattung bereits geleisteter Zahlungen und Schadensersatz verlangen werde. Hensoldt betrachtet die gestellten Ansprüche als gegenstandslos; eine hinreichend sichere Aussage über den Ausgang des Schiedsverfahrens ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt jedoch nicht möglich.

Darüber hinaus sind der HENSOLDT-Gruppe keine wesentlichen behördlichen, gerichtlichen oder schiedsgerichtlichen Verfahren (einschließlich schwebender oder angedrohter Verfahren) während der vergangenen zwölf Monate oder länger bekannt, die sich wesentlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken können oder ausgewirkt haben. Zum Stichtag werden Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche in unwesentlicher Höhe unter sonstigen Rückstellungen für sonstige Risiken und Kosten ausgewiesen.

23 EVENTUALFORDERUNGEN UND EVENTUALSCHULDEN

Die HENSOLDT-Gruppe ist aufgrund der Art ihrer Geschäfte dem Risiko ungewisser Verpflichtungen ausgesetzt. Die folgende Tabelle weist den nicht abgezinsten maximalen

Betrag aus, für den die HENSOLDT-Gruppe am Bilanzstichtag aus wesentlichen Arten von Garantien (einschließlich Bürgschaften) haftete:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Kreditgarantien/-bürgschaften	38.422	28.373
Vertragserfüllungsgarantien/-bürgschaften	410.144	269.470
Sonstige Garantien und Bürgschaften	37.076	35.912
Gesamt	485.641	333.755

Die Position Kreditgarantien/-bürgschaften zeigt, in welchem Umfang die HENSOLDT-Gruppe für Finanzverpflichtungen Dritter haftet. Bei Kreditgarantien/-bürgschaften garantiert das Unternehmen im Allgemeinen, dass es im Fall der Nichterfüllung durch den Hauptschuldner dessen Zahlungsverpflichtungen nachkommt. Die maximale Haftungssumme entspricht der Inanspruchnahme beziehungsweise der Restschuld des Kredits oder – im Fall von Kreditlinien, die in variabler Höhe in Anspruch genommen werden können – dem Betrag, der maximal in Anspruch genommen werden kann. Die Tabelle enthält die maximale Haftungssumme. Die Laufzeit dieser Garantien/Bürgschaften reicht bis einem Jahr. In einigen Fällen gibt es unbefristete Garantien/Bürgschaften.

hauptsächlich durch Anzahlungs- und Leistungserfüllungsgarantien/-bürgschaften. Kommt die HENSOLDT-Gruppe ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nach, kann die HENSOLDT-Gruppe bzw. eine ihrer Tochtergesellschaften bis zu einem vereinbarten Maximalbetrag in Anspruch genommen werden. Im Regelfall betragen die Laufzeiten dieser Eventualverbindlichkeiten bis zu 10 Jahre. In einigen Fällen haben sie eine Laufzeit von bis zu 20 Jahren oder es bestehen unbefristete Garantien/Bürgschaften.

Die sonstigen Garantien und Bürgschaften betreffen unter anderem Bietergarantien-, Gewährleistungsgarantien, Zollgarantien und Mietgarantien.

Außerdem garantiert die HENSOLDT-Gruppe die Erfüllung eigener vertraglicher Verpflichtungen,

24 SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

24.1 Sonstige finanzielle Vermögenswerte

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Positive beizulegende Zeitwerte derivativer Finanzinstrumente ¹	51.463	723
Übrige langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.778	12
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	53.241	735
Positive beizulegende Zeitwerte derivativer Finanzinstrumente ¹	4.904	1.017
Forderungen Mitarbeiter	225	312
Übrige kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	623	131
Summe kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	5.752	1.460
Gesamt	58.993	2.195

¹ Siehe Anhangangabe 35

24.2 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Verbindlichkeiten für derivative Finanzinstrumente ¹	0	3.355
Verbindlichkeit aus Put-Optionen	0	1.206
Übrige langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	225	0
Summe langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	225	4.561
Verbindlichkeiten für derivative Finanzinstrumente ¹	10.933	13.299
Übrige kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.455	0
Summe kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18.388	13.299
Gesamt	18.613	17.860

¹ Siehe Anhangangabe 35

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beziehen sich in Höhe von TEUR 4.715 auf Verbindlichkeiten aus Factoringvereinbarungen mit Rückgriffsrechten (Recourse Factoring).

25 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

25.1 Sonstige Vermögenswerte

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Aktiviertete Vertragserfüllungskosten	0	4.208
Sonstige	4.881	4.917
Summe langfristige sonstige Vermögenswerte	4.881	9.125
Geleistete Anzahlungen	22.978	8.112
Umsatzsteuer	5.397	7.159
Debitorische Kreditoren	1.054	966
Übrige kurzfristige sonstige Vermögenswerte	4.895	5.185
Summe kurzfristige sonstige Vermögenswerte	34.324	21.422
Gesamt	39.205	30.547

25.2 Sonstige Verbindlichkeiten

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Sonstige	7.677	3.399
Summe langfristige sonstige Verbindlichkeiten	7.677	3.399
Steuerverbindlichkeiten (ohne Ertragsteuern)	23.701	25.234
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	25.118	18.529
Sonstige	18.298	12.531
Summe kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	67.118	56.294
Gesamt	74.795	59.693

26 LEASING

26.1 In der Bilanz erfasste Beträge

Die folgenden Beträge beziehen sich auf die in der Bilanz zum 31. Dezember 2019 ausgewiesenen Leasingverträge.

Nutzungsrechte		
TEUR	31.12.2019	01.01.2019
davon Grundstücke und Gebäude	147.249	142.621
davon Technische Anlagen und Maschinen	4.165	4.851
davon Sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.448	3.428
Nutzungsrechte gesamt	154.862	150.900

Die Zugänge an Nutzungsrechten im Jahr 2019 betragen TEUR 21.409.

Leasingverbindlichkeiten		
TEUR	31.12.2019	01.01.2019
kurzfristig	12.999	10.556
langfristig	147.521	140.344
Gesamt	160.520	150.900

26.2 In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge

Abschreibung für Nutzungsrechte

TEUR	2019
Grundstücke und Gebäude	14.384
Technische Anlagen und Maschinen	835
Sonstige Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.761
Gesamte Abschreibung	16.980

Leasingvereinbarungen nach IFRS 16

TEUR	2019
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	9.769
Ertrag aus dem Unterleasingverhältnis von Nutzungsrechten, dargestellt in den sonstigen Umsatzerlösen	-484
Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse	2.657
Aufwendungen für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert, ausgenommen kurzfristige Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert	1.266
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge	13.208

Leasingvereinbarungen nach IAS 17

TEUR	2018
Leasingaufwand	25.018
Aufwand aus Eventualmietzahlungen	0
Ertrag aus Untermietverhältnissen	-42
Gesamt	24.976

Die gesamten Zahlungsmittelabflüsse aus Leasingverhältnissen beliefen sich 2019 auf TEUR 21.096.

Die HENSOLDT-Gruppe hat mehrere Leasingverträge, die Verlängerungs- und Kündigungsoptionen beinhalten. Über die Ausübung der Option entscheidet die Geschäftsleitung, um Flexibilität bei der Verwaltung

des Leasingvermögensportfolios zu gewährleisten und um den Geschäftsanforderungen der HENSOLDT-Gruppe gerecht zu werden. Das Management entscheidet nach eigenem Ermessen, ob diese Verlängerungs- und Kündigungsoptionen mit angemessener Sicherheit ausgeübt werden können (siehe Anhangangabe 3.9).



V AUFWENDUNGEN UND LEISTUNGEN FÜR MITARBEITER

27 ANZAHL DER MITARBEITER

	2019	2018
Produktion, Forschung und Entwicklung, Service	3.938	3.423
Vertrieb	114	108
Verwaltung und allgemeine Dienste	550	475
Azubis, Trainees etc.	395	365
Gesamt¹	4.997	4.371

¹ Durchschnittszahlen in FTE's / Full Time Equivalents (Quartalsende)

28 PERSONALKOSTEN

TEUR	2019	2018
Löhne, Gehälter	391.739	347.083
Sozialversicherungsbeiträge	56.214	47.847
Periodische Netto-Pensionsaufwendungen	21.781	22.163
Gesamt	469.734	417.093

29 PERSONALBEZOGENE RÜCKSTELLUNGEN

Mehrere deutsche Konzerngesellschaften bieten Modelle für Lebensarbeitszeitkonten bzw. Sicherheitskonten an, die aufgrund einer zugesagten Verzinsung von Beiträgen oder nominalen Beiträgen leistungsorientierte Pläne darstellen und als Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses gemäß IAS 19 einzustufen sind.

Die Verpflichtungen in Höhe von TEUR 16.114 (Vorjahr: TEUR 14.473) sind vollständig mit entsprechenden Vermögenswerten verrechnet. Die regelmäßigen Beiträge der Mitarbeiter in ihr Lebensarbeitszeitkonto führen zu entsprechendem Personalaufwand im Berichtszeitraum, die im Personalaufwand erfasst werden.

Die personalbezogenen Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

TEUR	Jubiläumsgeld/Boni	Altersteilzeit	Sonstige Personalkosten	Summe
01.01.2019	45.524	2.375	1.271	49.170
Verbrauch	-27.362	-689	-360	-28.411
Auflösung	-3.652	0	0	-3.652
Zugänge	31.517	654	0	32.171
Währungsdifferenzen	29	0	0	29
Übernahme durch Unternehmenszusammenschlüsse	95	0	0	95
Umgliederungen	0	-17	0	-17
31.12.2019	46.151	2.323	911	49.385

30 ALTERSVORSORGE-LEISTUNGEN

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Rückstellung für Altersvorsorge (siehe Anmerkung 30.1)	225.697	164.281
Rückstellung für Entgeltumwandlung (siehe Anmerkung 30.2)	132.931	101.812
Gesamt	358.628	266.093

30.1 Rückstellungen für Pensionspläne

Rückstellung für Pensionspläne

Rückstellungen für inländische Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligations oder „DBO“) werden aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Die Leistungen basieren auf der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt des Mitarbeiters.

Die überwiegende Anzahl der inländischen Mitarbeiter gehört dem sogenannten Pensionsplan (P3) an, nach dem bei Rentenbeginn die Wahl zwischen sofortiger Auszahlung des angesparten Guthabens, einer Auszahlung in Raten oder einer Verrentung besteht.

Zur Finanzierung der inländischen Pensionsverpflichtungen hat die Gruppe Pensionstreuhand-schaften (Contractual Trust Arrangements oder „CTA“) eingeführt. Die Struktur der Contractual Trust Arrangements basiert auf gegenseitigen Treuhandvereinbarungen. Vermögenswerte, die an die Contractual Trust Arrangements übertragen werden, gelten als Planvermögen gemäß IAS 19.

Bezüglich der wesentlichen Rechnungslegungs-grundsätze und der wesentlichen Schätzungen und Beurteilungen, z.B. versicherungsmathematischen Annahmen, verweisen wir auf die Anhangangabe 2.8 und Anhangangabe 3.6.

Entwicklung der leistungsorientierten Verpflichtung und des Planvermögens

TEUR	DBO		Planvermögen		Gesamt	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Stand 01.01.	330.282	320.018	166.001	147.815	164.281	172.203
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	5.251	1.151	0	0	5.251	1.151
Aufwendungen für Versorgungsansprüche	16.449	16.468	0	0	16.449	16.468
Zinsaufwand/ Zinserträge	6.440	5.185	3.341	1.125	3.099	4.060
Zahlungen	-3.214	-1.977	-2.801	0	-413	-1.977
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus						
▪ Änderungen der demografischen Annahmen	39.014	-908	0	0	39.014	-908
▪ Änderungen der finanziellen Annahmen	25.617	-16.061	0	0	25.617	-16.061
▪ erfahrungsgemäßen Anpassungen	12.331	7.444	0	0	12.331	7.444
▪ Planvermögen	0	0	36.499	16.483	-36.499	-16.483
Transfers	-3.434	-1.039	0	578	-3.434	-1.617
Stand 31.12.	428.737	330.282	203.040	166.001	225.697	164.281

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der DBOs für Pensionen und der leistungsorientierten Verpflichtungen beträgt 19 Jahre.

Zum 31. Dezember ausgewiesen als:

TEUR	Pensionspläne	
	2019	2018
Leistungsorientierte Verpflichtung	428.737	330.282
Planvermögen	-203.040	-166.001
Gesamt	225.698	164.281

Die Aufteilung DBOs für Entgeltumwandlung zwischen aktiven, ausgeschiedenen und pensionierten Mitgliedern für die wichtigsten Pläne ist wie folgt:

	2019	2018
Aktive	81 %	82 %
Ausgeschiedene mit unverfallbarer Anwartschaft	5 %	6 %
Pensionäre	14 %	12 %
	100 %	100 %

Die für das Geschäftsjahr 2020 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen betragen TEUR 11.790 (Vorjahr: TEUR 15.410).

Die folgende Tabelle zeigt, wie der Barwert der DBOs von Pensionsplänen und Entgeltumwandlung durch Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen, wie sie zum 31. Dezember 2019 aufgestellt sind, beeinflusst worden wäre:

TEUR	Änderung der versicherungsmathematischen Annahmen	Auswirkung auf die leistungsorientierten Verpflichtungen			
		zum 31. Dezember 2019		zum 31. Dezember 2018	
		Anstieg	Rückgang	Anstieg	Rückgang
Barwert der Verpflichtung					
Abzinsungsfaktor	um 0,5 Prozentpunkte	-44.429	62.547	-29.939	33.879
Lohnsteigerungsrate	um 0,25 Prozentpunkte	946	-917	1.025	-997
Pensionssteigerungsrate	um 0,25 Prozentpunkte	9.045	-52	4.580	-4.355
Lebenserwartung	um 1 Jahr	12.571	-12.691	5.781	-5.892
Ausübung der Rentenoption	um 10 Prozentpunkte	21.503	-21.503	19.824	-19.824

Die Berechnung von Sensitivitäten erfolgt nach der gleichen Methode (Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung berechnet nach der Methode der laufenden Einmalprämien) wie sie für die Berechnung der Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses verwendet wird. Die Sensitivitätsanalysen basieren auf der Veränderung einer Annahme unter Beibehaltung aller anderen Annahmen. Es ist unwahrscheinlich, dass dies in der Praxis auftritt. Änderungen von mehr als einer Annahme können korrelieren, was zu abweichenden Auswirkungen auf die DBO als oben beschrieben führen kann. Verändern sich die Annahmen in unterschiedlicher Höhe, sind die Auswirkungen auf die leistungsorientierte Verpflichtung nicht notwendigerweise linear.

Asset-Liability-Matching-Strategien

Die HENSOLDT-Gruppe hat als ein Hauptrisiko die Verschlechterung des Finanzierungsstatus aufgrund der ungünstigen Entwicklung des Marktwertes des Planvermögens und/oder der DBOs als Folge sich verändernder Parameter identifiziert.

Aus diesem Grund setzt die HENSOLDT-Gruppe ein an den DBOs ausgerichtetes Risikomanagementkonzept um.

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens für Altersvorsorge und Entgeltumwandlung kann den folgenden Klassen zugeordnet werden:

TEUR	Notierte Preise		Nicht notierte Preise		Gesamt	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Sonstige Beteiligungen	0	0	167.838	133.338	167.838	133.338
Gepoolte Anlageinstrumente	50.165	46.681	0	0	50.165	46.681
Gesamt	50.165	46.681	167.838	133.338	218.003	180.019

Die sonstigen Beteiligungen betreffen Kommanditanteile an der HENSOLDT Real Estate GmbH & Co. KG.

Die hauptsächlich in Deutschland geleisteten Arbeitgeberbeiträge zur staatlichen und privaten Altersvorsorge werden als beitragsorientierte Verpflichtung angesehen. Die Beiträge im Jahr 2019 belaufen sich auf TEUR 27.410 (Vorjahr: TEUR 21.216).

30.2 Rückstellungen für Entgeltumwandlung

Dieser Betrag repräsentiert Verpflichtungen, die entstehen, wenn Arbeitnehmer einen Teil ihrer Vergütung oder ihres Bonus in einen gleichwertigen Anspruch für Entgeltumwandlung konvertieren, was als leistungsorientierter Plan nach Beendigung der Beschäftigung behandelt wird. Die Entwicklung der DBO und des Planvermögens ist wie folgt:

TEUR	DBO		Planvermögen		Gesamt	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Stand 01.01.	115.830	100.705	14.018	13.952	101.812	86.753
Aufwendungen für Versorgungsansprüche	3.821	5.218	0	0	3.821	5.218
Zinsaufwand/Zinserträge	2.209	1.644	280	184	1.929	1.460
Zahlungen	-1.096	-571	103	384	-1.198	-955
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus						
▪ Änderungen der demografischen Annahmen	9.681	-108	0	0	9.681	-108
▪ Änderungen der finanziellen Annahmen	10.356	-3.710	0	0	10.356	-3.710
▪ erfahrungsgemäßen Anpassungen	4.667	4.953	0	0	4.667	4.953
▪ Planvermögen	0	0	562	-530	-562	530
Transfer und Änderungen bei der Konsolidierung	-2.792	-576	0	0	-2.792	-576
Beiträge	5.218	8.275	0	28	5.218	8.247
Stand 31.12.	147.894	115.830	14.963	14.018	132.931	101.812

Zum 31. Dezember ausgewiesen als:

TEUR	Entgeltumwandlung	
	2019	2018
Leistungsorientierte Verpflichtung	147.894	115.830
Planvermögen	-14.963	-14.018
Stand 31.12	132.931	101.812

31 VERGÜTUNG

Seit dem 29. November 2019 ist die HENSOLDT GmbH die neue Muttergesellschaft des Konzerns.

Die Mitglieder in Schlüsselpositionen der HENSOLDT GmbH und des Konzerns sind die Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft und die Mitglieder des Aufsichtsrats der HENSOLDT Holding GmbH. Bis zum 29. November 2019 bestand das Management

des Konzerns in Schlüsselpositionen aus dem Management Team und dem Aufsichtsrat auf der Ebene der HENSOLDT Holding GmbH. Das Management Team der HENSOLDT Holding GmbH bestand aus den Mitgliedern der Geschäftsführung und weiteren Führungspositionen. Zum 31. Dezember 2019 besteht der Aufsichtsrat auf der Ebene der HENSOLDT Holding GmbH.

31.1 Vergütung – Management Team¹

TEUR	2019	2018
Gehälter und andere kurzfristig fällige Leistungen (einschließlich Boni)	5.356	5.590
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0	352
Gesamt	5.356	5.942

Die in der Tabelle dargestellten Beträge wurden in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

Für die Angabe der Bezüge der Mitglieder der Geschäftsführung wird von der Schutzklausel gemäß § 314 Abs. 3 i.V.m. § 286 Abs. 4 HGB Gebrauch gemacht.

31.2 Vergütung – Aufsichtsrat der HENSOLDT Holding GmbH

Die gegenwärtig geltenden Vergütungsregeln für den Aufsichtsrat der HENSOLDT Holding GmbH wurden von der Gesellschafterversammlung der HENSOLDT Holding GmbH am 24. Mai 2017 verabschiedet.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats erhält eine jährliche Grundvergütung in Höhe von EUR 40.000; jedes Mitglied eines ständigen Ausschusses erhält zusätzlich eine

jährliche Vergütung von EUR 10.000, unabhängig von der Anzahl der Ausschüsse.

Ist ein Aufsichtsratsmitglied nicht das volle Geschäftsjahr tätig, fällt die Vergütung anteilig an.

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr betrug TEUR 536 (Vorjahr: TEUR 540).

¹ umfasst die Mitglieder der Geschäftsführung der HENSOLDT GmbH und der HENSOLDT Holding GmbH sowie das Management Team der HENSOLDT Holding GmbH bis zum 29. November 2019.

31.3 Managementbeteiligung

Die Geschäftsführer der HENSOLDT GmbH sowie weitere Führungskräfte und Organmitglieder der HENSOLDT-Gruppe (zusammen „Beteiligte“) können sich, durch mittelbaren Erwerb von Ordinary Shares und in Einzelfällen auch von verzinslichen sogenannten Convertible Preferred Equity Certificates („CPECs“), die von der Square Lux Midco 1 & Co S.C.A. ausgegeben worden sind, indirekt an der HENSOLDT GmbH beteiligen (jeweils eine „Managementbeteiligung“). Zum Stichtag halten die Geschäftsführer der HENSOLDT GmbH indirekt insgesamt rund 4,21% der Ordinary Shares an der Square Lux Midco 1 & Co S.C.A. Weitere Führungskräfte und Organmitglieder der HENSOLDT-Gruppe halten indirekt insgesamt rund 7,59% der Ordinary Shares an der Square Lux Midco 1 & Co S.C.A. und insgesamt rund 0,75% der von der Square Lux Midco 1 & Co S.C.A. ausgegebenen CPECs.

Die Beteiligung des Managements über Ordinary Shares entspricht einem rechnerischen (mittelbaren) Anteil in Höhe von insgesamt rund 11,80% am Stammkapital der HENSOLDT GmbH. Davon entfallen rund 4,21%-Punkte auf die Geschäftsführer der HENSOLDT GmbH.

Der Erwerb der Managementbeteiligungen erfolgte in den Jahren 2017, 2018 und 2019 zu verschiedenen Erwerbszeitpunkten jeweils aus eigenen Mitteln der Beteiligten.

Die Managementbeteiligungen dienen dazu, die Beteiligten an der Unternehmensentwicklung und damit an den Chancen und Risiken der HENSOLDT-Gruppe teilhaben zu lassen. In diesem Sinne tragen die Beteiligten als Investoren das ihrer Managementbeteiligung unterliegende Risiko, einschließlich des Risikos eines vollständigen Verlusts des Wertes ihrer Managementbeteiligung.

Die Realisierung des Wertes der Managementbeteiligung erfolgt im Rahmen einer direkten oder indirekten Veräußerung der Beteiligung an der HENSOLDT-Gruppe, etwa im Rahmen eines Börsengangs der HENSOLDT-Gruppe oder im Rahmen einer anderweitigen Veräußerung der HENSOLDT-Gruppe (jeweils ein „Exit-Fall“),

wobei die Beteiligten den Zeitpunkt und die Bedingungen (einschließlich des Preises) eines solchen Exit-Falls nicht selbst festlegen können. Vorbehaltlich etwaiger Marktschutzvereinbarungen im Rahmen eines Börsengangs können die Beteiligten an einer solchen Veräußerung jedoch grundsätzlich entsprechend ihrer anteiligen Beteiligungsquote partizipieren und haben insoweit Mitverkaufsrechte und unterliegen Mitverkaufspflichten, und zwar grundsätzlich zu denselben Bedingungen (einschließlich des Preises für Ordinary Shares bzw. CPECs) wie die Square Lux TopCo S.à.r.l., d.h. die Mehrheitsgesellschafterin der Square Lux Midco 1 & Co S.C.A.

Darüber hinaus unterliegt die Managementbeteiligung einem Erwerbsrecht der Square Lux TopCo S.à.r.l., das bei Eintritt bestimmter Voraussetzungen ausgeübt werden kann, insbesondere im Falle eines Ausscheidens eines Beteiligten aus der aktiven Tätigkeit für die HENSOLDT-Gruppe („Erwerbs-Option“). Die Berechnung des Kaufpreises bei Ausübung der Erwerbs-Option bestimmt sich nach dem Grund der Ausübung der Erwerbs-Option (z.B. Erreichen der Altersgrenze, Kündigung durch den Beteiligten oder fristlose Kündigung). Der Kaufpreis entspricht dabei je nach Grund für die Ausübung der Erwerbs-Option den Anschaffungskosten für die Managementbeteiligung oder dem aktuellen Marktwert der Managementbeteiligung, der aufgrund einer vertraglich vereinbarten Bewertungsmethode ermittelt wird. Je nach Grund für die Ausübung der Erwerbs-Option wird der Marktwert der Managementbeteiligung bei den Geschäftsführern der HENSOLDT GmbH sowie bei weiteren Führungskräften und Organmitgliedern der HENSOLDT-Gruppe nicht für die gesamte Managementbeteiligung bezahlt, sondern nur für einen Teil, der sich nach der Zeitdauer des Haltens der jeweiligen Managementbeteiligung richtet; dieser Teil erhöht sich über einen Zeitraum von vier Jahren hinweg quartalsweise. Für den übrigen Teil der Managementbeteiligung bestimmt sich der Kaufpreis nach den Anschaffungskosten des betreffenden Teils. Im Jahr 2019 wurden von der Square Lux TopCo S.à.r.l. Managementbeteiligungen von Beteiligten, die nicht mehr für die HENSOLDT-Gruppe tätig sind, zurück-erworben. Der von der Square Lux TopCo S.à.r.l. im Zuge

des Rückerwerbs dieser Managementbeteiligungen gezahlte Kaufpreis überstieg den beizulegenden Zeitwert der jeweiligen Managementbeteiligung nicht.

Die HENSOLDT GmbH wie auch ihre Tochtergesellschaften sind selbst nicht Partei der Verträge über die Managementbeteiligungen und zu keinem Zeitpunkt - weder im Exit-Fall noch bei Ausscheiden eines Beteiligten - zu einer Zahlung gegenüber den Beteiligten verpflichtet.

Im Zuge des Erwerbs der Managementbeteiligungen entsprach der von den Beteiligten zu zahlende Kaufpreis

zumindest dem beizulegenden Zeitwert der Managementbeteiligung. Da die Beteiligten zumindest den beizulegenden Zeitwert der Beteiligung im Zeitpunkt des Erwerbs zahlen bzw. von der Square Lux TopCo S.à.r.l. nicht mehr als den beizulegenden Zeitwert der Managementbeteiligung im Zusammenhang mit dem Rückerwerb einer Managementbeteiligung erhalten, kommt es zu keiner monetären Vorteilsgewährung im Zeitpunkt des Einstiegs oder des Ausscheidens der Beteiligten. Aus diesem Grund ist zu keiner Zeit (weder im Falle eines Exits noch bei Ausscheiden des Managers) ein Aufwand im Konzernabschluss auszuweisen.

VI KAPITALSTRUKTUR UND FINANZINSTRUMENTE

32 GESAMTKAPITAL

32.1 Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens

Die Muttergesellschaft zum 31. Dezember 2019 ist die HENSOLDT GmbH. Die Vorjahreszahlen beziehen sich auf das Stammkapital der ehemaligen Muttergesellschaft HENSOLDT Holding GmbH (siehe 2.1 Grundlagen der Bilanzierung).

Mit Einbringungsvertrag vom 29. November 2019 hat der Gesellschafter Square Lux Holding II S.à.r.l. seine Anteile an der HENSOLDT Holding GmbH mit Ablauf des 29. November 2019 in die HENSOLDT GmbH eingebracht. Dabei wurden 681 Anteile als Sacheinlage gegen Ausgabe von 9.975.000 Anteile der Gesellschaft in die HENSOLDT GmbH eingebracht, wodurch sich das Stammkapital der HENSOLDT GmbH von TEUR 25 um TEUR 9.975 auf TEUR 10.000 erhöhte. Zusätzlich wurden 18.043 Aktien als freiwillige Zuzahlung der Square Lux Holding II S.à.r.l. in die Kapitalrücklage der HENSOLDT GmbH eingebracht.

Der Vorgang wurde im Konzern als Transaktion unter gemeinsamer Beherrschung ohne Aufdeckung stiller Reserven dargestellt und führte zu einer Umbuchung von TEUR 9.950 aus der Kapitalrücklage in das Stammkapital.

Das Stammkapital der HENSOLDT GmbH ist voll eingezahlt und beträgt zum 31. Dezember 2019 TEUR 10.000. Das Stammkapital besteht aus 10.000.000 Geschäftsanteilen zu je EUR 1,00.

Vor der oben beschriebenen Transaktion hatte der Gesellschafter Square Lux Holding II S.à.r.l. die von der Square Lux Finco S.à.r.l. übernommene Darlehensforderung in Höhe von TEUR 370.985 (einschließlich aufgelaufener Zinsen von TEUR 21.418) in die Kapitalrücklage der HENSOLDT Holding GmbH eingebracht (Einbringungsvertrag vom 29. November 2019). Das Darlehen ist damit aufgrund Konfusion erloschen.

In den sonstigen Rücklagen sind die kumulierten sonstigen Ergebnisse enthalten.

In den Gewinnrücklagen sind die erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen einschließlich des Ergebnisses des Geschäftsjahres enthalten, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden.

32.2 Eigene Anteile

Mit Gesellschafterbeschluss vom 15. November 2019 und mit Wirkung zum 18. November 2019 wurden 6.275 eigene Anteile der HENSOLDT Holding GmbH in Höhe von TEUR 10.563 eingezogen und mit der Kapitalrücklage verrechnet.

32.3 Nicht beherrschende Anteile

Die Anteile anderer Gesellschafter spiegeln den Anteil von anderen Gesellschaftern an den Nettovermögenswerten konsolidierter Tochtergesellschaften wider.

TEUR	HENSOLDT Optronics (Pty) Ltd.	GEW Technologies (Pty) Ltd.	Midi Ingénierie S.A.S.	Gesamt	Konzern- interne Elimi- nierungen/ Anpassungen	31.12.2019
Prozentsatz nicht beherrschender Anteile	30%	6,72%	15%			
Langfristige Vermögenswerte	13.077	7.756	103	20.935		
Kurzfristige Vermögenswerte	56.416	56.505	5.779	118.700		
Langfristige Schulden	-3.757	-430	-209	-4.396		
Kurzfristige Schulden	-28.273	-26.931	-1.101	-56.304		
Nettovermögen	37.463	36.900	4.572	78.935		
Nettovermögen der nicht beherrschenden Anteile	11.239	2.480	686	14.404	-830	13.574
Umsatzerlöse	50.200	38.057	1.823	90.079		
Gewinn	5.620	6.509	864	12.993		
Sonstiges Ergebnis	1.512	796	5	2.312		
Gesamtergebnis	7.132	7.305	869	15.306		
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordneter Gewinn	1.686	437	130	2.253	0	2.253
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordnetes sonstiges Ergebnis	454	53	1	507	0	507
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-7.558	-2.790	1.383	-8.965		
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3.338	-495	0	-3.833		
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	10.486	-3.665	-361	6.460		
Nettoerhöhung (Nettoabnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-351	-5.876	1.022	-5.205		

TEUR	HENSOLDT Optronics (Pty) Ltd.	GEW Technologies (Pty) Ltd.	Gesamt	Konzern- interne Elimi- nierungen/ Anpassungen	31.12.2018
Prozentsatz nicht beherrschender Anteile	30%	6,72%			
Langfristige Vermögenswerte	12.197	5.920	18.117		
Kurzfristige Vermögenswerte	44.444	55.223	99.667		
Langfristige Schulden	-1.152	-1.368	-2.520		
Kurzfristige Schulden	-23.797	-27.775	-51.572		
Nettovermögen	31.692	32.000	63.692		
Nettovermögen der nicht beherrschenden Anteile	9.508	2.150	11.658	-788	10.870
Umsatzerlöse	33.483	52.595	86.078		
Gewinn	986	5.785	6.771		
Sonstiges Ergebnis	-5.568	-2.717	-8.285		
Gesamtergebnis	-4.582	3.068	-1.514		
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordneter Gewinn	296	389	685		685
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordnetes sonstiges Ergebnis	-1.670	-183	-1.853	400	-1.453
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-6.466	7.940	1.474		
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.926	-898	-3.824		
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	3.150	-3.500	-350		
Nettoerhöhung (Nettoabnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-6.242	3.542	-2.700		

Der Minderheitsgesellschafter der GEW Technologies (Pty) Ltd. ist gesellschaftsrechtlich zu 25% an der GEW Technologies (Pty) Ltd. und deren Tochtergesellschaft GEW Integrated Systems (Pty) beteiligt. Dem Minderheitsgesellschafter wurden hierzu 500 Anteile ausgegeben, von denen 392 Anteile bis zur vollständigen Zahlung des Kaufpreises als eigene Anteile behandelt werden. Daraus ergibt sich eine wirtschaftliche Beteiligung nicht beherrschender

Gesellschafter von 6,72 %. In Zusammenhang mit den als eigene Anteile behandelten Anteilen, besteht eine Put-Option zugunsten des Minderheitsgesellschafters, welche zum Marktwert in den sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erfasst wird. Aufgrund der Marktwertveränderung wurden TEUR 1.206 (Vorjahr: TEUR 234) im Berichtsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und sind im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

33 KAPITALMANAGEMENT

Die Kapitalstruktur der HENSOLDT-Gruppe setzt sich aus dem den Gesellschaftern der Muttergesellschaft zurechenbaren Eigenkapital und aus Fremdkapital zusammen. Es wird eine Kapitalstruktur angestrebt, welche die Kapitalkosten des Eigen- und Fremdkapitals optimiert. Der Konzern unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalanforderungen.

Der langfristige Konsortialkreditvertrag („Term Loan“) ist an die Einhaltung eines Financial Covenants gebunden, der sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zum angepassten Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen („Consolidated EBITDA“) im Sinne des Kreditvertrages (Senior Financing Agreement) bezieht. In 2019 wurden die Bedingungen der Finanzierung stets erfüllt. Die

Verfügbarkeit und die Konditionen des Kredits sind an diesen Financial Covenant geknüpft. Im Falle der Verletzung sind die Finanzierungspartner zur Kündigung des Konsortialkredits berechtigt. Es gibt keine Hinweise darauf, dass der Covenant in absehbarer Zeit nicht jederzeit und vollumfänglich eingehalten werden kann (siehe Anhangangabe 35).

Zur Auflösung der Gesellschafterdarlehen auf Grund von Konfusion siehe Anhangangabe 32.1.

Um sich gegen Währungs- und Zinsänderungen abzusichern, schließt der Konzern regelmäßig derivative Sicherungsgeschäfte bei variabel verzinslichen Verbindlichkeiten und Darlehen in Fremdwährung ab.

34 NETTOVERSCHULDUNG

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	137.389	227.550
Gesellschafterdarlehen	0	-349.567
Langfristige Finanzierungsverbindlichkeiten	-887.696	-880.364
Kurzfristige Finanzierungsverbindlichkeiten	-11.338	-3.367
Gesamt	-761.645	-1.005.748

34.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2019	31.12.2018
Bankguthaben und flüssige Mittel	137.389	227.550
Gesamte Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	137.389	227.550

34.2 Finanzierungsverbindlichkeiten

Die Finanzierungsverbindlichkeiten bestehen aus kurz- und langfristigen Darlehen.

Die Bedingungen und die Tilgungspläne der Darlehen zum 31.12.2019 sind wie folgt:

Darlehen	Kapital- betrag TEUR	Ausgabe- datum	Coupon oder Zinssatz	Zins	Wirksamer Zinssatz	Fälligkeits- datum
Darlehen (Term Loan)	920.000	28.02.2017/ 18.04.2017/ 26.07.2017/ 28.02.2018/ 06.12.2018	3mEURIBOR + 3,25%	variabel	3,91 %	28.02.2024
Darlehen (BPI France)	5.000	29.11.2017	zero-floored 1MEuribor + 1,00 %	variabel	1,07 %	30.11.2020

Die Bedingungen und die Tilgungspläne der Darlehen zum 31.12.2018 sind wie folgt:

Darlehen	Kapital- betrag TEUR	Ausgabe- datum	Coupon oder Zinssatz	Zins	Wirksamer Zinssatz	Fälligkeits- datum
Darlehen (Term Loan)	920.000	28.02.2017/ 18.04.2017/ 26.07.2017/ 28.02.2018/ 06.12.2018	3m EURIBOR + 3,25 %	variabel	3,99 %	28.02.2024
Gesellschafterdarlehen (Square Lux Finco S.à.r.l.)	349.567	27.02.2017/ 28.02.2017	6,716 %	fix		27.02.2027

Die Bedingungen des Darlehensvertrags, der zur Finanzierung der HENSOLDT-Gruppe dient, wurden im Vorjahr zugunsten der HENSOLDT-Gruppe angepasst. Das Volumen der Darlehenszusage beträgt gegenwärtig MEUR 920 mit einer vertraglichen Laufzeit bis Februar 2024. Die Änderung war nicht wesentlich im Sinn von IFRS 9.

Der Darlehensvertrag ist durch Pfändungsvereinbarungen der Geschäftsanteile an den Tochtergesellschaften HENSOLDT Sensors GmbH, HENSOLDT Optronics GmbH und HENSOLDT Holding France S.A.S., HENSOLDT UK Ltd., KH Finance No.2, KH Finance Ltd. und Kelvin Hughes Ltd. besichert.

Für das variabel verzinsliche Darlehen („Term Loan“) wurden Zins-Caps und Zins-Swaps zur Absicherung des Risikos abgeschlossen, welches sich aus der variablen Verzinsung des Darlehens ergibt. Die variable Verzinsung

des Darlehens wurde für den Zeitraum bis März 2019 auf die Hälfte des Darlehensbetrags begrenzt und wird für den Zeitraum von März 2019 bis März 2022 vollständig in eine fixe Verzinsung getauscht. Das Darlehen enthält ein trennungspflichtiges eingebettetes Derivat in Form eines Rückzahlungsrechtes und einer Zero-Floor-Klausel. Die Transaktionskosten werden bei der Effektivzinsermittlung dem Basisvertrag zugeordnet.

Der Gesellschafter Square Lux Holding II S.à.r.l. hat in 2019 die von der Square Lux Finco S.à.r.l. übernommene Darlehensforderung einschließlich der aufgelaufenen Zinsen in die Kapitalrücklage der HENSOLDT Holding GmbH eingebracht (siehe Anhangangabe 32.1).

Die Gesamtbeträge der Finanzierungsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Gesellschaftern zum 31. Dezember belaufen sich auf:

TEUR	Nicht über 1 Jahr	Über 1 Jahr und bis zu 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11.338	887.696	0	899.034
31.12.2019	11.338	887.696	0	899.034

TEUR	Nicht über 1 Jahr	Über 1 Jahr und bis zu 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.367	0	880.364	883.731
Gesellschafterdarlehen	0	0	349.567	349.567
31.12.2018	3.367	0	1.229.931	1.233.298

34.3 Überleitung der Veränderungen der Finanzierungsverbindlichkeiten auf die Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten

Im Folgenden sind die Cashflows aus Finanzierungstätigkeit in einer Überleitung von den Anfangsbilanzwerten auf die Schlussbilanzwerte für die auf Finanzierungstätigkeiten zurückzuführenden Schulden und

Eigenkapitalbestandteile einschließlich der dazugehörigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Absicherungsgeschäften dieser Finanzierungstätigkeiten dargestellt.

TEUR	Sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen								Bilanz zum 31.12.2019
	Bilanz zum 01.01.2019	Cashflow (zahlungswirksame Veränderungen)	Anpassung IFRS 16	Zinsabgrenzung/Kapitalisierung	Änderung Konsolidierungskreis	Umbuchungen	Änderungen des Fair Value	Sonstige Veränderungen	
Langfristige Mittelaufnahme									
Gesellschafterdarlehen	349.567	0	0	21.418	0	-370.985	0	0	0
Bankdarlehen (netto)	880.363	0	0	7.332	0	0	0	0	887.696
Kurzfristige Mittelaufnahme									
Kurzfristige Mittel	3.367	3.593	0	146	4.231	0	0	0	11.338
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.206	-1.206	0	0	4.707	0	0	2.974	7.681
Veränderung Finanzierungsverbindlichkeiten durch Finanzierungstätigkeiten	1.234.503	2.387	0	28.896	8.938	-370.985	0	2.974	906.713
Veränderungen der Leasingverbindlichkeiten	0	-11.327	150.900	0	11.084	0	0	9.864	160.521
Stammkapital	25	25	0	0	9.975	0	0	-25	10.000
Eigene Anteile	-10.563	0	0	0	0	10.563	0	0	0
Kapitalrücklage	46.275	0	0	0	-9.975	360.422	0	25	396.748
Sonstige Rücklagen	-12.247	0	0	0	0	-40.536	0	3.014	-49.769
Gewinnrücklagen	-220.655	0	0	0	0	0	0	4.898	-215.757
Nicht beherrschende Anteile	10.870	-181	0	0	556	0	0	2.329	13.573
Eigenkapitalveränderung durch Finanzierungstätigkeiten	-186.295	-156	0	0	556	330.449	0	10.241	154.795
Zinsswaps Vermögenswerte	10.818	0	0	0	0	0	-1.280	0	9.539
Eingebettete Derivate (-) Vermögenswert (+) Verbindlichkeit	3.283	0	0	0	0	0	-54.163	0	-50.880
Veränderung der Vermögenswerte (-) und Verbindlichkeiten (+) zur Absicherung der langfristigen Mittelaufnahme	14.101	0	0	0	0	0	-55.443	0	-41.342
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		-9.096							

TEUR	Sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen								Bilanz zum 31.12.2018
	Bilanz zum 01.01.2018	Cashflow (zahlungswirksame Veränderungen)	Anpassung IFRS 9 / 15	Zinsabgrenzung	Änderung Konsolidierungskreis	Änderungen des Fair Value	Sonstige Veränderungen		
Langfristige Mittelaufnahme									
Gesellschafterdarlehen	437.474	-109.830	0	21.923	0	0	0	0	349.567
Bankdarlehen (netto)	677.084	222.900	-14.950	-4.670	0	0	0	0	880.363
Kurzfristige Mittelaufnahme	15.024	-14.165	0	0	2.588	-80	0	0	3.367
Veränderung Finanzierungsverbindlichkeiten durch Finanzierungstätigkeiten	1.129.582	98.905	-14.950	17.253	2.588	-80	0	0	1.233.297
Eigene Anteile	0	-10.563	0	0	0	0	0	0	-10.563
Kapitalrücklage	46.275	0	0	0	0	0	0	0	46.275
Sonstige Rücklagen	-21.178	148	0	0	0	14.462	-5.679	-12.247	
Gewinnrücklagen	-130.702	0	-30.710	0	0	0	-59.243	-220.655	
Nicht beherrschende Anteile	13.162	-304	0	0	0	-771	-1.217	10.870	
Eigenkapitalveränderung durch Finanzierungstätigkeiten	-92.443	-10.719	-30.710	0	0	13.691	-66.139	-186.320	
Zinsswaps Vermögenswerte	-2	0	0	0	0	2	0	0	
Zinsswaps Verbindlichkeiten	4.078	0	0	0	0	6.740	0	10.818	
Eingebettete Derivate (-) Vermögenswert (+) Verbindlichkeit	-18.892	0	0	0	0	22.175	0	3.283	
Veränderung der Vermögenswerte (-) und Verbindlichkeiten (+) zur Absicherung der langfristigen Mittelaufnahme	-14.816	0	0	0	0	28.917	0	14.101	
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		88.187							

35 INFORMATIONEN ÜBER FINANZINSTRUMENTE

35.1 Finanzrisikomanagement

Aufgrund der Art seiner Tätigkeit ist der Konzern einer Reihe von finanziellen Risiken ausgesetzt: (i) Marktrisiken, insbesondere einem Wechselkursrisiko sowie einem Zinsrisiko, (ii) Liquiditätsrisiko und (iii) Kreditrisiko.

Insgesamt konzentriert sich das Finanzrisikomanagementsystem des Konzerns auf die Minderung unvorhersehbarer Marktrisiken und ihre möglichen negativen Auswirkungen auf den operativen und finanziellen Erfolg des Konzerns.

Das Finanzrisikomanagement des Konzerns wird in der Regel von Corporate Finance im Konzern unter Einhaltung der vom Chief Financial Officer genehmigten Richtlinien durchgeführt.

Weitere Angaben zu Risiken, die sich aus Finanzinstrumenten ergeben, sind im zusätzlich zum IFRS Konzernabschluss erstellten Risikobericht des Konzernlageberichts aufgeführt.

Der Konzern nutzt Finanzderivate ausschließlich zur Risikominderung („Hedging“) und wendet für einen geringen Teil seines Sicherungsportfolios Hedge-Accounting an.

Marktrisiko

Fremdwährungsrisiko

Die Fremdwährungskursrisiken des Konzerns resultieren aus dem Umstand, dass der Konzern weltweit in verschiedenen Ländern operiert, deren Heimatwährung nicht der Euro ist.

Der Konzern schließt im Zuge von erhaltenen Aufträgen, die in Fremdwährung fakturiert werden, Devisentermingeschäfte ab, um das Fremdwährungs-

kursrisiko auszuschließen bzw. zu minimieren. Devisentermingeschäfte werden ausschließlich mit erstklassigen internationalen Banken abgeschlossen. Die notwendigen Maßnahmen und Regeln zur Absicherung von nicht in Euro fakturierten Aufträgen sind in der konzernweiten Treasury-Richtlinie geregelt.

Als Sicherungsinstrumente nutzt der Konzern im Wesentlichen Devisentermingeschäfte.

Der Konzern nutzt in Süd-Afrika zur Absicherung seiner Fremdwährungsgeschäfte das Cashflow-Hedge-Accounting-Modell.

Im Geschäftsjahr wurde ein Ertrag aus der Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 2.124 (Vorjahr: TEUR 2.011) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sensitivität des Fremdwährungsrisikos

Die Sensitivitätsanalyse quantifiziert näherungsweise das Risiko, das im Rahmen gesetzter Annahmen auftreten kann, wenn bestimmte Parameter in einem definierten Umfang verändert werden. Wechselkursrisiken bestehen insbesondere bei US-Dollar (USD), Südafrikanischem Rand (ZAR) sowie dem Britischem Pfund (GBP).

Die folgenden Angaben beschreiben aus Konzernsicht die Sensitivität eines Anstiegs oder Rückgangs des US-Dollars, Südafrikanischen Rands etc. gegenüber dem Euro (EUR). Die Veränderung ist derjenige Wert, der im Rahmen der internen Berichterstattung des Wechselkursrisikos Anwendung findet, und stellt die Einschätzung des Konzerns hinsichtlich einer möglichen Wechselkursänderung dar. Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 entstehen durch Finanzinstrumente, die in einer von der funktionalen Währung

abweichenden Währung denominated und monetärer Art sind. Translationsdifferenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen ausländischer Konzernunternehmen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet die wesentlichen am Bilanzstichtag ausstehenden Finanzinstrumente der HENSOLDT-Gruppe.

Die Auswirkungen auf das Konzernergebnis bzw. auf das sonstige Ergebnis stellen sich wie folgt dar:

Wenn sich zum 31. Dezember 2019 bzw. 2018 der EUR gegenüber dem USD, dem ZAR und dem GBP um 10 % auf- bzw. abgewertet hätte, wären das Konzernergebnis und das sonstige Ergebnis in der im Folgenden dargestellten Weise verändert worden:

TEUR		31.12.2019		31.12.2018	
		Konzern- ergebnis	sonstiges Ergebnis	Konzern- ergebnis	sonstiges Ergebnis
EUR/GBP	+/-10%	-1.698 / +2.075	0	+/- 2.481	0
EUR/ZAR	+/-10%	+288 / -352	0	+/- 3.452	0
EUR/USD	+/-10%	-743 / +908	0	+/- 1.540	+/- 1.349

Die Veränderungen gegenüber dem ausgewiesenen Konzernergebnis stammen hauptsächlich aus Finanzinstrumenten, die in einer Fremdwährung geführt werden. Das Fremdwährungsrisiko wird durch einen Makro-Hedging-Ansatz abgesichert.

Zinsänderungsrisiko

Der Konzern ist Zinsrisiken ausgesetzt, da er Finanzmittel zu festen und variablen Zinssätzen aufgenommen hat. Zinsrisiken bestehen insbesondere durch die vom aktuellen Marktzinssatz abhängige Höhe der variablen Anteile der Zinsen, welche sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auswirken. Das Cashflow-Risiko besteht im Wesentlichen aus der Veränderung des Marktzinssatzes. Ein steigender Marktzins bedeutet einen ansteigenden negativen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit und vice versa.

Für das variabel verzinsliche Konsortialdarlehen wurden Zins-Caps und Zins-Swaps abgeschlossen. Zudem enthält das Darlehen ein trennungspflichtiges eingebettetes Derivat in Form eines Rückzahlungsrechtes und einer Zero-Floor-Klausel.

Die Änderungen der beizulegenden Zeitwerte der Zins-Derivate sowie des eingebetteten Derivates werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sensitivität des Zinsänderungsrisikos

Eine Veränderung von 50 Basispunkten der Zinssätze zum Abschlussstichtag nach oben bzw. nach unten hätte das Eigenkapital und das Konzernergebnis um TEUR 4.754 (Vorjahr: TEUR 3.938) vermindert bzw. erhöht. Bei dieser Analyse wurde unterstellt, dass alle anderen Einflussfaktoren, vor allem Wechselkurse, konstant bleiben.

Liquiditätsrisiko

Die Geschäftspolitik des Konzerns ist es, jederzeit einen ausreichenden Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zu halten, um gegenwärtigen und künftigen Verpflichtungen bei ihrer Fälligkeit nachkommen zu können. Der Konzern steuert seine Liquidität, indem in ausreichendem Umfang liquide Vermögenswerte vorgehalten werden.

Nachteilige Entwicklungen auf den Kapitalmärkten könnten die Finanzierungskosten des Konzerns erhöhen und seine finanzielle Flexibilität einschränken. Das Management überwacht die Liquiditätsreserven des Konzerns ebenso wie die erwarteten Cashflows aus seiner operativen Geschäftstätigkeit.

Die Vertragslaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns, basierend auf nicht abgezinsten Cashflows und inklusive Zinszahlungen, sofern zutreffend, sind wie folgt:

TEUR	Buchwert	Vertragliche Cash Flows	< 1 Jahr	1 Jahr bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Gegenüber Kreditinstituten	899.034	1.032.293	26.795	1.005.497	0
Übrige	176.431	176.431	176.431	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Zinssicherungsgeschäfte	9.539	9.991	4.440	5.550	0
Devisentermingeschäfte	1.394	1.394	1.394	0	0
Leasingverbindlichkeit	160.521	221.965	23.020	85.748	113.197
Stand 31.12.2019	1.246.919	1.442.074	232.081	1.096.796	113.197

TEUR	Buchwert	Vertragliche Cash Flows	< 1 Jahr	1 Jahr bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Banken und Gesellschafter	1.233.297	1.690.504	27.555	109.545	1.553.404
Übrige	168.279	168.279	168.279	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Zinssicherungsgeschäfte	14.101	16.652	3.379	9.991	3.282
Devisentermingeschäfte	2.553	2.554	2.480	74	0
Stand 31.12.2018	1.418.231	1.877.989	201.693	119.609	1.556.686

Die Hauptrisiken der HENSOLDT-Gruppe bestehen vor allem in der Erfüllung der vom Unternehmen im Rahmen der Unternehmensfinanzierung mit den Banken vereinbarten Financial Covenants, die in 2018 zugunsten der HENSOLDT-Gruppe neu verhandelt wurden.

Die vereinbarten Financial Covenants werden nur dann geprüft, wenn einer der in den Senior Financing Agreements genannten Fälle eintritt, beispielsweise wenn die Nutzung der revolvingierenden Kreditfazilität einen bestimmten Schwellenwert überschreitet oder zusätzliche externe Mittel in Anspruch genommen werden. Sofern getestet werden muss und die Financial Covenants nicht eingehalten ist, sind die jeweiligen Kreditgeber zur Kündigung berechtigt. Hierdurch könnte eine Bestandsgefährdung der HENSOLDT-Gruppe resultieren, wenn bei Fälligkeit der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten keine alternative Finanzierung zur Verfügung stehen würde.

Ziel der HENSOLDT-Gruppe ist es, die Financial Covenants stets einzuhalten und mit monatlich simulierten Planrechnungen sicherzustellen, dass auch in den zukünftigen Quartalen die Financial Covenants eingehalten werden.

Die Wahrscheinlichkeit des Eintretens des Risikos der Nichteinhaltung der Financial Covenants wird als gering angesehen.

Zur kurzfristigen Liquiditätssteuerung erfolgt eine konzernweite rollierende Liquiditätsplanung, welche alle zwei Wochen aktualisiert wird und das maßgebliche Instrument für die kurzfristige Liquiditätssteuerung der HENSOLDT-Gruppe darstellt. Darüber hinaus wird die Liquidität jederzeit durch eine mittelfristige revolvingierende Kreditfazilität in Höhe von MEUR 200 sichergestellt.

Kreditrisiko

Der Konzern ist einem Kreditrisiko bezüglich des Ausfalls von Finanzinstrumenten ausgesetzt, sei es durch Kunden oder durch Kontrahenten der Finanzinstrumente. Der Konzern hat jedoch Richtlinien aufgestellt, um die Konzentration von Kreditrisiken zu vermeiden und um sicherzustellen, dass das Kreditrisiko begrenzt bleibt.

Soweit Aktivitäten der zentralen Treasury-Abteilung betroffen sind, wird das aus Finanzinstrumenten resultierende Kreditrisiko auf Konzernebene gesteuert.

Der Konzern überwacht die Entwicklung der einzelnen Finanzinstrumente und den Einfluss der Marktentwicklungen auf ihre Wertentwicklung und trifft entsprechende Maßnahmen bei einer vorhersehbaren ungünstigen Entwicklung auf Basis von vordefinierten Verfahren und Eskalationsstufen.

Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen erfolgt an Kunden nach der Durchführung einer angemessenen internen Kreditwürdigkeitsprüfung.

Der gebuchte Betrag der finanziellen Vermögenswerte einschließlich der Vertragsvermögenswerte stellt das maximale Kreditrisiko dar.

Einschätzung der erwarteten Kreditverluste für Kunden

Die geschätzten erwarteten Ausfälle auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden auf Grundlage von

Erfahrungen mit tatsächlichen Ausfällen der letzten Jahre berechnet. Ausfallrisiken wurden anhand gemeinsamer Ausfallrisikoeigenschaften segmentiert. Diese sind die Risikobewertung auf Basis von Rating-Einstufungen bei der Ratingagentur Standard & Poor's unter Berücksichtigung der geografischen Lage.

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte zum 31. Dezember:

TEUR	Einstufung bei Standard & Poor's	Verlustrate (gewichteter Durchschnitt)	Bruttobuchwert	Wertberichtigung	Beeinträchtigte Bonität
Einstufung 1-6: Geringes Risiko	BBB- bis AAA	2,07 %	226.055	-4.687	Nein
Einstufung 7-9: Mittleres Risiko	BB- bis BB+	3,66 %	230.755	-8.450	Nein
Einstufung 10: Unterdurchschnittlich	B- bis CCC-	7,33 %	14.050	-1.030	Nein
Einstufung 11: Zweifelhaf	C bis CC	-	-	-	Ja
Einstufung 12: Verlust	D	-	-	-	Ja
Stand 31.12.2019			470.860	-14.167	

	31.12.2019
Vertragsvermögenswerte	165.883
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	290.809
	456.693

TEUR	Einstufung bei Standard & Poor's	Verlustrate (gewichteter Durchschnitt)	Bruttobuchwert	Wertberichtigung	Beeinträchtigte Bonität
Einstufung 1-6: Geringes Risiko	BBB- bis AAA	1,72 %	151.460	-2.603	Nein
Einstufung 7-9: Mittleres Risiko	BB- bis BB+	2,14 %	263.204	-5.629	Nein
Einstufung 10: Unterdurchschnittlich	B- bis CCC-	11,82 %	13.981	-1.653	Nein
Einstufung 11: Zweifelhaf	C bis CC	-	-	-	Ja
Einstufung 12: Verlust	D	-	-	-	Ja
Stand 31.12.2018			428.645	-9.885	

	31.12.2018
Vertragsvermögenswerte	80.688
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	338.072
	418.760

Erwartete Kreditverluste für andere finanzielle Vermögenswerte im Rahmen der Wertminderungsanforderungen nach IFRS 9 wurden aus Wesentlichkeitsgründen nicht erfasst.

35.2 Buchwerte und beizulegende Zeitwerte von Finanzinstrumenten

Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns bestehen hauptsächlich aus Zahlungsmitteln, kurz- bis mittelfristigen Einlagen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verpflichtungen gegenüber Finanzinstituten und Gesellschafterdarlehen (bis 29. November 2019). Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Erfüllungstag entsprechend den Marktkonventionen erfasst.

Innerhalb des Konzerns werden die Derivate, die nicht als Sicherungsbeziehung gemäß IFRS designiert sind, als „zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung bewertet“ eingestuft.

Der Konzern ordnet seine Finanzinstrumente auf Grundlage ihrer Bilanzierungskategorie in Klassen ein. Die folgenden Tabellen enthalten die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten nach Klasse und Bewertungskategorie zum 31. Dezember:

TEUR 31.12.2019	Kategorie gem. IFRS 9	Buchwert	Beizulegen- der Zeitwert	Stufe
Vermögenswerte				
Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen ¹	FVtOCI	14.683	14.683	-
Übrige langfristige Finanzanlagen, kurzfristig fällig	AC	2.951	2.951	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	290.809	290.809	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte:				
Derivative Instrumente für Cashflow-Hedges	FVtOCI	89	89	2
Sonstige derivative Instrumente	FVtPL	56.278	56.278	2
Nicht derivative Instrumente ¹	AC	2.626	2.626	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	137.389	137.389	1
Summe finanzielle Vermögenswerte		504.825	504.825	
Verbindlichkeiten				
Finanzierungsverbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	899.034	961.894	2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	168.750	168.750	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten:				
Sonstige derivative Instrumente	FVtPL	10.933	10.933	2
Verbindlichkeit aus Put-Option	FVtPL	0	0	3
Übrige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	7.681	7.681	-
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		1.086.398	1.149.258	

FVtPL: Fair Value through Profit and Loss

AC: Amortised Cost

FVtOCI: Fair Value through OCI

FLAC: Financial Liability at Amortized cost

¹ Marktwert entspricht den Anschaffungskosten unter Beachtung der Wesentlichkeit.

TEUR 31.12.2018	Kategorie gem. IFRS 9	Buchwert	Beizulegen- der Zeitwert	Stufe
Vermögenswerte				
Sonstige Beteiligungen und übrige langfristige Finanzanlagen ¹	FVtOCI	11.347	11.347	-
Übrige langfristige Finanzanlagen, kurzfristig fällig	AC	5.269	5.269	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	338.072	338.072	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte:				
Sonstige derivative Instrumente	FVtPL	1.739	1.739	2
Nicht derivative Instrumente ¹	AC	454	454	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	227.550	227.550	1
Summe finanzielle Vermögenswerte		584.431	584.431	
Verbindlichkeiten				
Finanzierungsverbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	FLAC	349.567	356.489	2
Verbindlichkeiten gegenüber Banken	FLAC	883.731	902.312	2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	167.073	167.073	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten:				
Derivative Instrumente für Cashflow-Hedges	FVtOCI	1.024	1.024	2
Sonstige derivative Instrumente	FVtPL	15.630	15.630	2
Verbindlichkeit aus Put-Option	FVtPL	1.206	1.206	3
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		1.418.230	1.443.734	

FVtPL: Fair Value through Profit and Loss

AC: Amortised Cost

FVtOCI: Fair Value through OCI

FLAC: Financial Liability at Amortized cost

¹ Marktwert entspricht den Anschaffungskosten unter Beachtung der Wesentlichkeit.

Es besteht eine Put-Option zugunsten des Minderheitsgesellschafters der GEW Technologies (Pty) Ltd. (siehe Anhangangabe 32.3).

Die beizulegenden Zeitwerte derivativer Finanzinstrumente waren wie folgt:

TEUR	Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
Fremdwährungskontrakte				
Cashflow Hedges	89	0	0	1.025
nicht in einer Sicherungsbeziehung designiert	5.397	1.740	1.394	1.528
Zinssicherungskontrakte				
Bestandteil eines eingebetteten Derivats	50.881	0	0	3.282
nicht in einer Sicherungsbeziehung designiert	0	0	9.539	10.819
Verbindlichkeit aus Put Option	0	0	0	1.206
Gesamt	56.367	1.740	10.933	17.860

35.3 Angaben zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Die Entwicklung der Sicherungsinstrumente für Fremdwährungsrisiken, die zum 31. Dezember 2018 bzw. 2019 im sonstigen Ergebnis erfasst sind, stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Eigenkapital, zuordenbar an Anteilseigner der Muttergesellschaft	Nicht beherr- schende Anteile	Gesamt
Stand 31.12.2017	-533	-38	-571
Unrealisierte Bewertungsgewinne (+) und -verluste (-)	-5.668	-367	-6.035
Umgliederung in das Konzernergebnis	1.225	77	1.302
Latente Steuern auf unrealisierte Bewertungsgewinne	1.537	111	1.648
Veränderung	-2.906	-179	-3.085
Stand 31.12.2018	-3.439	-217	-3.656
Unrealisierte Bewertungsgewinne (+) und -verluste (-)	-1.449	-108	-1.557
Umgliederung in das Konzernergebnis	1.102	83	1.185
Latente Steuern auf unrealisierte Bewertungsgewinne	-324	-24	-348
Veränderung	-671	-49	-720
Stand 31.12.2019	-4.110	-266	-4.376

Der Buchwert der als Sicherungsgeschäfte eingesetzten Derivate beträgt TEUR 89 (Vorjahr: TEUR -1.024) und wird in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Im Geschäftsjahr wurde ein Betrag von TEUR 1.040 (Vorjahr: TEUR 1.908) aus fälligen Cashflow-Hedges hauptsächlich aus dem Eigenkapital in den Umsatz umgegliedert. Sowohl

in den Jahren 2018 als auch 2019 wurde keine wesentliche Ineffektivitäten aus Sicherungsbeziehungen festgestellt.

Der Nennwert der als Sicherungsgeschäfte eingesetzten derivativen Finanzinstrumente beträgt TEUR 461 (Vorjahr: TEUR 12.449) und hat eine Laufzeit von weniger als einem Jahr.

35.4 Nettogewinne oder Nettoverluste

Folgende Nettogewinne oder Nettoverluste wurden in 2019 und 2018 ergebniswirksam erfasst:

TEUR	2019	2018
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten	650	633
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	1.885	511
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-983	-17
Nettogewinne oder Nettoverluste	1.552	1.127

35.5 Wertminderungsaufwendungen

Die folgenden Wertminderungsaufwendungen für finanzielle Vermögenswerte werden in 2019 und 2018 ergebniswirksam erfasst:

TEUR	Kategorie	2019	2018
Wertminderungsaufwendungen für:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte	AC	5.534	5.975
Wertminderungsaufwendungen (brutto) auf sonstige finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte		5.534	5.975
Wertaufholungen früherer Wertminderungen	AC	-1.443	-77
Wertminderungsaufwendungen (netto) auf sonstige finanzielle Vermögenswerte und Vertragsvermögenswerte		4.092	5.898

VII WEITERE ANMERKUNGEN

36 HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES WIRTSCHAFTSPRÜFERS

Die HENSOLDT-Gruppe, ihre Tochtergesellschaften und andere in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen haben für Honorare und Dienstleistungen der KPMG AG für das Geschäftsjahr 2019 und 2018 folgende Gebühren im Aufwand erfasst:

TEUR	Konzernmutter		Tochterunternehmen		Gesamt	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Abschlussprüfungsleistungen	289	472	496	597	785	1.069
Andere Bestätigungsleistungen	0	0	160	0	160	0
Steuerberatungsleistungen	0	75	138	365	138	440
Sonstige Leistungen	0	3	600	253	600	256
Gesamt	289	550	1.394	1.214	1.683	1.765

37 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

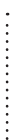
Es gibt keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

38 KÜNFTIGE ZAHLUNGS-VERPFLICHTUNGEN

Zum 31. Dezember 2019 bestand ein Bestellobligo vor allem für Vorräte und Dienstleistungen im Wert von TEUR 253.467 (Vorjahr: TEUR 302.543).



BESTÄTIGUNGS- VERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS



An die HENSOLDT GmbH, Taufkirchen,
Landkreis München

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der HENSOLDT GmbH und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der HENSOLDT GmbH für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten übrigen Bestandteile des Geschäftsberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Geschäftsberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die

Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die nicht inhaltlich geprüften übrigen Bestandteile des Geschäftsberichts.

Die sonstigen Informationen umfassen nicht den Konzernabschluss, die inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben sowie unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder

- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nicht zu berichten.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter bzw. des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Sys-

teme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter –

- falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
 - beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
 - ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
 - beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
 - holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
 - beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
 - führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.
- Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

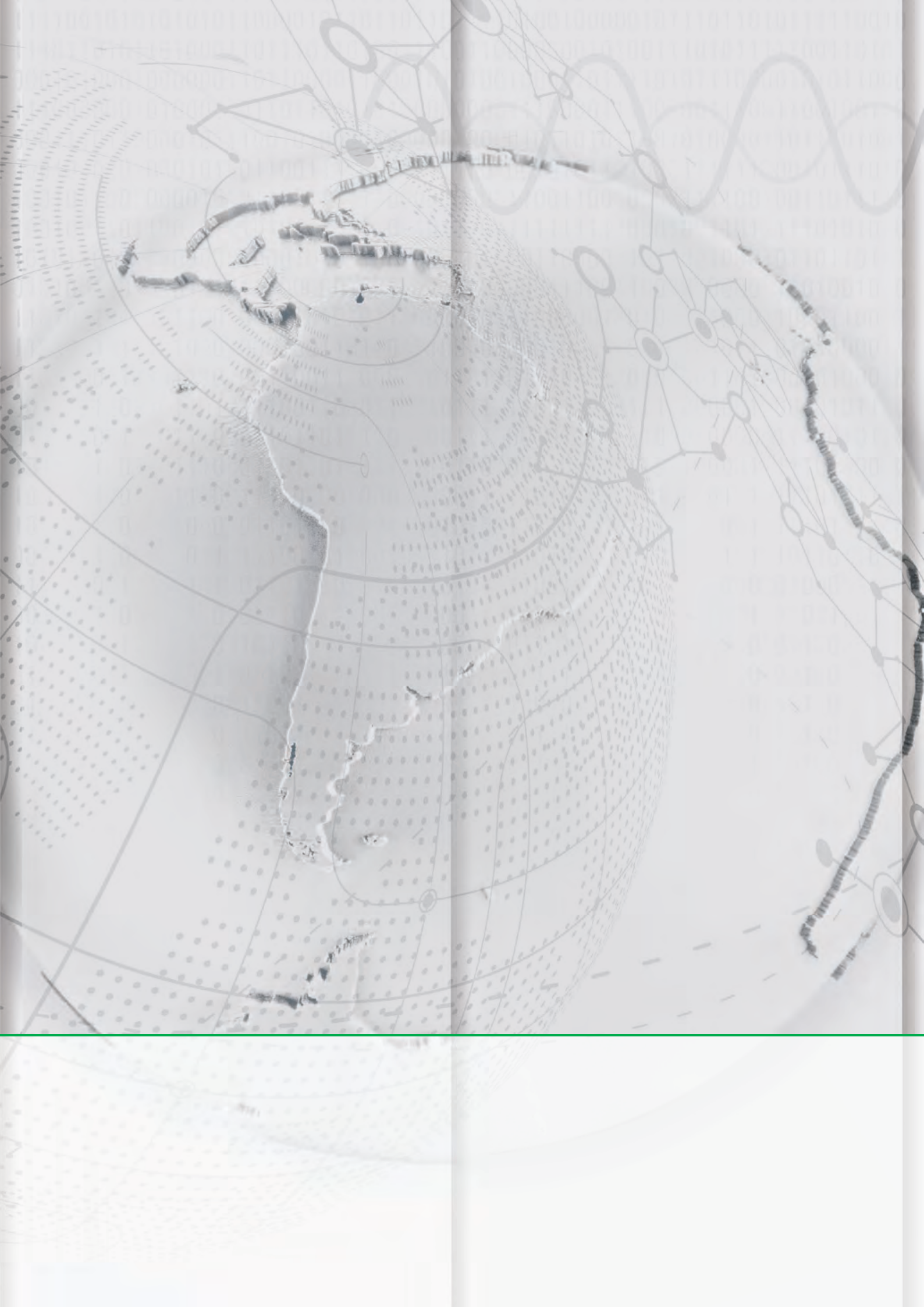
München, den 2. März 2020

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Leistner
Wirtschaftsprüfer

Peschel
Wirtschaftsprüfer







HENSOLDT
Detect and Protect.