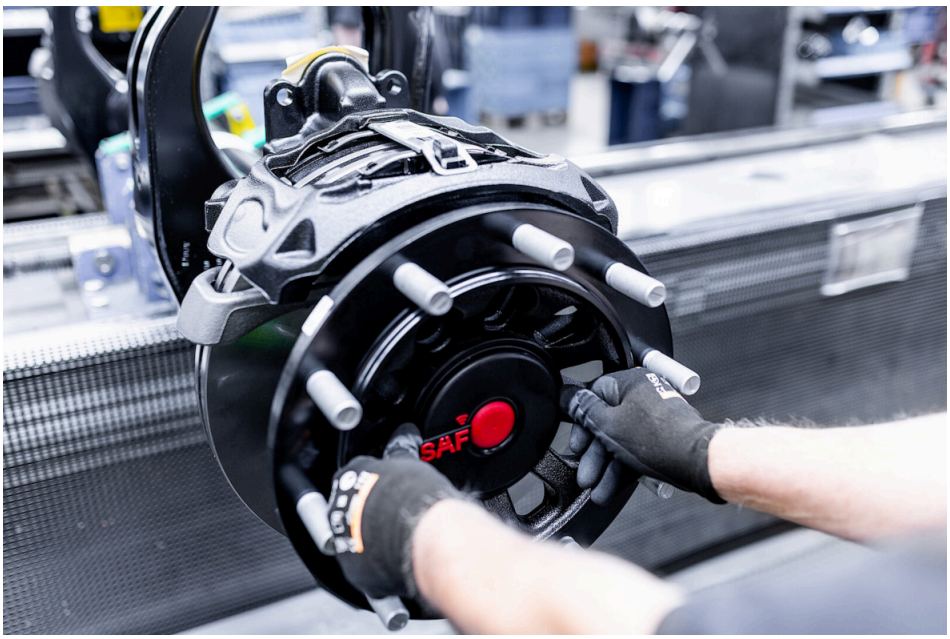
SAF-Holland: 145 Jahre vom Wendepflug zum Systemlieferanten

Artikel vom **21. September 2026**
Fahrzeugkomponenten

SAF-Holland blickt 2026 auf 145 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Aus einer bayerischen Dorfschmiede entwickelte sich ein Anbieter für Achsen, Fahrwerke, Bremsen und Kupplungen. Die Strategie »drive2030« soll das Geschäft mit Systemlösungen für Lkw und Anhänger ausbauen.



In den Fertigungshallen in Bessenbach produziert SAF-HOLLAND Achs-, Brems-, Kupplungs- und Fahrwerkslösungen. (Bild: SAF-HOLLAND)

SAF-Holland blickt 2026 auf 145 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Die Wurzeln reichen bis ins Jahr 1881 und zur Konstruktion des »Zill’schen Wendepflugs« in einer bayerischen Dorfschmiede. Zum Jubiläum richtet der Konzern den Blick jedoch vor allem nach vorn: Nach mehreren Übernahmen der vergangenen Jahre steht nun die stärkere Verzahnung von Achsen, Fahrwerken, Bremsen, Steuerungstechnologie und

Kupplungssystemen im Mittelpunkt. **Vom Portfolio zur Systemlösung** Einen wichtigen Impuls für diese Entwicklung lieferten mehrere Akquisitionen. 2023 kam Haldex hinzu, ein Hersteller von Brems- und Luftfederungssystemen. 2024 folgten Tecma, spezialisiert auf Achssysteme und Fahrwerke, sowie der italienische Achs- und Federungssystemhersteller Assali Stefen. Bereits zuvor hatte der Konzern sein internationales Portfolio unter anderem durch V.Orlandi, York und KLL erweitert. Der strategische Schwerpunkt verschiebt sich damit vom weiteren Ausbau einzelner Produktbereiche hin zu abgestimmten Systemlösungen. Für Fahrzeughersteller und Flotten bedeutet das: Komponenten und Funktionen sollen enger zusammenwirken, gleichzeitig gibt es einen zentralen Ansprechpartner für unterschiedliche Anforderungen rund um Nutzfahrzeug und Anhänger. Mit »drive2030« will das Unternehmen sein breites Portfolio gezielt nutzen, Cross-Selling-Potenziale erschließen und Kunden stärker als One-Stop-Shop bedienen. Parallel soll das Ersatzteilgeschäft durch digitale Services und den Ausbau des Servicenetzwerks gestärkt werden. Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten sieht der Konzern außerhalb des traditionellen Trailer- und Truck-Geschäfts, etwa bei Land-, Bergbau- und Baumaschinen sowie Flurförderzeugen. **Historische Entwicklung in zwei Linien** Die Entwicklung begann 1881 mit der Produktion des »Zill'schen Wendepflugs«. 1938 fertigte der Betrieb erste Stahlachsen für landwirtschaftliche Fahrzeuge, 1950 startete die industrielle Fertigung von Achsen für Schwerlastfahrzeuge, 1964 folgte das erste Luftfederaggregat für Trailer. Aus dem Familienbetrieb entwickelte sich die Otto Sauer Achsenfabrik, kurz SAF, zu einem europäischen Hersteller von Trailerachsen und Fahrwerkssystemen.



Wo alles begann: in der bayerischen Dorfschmiede von Paul Zill. (Bild: SAF-HOLLAND)

Parallel dazu begann 1910 in South Dakota die Geschichte von Holland mit einer Sicherheits-Schnellkupplung zwischen Pflug und Pferdegespann. Ab 1940 richtete das Unternehmen seine Aktivitäten auf die Lkw-Industrie aus. 2006 schlossen sich die deutsche SAF Gruppe und die nordamerikanische Holland Group zusammen. **Ziele bis 2030** Die internationale Ausrichtung ist ein zentraler Bestandteil der Strategie. Unter dem Schwerpunkt »Regionale Stärke« sollen Kundenanforderungen und Marktbedingungen möglichst nah am jeweiligen Markt adressiert werden. Weitere Säulen sind Kundenorientierung, Technologie, ein breites Produktportfolio und Wachstum sowie operative Exzellenz. Entwicklungs- und Engineering-Kompetenz in Regionen wie EMEA, Nord- und Südamerika, China und Indien soll dazu beitragen, bestehende Lösungen anzupassen und neue Anwendungen zu entwickeln. Bis 2030

strebt der Konzern einen organischen Umsatz von mehr als 2,5 Mrd. Euro an. Weitere mindestens 500 Mio. Euro sollen aus Übernahmen kommen, sodass der Umsatz insgesamt auf mehr als 3 Mrd. Euro steigen soll. Die bereinigte EBIT-Marge soll 2030 zwischen 10 und 12 % liegen. Wachstum wird insbesondere aus der stärkeren Systemlieferantenpositionierung, Cross-Selling, neuen Anwendungsfeldern, Technologie- und Innovationsinitiativen sowie einem gestärkten Aftermarket erwartet.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag