



Wachstumsstarke Verbindungen

GESCHÄFTSBERICHT 2011



Key Facts 2011

Starkes Umsatzwachstum von **18,5 %**.

Anstieg der bereinigten EBITA-Marge auf **17,7 %** durch Volumenzuwachs und weitere Kostenoptimierungen.

Bereinigter operativer Netto-Cashflow von **EUR 66,8 Mio.**

Deutlich verbesserte Eigenkapitalquote von **39,5 %** durch erfolgreiche Kapitalerhöhung beim Börsengang.

Integration beider **US-Akquisitionen** erfolgreich abgeschlossen.

Erfolgreicher Ausbau der internationalen Aktivitäten in Thailand, Serbien und Brasilien.

Innovationsgetriebene Neuanmeldungen von **58 Patenten** in 23 Patentfamilien.

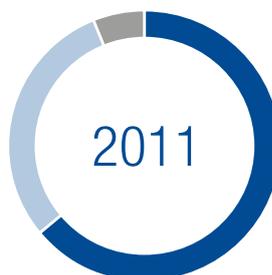
Großauftrag im zweistelligen Millionenbereich im Fluidbereich erhalten.

Nr. 1 in hochinnovativer Verbindungstechnologie

NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnologie. Wir stehen unseren rund 10.000 Kunden in über 90 Ländern als strategischer Entwicklungspartner zur Seite und betreiben darüber hinaus ein integriertes Service-Vertriebsnetzwerk für unsere Produktlösungen. Wir fertigen und vertreiben über 35.000 hochwertige Verbindungsprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme.

Die Produkte der NORMA Group finden Sie unter anderem in Motoren, Nutzfahrzeugen, Personenkraftwagen, Landwirtschaftsmaschinen, Flugzeugen, Zügen, Baumaschinen, Wasserleitungen und zahlreichen Haushaltsgeräten. Neben 17 Fertigungs- und Vertriebsanlagen gehören zahlreiche Absatz- und Vertriebsstandorte in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum zur Unternehmensgruppe. NORMA Group beschäftigt rund 4.400 Mitarbeiter weltweit.

Die Aktie der NORMA Group AG ist Mitglied im SDAX-Index der Deutschen Börse AG.



Konzernumsatz nach Regionen

- 64 % EMEA
- 30 % Amerika
- 6 % Asien-Pazifik

Kennzahlen im Überblick 2011

		2011	2010	Veränderung in %
Auftragslage				
Auftragsbestand (31. Dez.)	Mio. EUR	218,6	188,0	16,3
Gewinn- und Verlustrechnung				
Umsatzerlöse	Mio. EUR	581,4	490,4	18,5
Bruttogewinn ¹⁾	Mio. EUR	322,6	274,7	17,4
Bereinigtes EBITA ²⁾	Mio. EUR	102,7	85,4	20,2
Bereinigte EBITA-Marge	%	17,7	17,4	0,3 Pkt.
EBITA	Mio. EUR	84,7	64,9	30,6
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	57,6	48,2	19,6
Bereinigtes EPS	EUR	1,92	1,93	-0,5
Periodenergebnis	Mio. EUR	35,7	30,3	18,0
EPS	EUR	1,19	1,21	-1,7
Cashflow				
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Mio. EUR	71,7	62,1	15,5
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	66,8	51,7	29,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-33,7	-56,6	40,5
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-0,5	-3,1	83,9
Bilanz				
		31. Dez. 2011	31. Dez. 2010	Veränderung in %
Bilanzsumme	Mio. EUR	648,6	578,8	12,1
Eigenkapital	Mio. EUR	256,0	78,4	226,5
Eigenkapitalquote	%	39,5	13,5	26 Pkt.
Nettoverschuldung	Mio. EUR	198,5	344,1	-42,3
Daten zur Aktie				
Börsengang (IPO)		8. April 2011		
Börse		Frankfurter Wertpapierbörse, Xetra		
Marktsegment		Regulierter Markt (Prime Standard), SDAX		
ISIN		DE000A1H8BV3		
WKN		A1H8BV		
Börsenkürzel		NOEJ		
Höchstkurs ³⁾	EUR	20,80		
Tiefstkurs ³⁾	EUR	11,65		
Kurs 31. Dezember 2011 ³⁾	EUR	16,00		

¹⁾ Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

²⁾ Bereinigt um einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen (zum größten Teil Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang), Restrukturierungsaufwendungen und sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten sowie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen.

³⁾ Xetra-Schlusskurs.

Zwei starke Vertriebswege als Wettbewerbsvorteil

Engineered Joining Technology

Individuell entwickelte,
maßgeschneiderte,
hochtechnologische
Produkte für OEM-Kunden

2/3



1/3

Distribution Services

Qualitativ hochwertige
standardisierte
Markenprodukte
für unterschiedliche
Anwendungsbereiche

Engineered Joining Technology (EJT)

Die EJT-Vermarktungsstrategie zielt auf die spezifischen Erfordernisse von Original Equipment Manufacturing (OEM)-Kunden (Erstausrüster) und deren Nachfrage nach maßgeschneiderten, hochtechnologischen Produkten ab. Hier besitzen wir eine hohe technische Expertise und eine nachgewiesene Führungsposition. Wir entwickeln innovative Lösungen mit hohem Wertschöpfungspotenzial für unterschiedlichste Anwendungsfelder und Märkte. Ob einfaches Bauteil, Mehrkomponententeil oder komplexes System: Da unsere Produkte individuell entwickelt werden, entsprechen sie genau den spezifischen Bedürfnissen industrieller Kunden. Die Erfahrung zeigt: Sind unsere hochentwickelten Verbindungstechniken einmal in ein Endprodukt des Kunden eingebaut, bleiben sie gewöhnlich Bestandteil der Konstruktion.

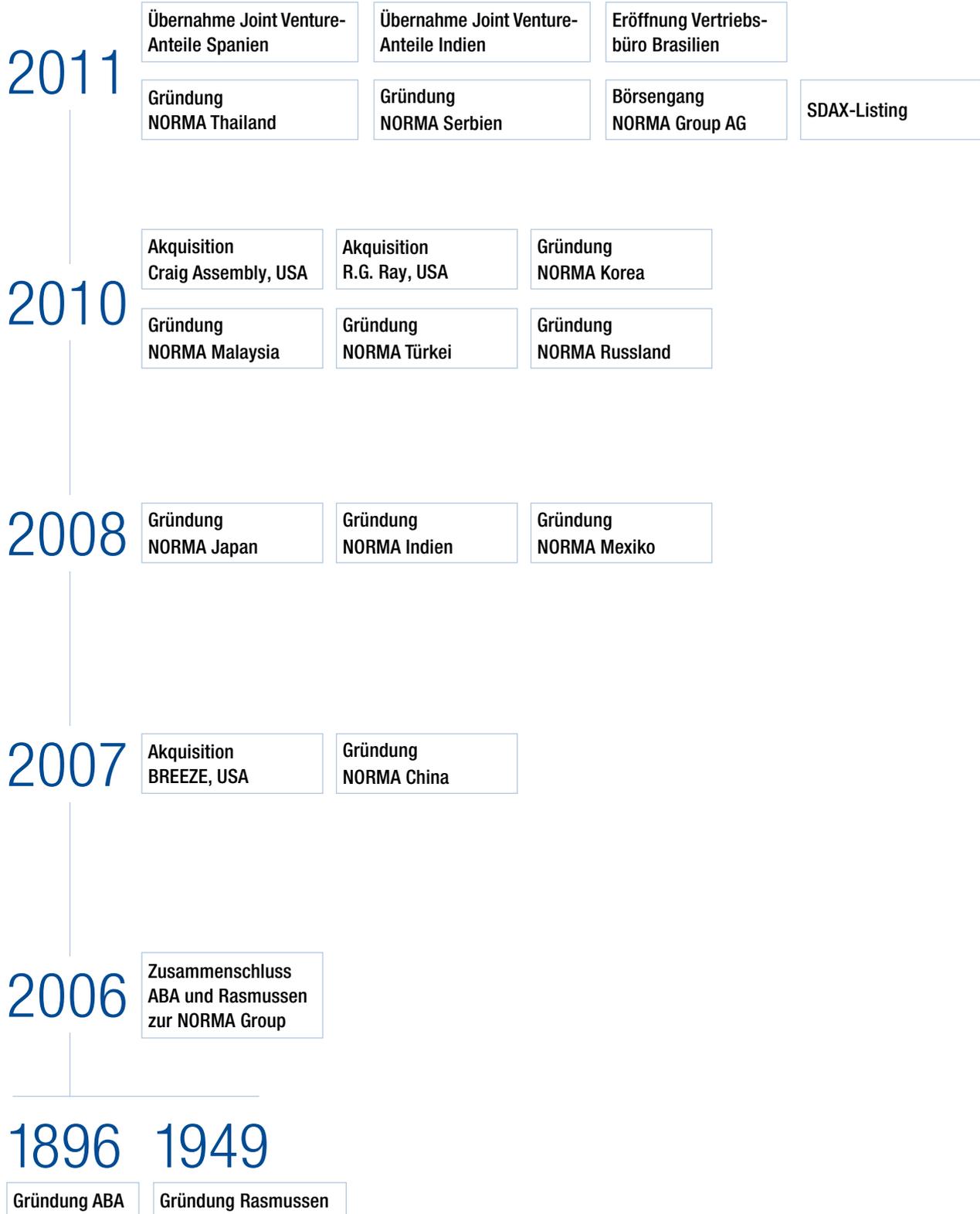
Distribution Services (DS)

Mit unserer DS-Vermarktungsstrategie vertreiben wir ein breites Sortiment qualitativ hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte über verschiedene Vertriebskanäle für unterschiedlichste Anwendungsbereiche und Kunden, z. B. Vertriebsunternehmen, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment, Fachgroßhändler und Baumärkte. Dabei profitieren wir nicht nur von unserer umfassenden geografischen Präsenz und den weltweiten Fertigungs-, Vertriebs- und Absatzkapazitäten, sondern auch von unseren bekannten Marken, den maßgeschneiderten Verpackungslösungen sowie unserer Marketingexpertise und der hohen Verfügbarkeit der Produkte weltweit. DS-Produkte vertreiben wir über ein NORMA Group-eigenes globales Vertriebsnetz und Handelsvertreter in mehr als 90 Ländern. Wir vermarkten unsere Verbindungsprodukte unter unseren bekannten Marken:

NORMA Group-Marken



Meilensteine der Unternehmensgeschichte



Wachstumsstarke Verbindungen

Hidden Champion – hidden products. Seit Jahrzehnten zeigt die NORMA Group, dass Geschäftserfolg auch im Hintergrund zu Hause sein kann. Verbindungstechnik ist kein Hochglanzprodukt, das auf den ersten Blick in Erscheinung tritt. Nicht selten sind unsere innovativen Produktlösungen aber genau die entscheidenden Elemente, die unseren Kunden einen echten Mehrwert in puncto Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz bieten. An Standorten in aller Welt entwickeln, produzieren und vertreiben wir Lösungen und Produkte mit herausragender Funktionsleistung, Lebensdauer und Qualität – und sichern so unsere Position als führendes Unternehmen für hochentwickelte Verbindungstechnologie. Beste Voraussetzungen für weiteres Wachstum, von dem wir wie auch unsere Kunden profitieren.

Inhalt

4	Brief des Vorstands	75	Konzernabschluss
8	Wachstumsstarke Verbindungen	76	Konzern-Bilanz
20	An unsere Aktionäre	78	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
20	NORMA Group an der Börse	79	Konzern-Kapitalflussrechnung
24	Bericht des Aufsichtsrats	80	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
28	Corporate Governance Bericht	82	Segmentberichterstattung
35	Konzernlagebericht	84	Konzernanhang
36	Geschäft und Rahmenbedingungen	136	Anlagen zum Konzernanhang
45	Geschäftsverlauf	138	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
46	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	139	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
54	Geschäftsfelder	140	Weitere Informationen
56	Forschung und Entwicklung	140	Glossar
58	Mitarbeiter	143	Quartalsübersicht 2011
59	Nachhaltigkeit	144	Mehrjahresübersicht
61	Beschaffung		Finanzkalender 2012
61	Chancen- und Risikobericht		Kontakt und Impressum
70	Prognose		

Der NORMA Group-Vorstand
in Singapur anlässlich eines
Asien-Pazifik Management
Meetings.



John Stephenson
Chief Operating Officer (COO)

Werner Deggim
Chief Executive Officer (CEO)

Dr. Othmar Belker
Chief Financial Officer (CFO)

Bernd Kleinhens
Business Development

Brief des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

ein ereignisreiches Jahr 2011 liegt hinter uns. Mit dem Börsengang im April haben wir ein neues Kapitel in der Geschichte der NORMA Group aufgeschlagen.

2006 hervorgegangen aus der Fusion der 1949 gegründeten deutschen Rasmussen Gruppe und der 1896 gegründeten schwedischen ABA Group sind wir heute ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnologie. International heißt für uns nicht, unsere innovativen Lösungen und Produkte weltweit nur zu vertreiben. Es bedeutet, dass wir auf allen Kontinenten sowohl mit Vertriebs- als auch Produktionsstandorten mit lokalem Management und lokaler Belegschaft vertreten sind. Dadurch können wir die regionalen Anforderungen an unsere Lösungen schnell umsetzen.

Die Integration der beiden US-amerikanischen Gesellschaften, die wir 2010 erworben haben, wurde bereits zum Ende des 1. Quartals 2011 erfolgreich abgeschlossen. Wir haben die geografische Expansion mit der Aufnahme der Fertigung von Systemlösungen zur Emissionskontrolle in Thailand sowie dem Produktionsstart von Verbindungselementen in dem neuen Werk in Serbien erfolgreich fortgesetzt. Auch im südamerikanischen Markt haben wir unsere Aktivitäten verstärkt und im 3. Quartal die Vertriebsmannschaft in Brasilien ausgebaut. Kurz- bis mittelfristig werden wir die Standorte in China und Indien verstärken, da wir am andauernden Wachstum in diesen Ländern teilhaben wollen. Dazu haben wir im 2. Quartal die Anteile unseres Joint Venture-Partners in Indien übernommen, um unsere Strategien schneller umsetzen zu können. Die Anteile unseres Joint Venture-Partners für unser Distributionscenter in Spanien hatten wir bereits im 1. Quartal 2011 erworben.

In Russland sind wir im 3. Quartal mit unserem Montagewerk für Fluidprodukte an einen neuen Standort umgezogen. Mit unserem Werk in Togliatti haben wir nun auch regional eine enge Verbindung mit der dort ansässigen russischen Industrie.

Wir werden unsere erfolgreiche Strategie weiter verfolgen, unsere Kunden auf zwei unterschiedlichen Vermarktungswegen zu beliefern. Im Bereich Engineered Joining Technology (EJT) vertrauen die OEM-Kunden auf unsere innovativen funktionskritischen Lösungen für ihre spezifischen Anwendungserfordernisse. Und im Bereich Distribution Services (DS) zählen sie auf die qualitativ hochwertigen, standardisierten Verbindungsprodukte, die unter unseren bekannten Marken weltweit zum Einsatz kommen.

Die NORMA Group hat ihren kontinuierlichen Wachstumskurs fortgesetzt. Trotz der makroökonomischen Unsicherheiten seit dem Sommer 2011 haben wir das bislang beste Jahr in der Konzerngeschichte verzeichnet. Wir haben den Umsatz um 18,5 % auf EUR 581,4 Mio. gesteigert. Unser bereinigtes Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBITA) konnten wir um 20,2 % auf EUR 102,7 Mio. erhöhen. Bereits mit dem 1. Halbjahr 2011 hatten wir die meisten Effekte aus dem Börsengang verbucht, so dass im 2. Halbjahr keine weiteren bedeutenden Einmaleffekte angefallen sind. Mit dem Emissionserlös aus dem Börsengang haben wir einen bedeutenden Teil unserer Finanzverbindlichkeiten zurückgezahlt und nun eine starke Eigenkapitalquote von 39,5 %.

Leider spiegelte sich die erfolgreiche Unternehmensentwicklung nicht in dem von uns gewünschten Maß im Aktienkurs wider. Zum einen haben die seit dem Spätsommer anhaltende Diskussion um die Finanzstabilität einzelner Euro-Länder und die Zuspitzung der Finanzmarktkrise auch den Kurs der NORMA Group-Aktie trotz unvermindert positiver Unternehmensnachrichten nach unten gezogen. Zum anderen mussten und müssen wir uns als Börsenneuling behaupten und zeigen, dass wir unsere dem Kapitalmarkt gegebenen Zusagen halten. Nach einem Jahrestief von EUR 11,65 Anfang Oktober hat sich die Aktie bis zum Jahresende wieder gut erholt. Diese schloss am 30. Dezember mit EUR 16 im Xetra-Handel. Wir sehen diese positive Entwicklung als einen Beweis dafür, dass sich die NORMA Group-Aktie langsam, aber sicher am Kapitalmarkt etabliert.

Für uns stehen nun vor allem zwei wichtige Aufgaben im Fokus. Wir möchten unser operatives Geschäft weiter optimieren und wir wollen die NORMA Group dauerhaft als ein für Investoren attraktives Unternehmen am Kapitalmarkt positionieren. Beide Aufgaben sind eng miteinander verbunden. Denn die aus einem erfolgreichen operativen Geschäft resultierende Ertragsstärke beeinflusst die Dividendenfähigkeit und somit die Attraktivität der Aktie. Wir werden der Hauptversammlung im Mai 2012 eine Dividende von EUR 0,60 vorschlagen. Dies entspricht gemessen am Jahreschlusskurs einer Dividendenrendite von 3,8 %.

Die NORMA Group bietet Investoren eine Reihe wichtiger Alleinstellungsmerkmale. Dazu gehören das über Jahrzehnte gewachsene technologische Know-how, die kundenspezifischen Systemlösungen aus einer Hand sowie die globale Präsenz. Wir sind aufgrund unserer breiten Diversifikation bei Produkten, Endmärkten und Regionen strategisch gut aufgestellt.

Wachstumschancen sehen wir in vielen Teilen der Welt vor allem im Markt für hochentwickelte Verbindungstechnik. Mit den neuen Standorten in Russland, Serbien, Thailand und Brasilien haben wir unsere Präsenz in den Schwellenländern bereits deutlich ausgebaut. Wir wollen zum einen weiterhin organisch wachsen, aber zum anderen auch durch sinnvolle Akquisitionen unsere Präsenz im Ausland stärken und unser Produktportfolio an bestehenden Standorten weiter diversifizieren. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, auch künftig schneller als der Markt zu wachsen. Jedoch wollen wir unser Wachstum wertgebunden und mit Augenmaß vorantreiben.

Wir sind bestens gerüstet, um den Herausforderungen, die durch zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften und steigende Energiekosten entstehen, zu begegnen. Daher setzen wir gezielt auf die Potenziale, die sich aus Kundenanforderungen wie Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz und Modularisierung von Produktionsprozessen ergeben. Wir entwickeln kontinuierlich neue Lösungen für unsere Kunden. Um es mit Lee Iacocca zu sagen: „Wenn man still steht, wird man schnell überrollt.“ Deswegen kümmern wir uns schon heute um die Anforderungen von morgen.

Der im 3. Quartal 2011 erhaltene Großauftrag von einem internationalen Hersteller von Fahrzeugen und Motoren zur Entwicklung und Fertigung von Fluidsystemen für verschiedene Fahrzeugplattformen, die auf die Reduktion von Stickoxiden zielen, spricht für unsere Innovationsfähigkeit. Wir liefern nicht einfach nur Produkte – wir entwickeln zusammen mit dem Kunden die notwendige Lösung. Und das ist unsere Stärke.

Wachstumsstark und margenträchtig: Das waren die Kernbotschaften, die wir den Investoren zum Börsengang präsentiert haben. Am Ende des Jahres können Sie sich nun davon überzeugen, dass wir unsere Versprechen in vollem Umfang gehalten haben. Wir sind aufgrund unserer Multi-Branchen-Strategie konjunkturunabhängiger, als es oftmals auf den ersten Blick scheint. Wir diversifizieren uns nicht nur über die beiden unterschiedlichen Vertriebswege EJT und DS, sondern auch über die unterschiedlichen Kundenbranchen in verschiedenen geografischen Regionen. Dies macht uns robuster und unabhängiger gegenüber konjunkturellen und regionalen Schwankungen. Auch sind die großen Trends – steigende Energiekosten, schärfere Umweltvorschriften, steigender Kostendruck bei unseren Kunden und eine höhere Komplexität der Endprodukte – unabhängig von Konjunkturzyklen. Daher gehen wir auch für das Geschäftsjahr 2012 von einem weiteren Umsatzwachstum aus und sehen uns gut positioniert, um den Gewinn steigern zu können.

Unser Dank gilt weltweit den rund 4.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die die NORMA Group zu dem gemacht haben, was sie heute ist: ein global agierender Anbieter für hochentwickelte Verbindungstechnik und Fluidteile mit besten Wachstumsperspektiven.

Und natürlich danken wir auch Ihnen – unseren Aktionären und Geschäftspartnern – für das entgegengebrachte Vertrauen. Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam die Zukunft der NORMA Group gestalten und Sie von unseren Leistungen überzeugen.

Herzlichst,



Werner Deggim
CEO

Dr. Othmar Belker
CFO



Bernd Kleinhens
Business Development



John Stephenson
COO

- Führender Anbieter hochqualitativer Verbindungstechnik
- Mehr als 35.000 Produkte und Lösungen
- Weltweit rund 10.000 Kunden aus verschiedensten Industriezweigen
- Über 250 patentierte Innovationen und weitere 100 angemeldete Patente
- Ausweitung des Produktportfolios in neue, zukunftssträngige Bereiche

UNSICHTBAR



Teil des Gesamtwerks im Olimpijskyi Stadion in Kiew: NORMA Group-Verbindungstechnik verbirgt sich hinter der Fassade – und überzeugt dort durch Qualität und zuverlässige Funktionsleistung.

UNVERZICHTBAR



Kleine Komponente – große Wirkung

Betrachtet man die Größe und die anteiligen Kosten, so machen unsere Produkte nur einen geringen Teil des jeweiligen Endprodukts aus – und doch sind sie dafür von großer Bedeutung. Mehr noch: Sie sind in vielen Fällen unverzichtbar in Bezug auf die Leistungsfähigkeit, Qualität und Zuverlässigkeit und bieten einen klaren Mehrwert für den Anwender. Deswegen können wir für unsere Produkte und Lösungen auch adäquate Preise festsetzen.

Unsere mehr als 35.000 erstklassigen Produkte und Lösungen finden in einer Vielzahl von Industrien Anwendung: Infrastruktur, Bau, Wassermanagement, Nutzfahrzeuge, Personenkraftwagen, Luftfahrtindustrie, Schifffahrt, Landwirtschaft, Maschinenbau und Großhandel sind nur einige Beispiele.

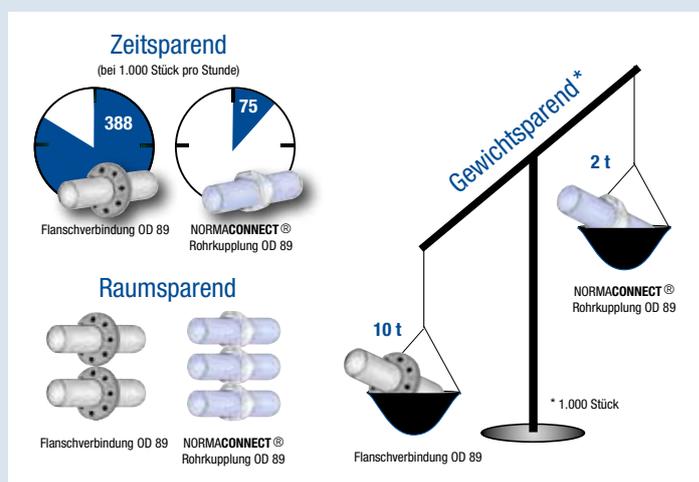
Die Nachfrage nach Produktlösungen, die leichte Bedienbarkeit mit kosteneffizienten Garantieleistungen verbinden, steigt stetig. Wir begegnen ihr mit großer Innovationskraft, die zu den tragenden Säulen der Unternehmensphilosophie zählt. Unser exzellentes technisches Know-how spiegelt sich in zahlreichen Patenten und Patentanmeldungen wider.

NORMA verbindet im Verborgenen: Fußball-Stadion in Kiew fit für die EM

2012 findet die Fußball-Europameisterschaft in Polen und der Ukraine statt. Nachdem die beiden Länder den Zuschlag für dieses Großevent erhalten hatten, wurde das Olimpijskiy Stadion in Kiew komplett umgebaut und ist nun mit rund 70.000 Sitzplätzen und modernsten Anlagen ausgestattet. Diverse technische Restriktionen führten zu der Entscheidung, die Anlagen zur Abwasserableitung mit hochmoderner Vakuumtechnik auszurüsten. Die 13.500 Meter Rohr wurden mit rund 40.000 NORMACONNECT® DCS RAPID-Verbindern und DCS UNIVERSAL-Krallen verbunden. Es galt, sicherzustellen, dass das komplette Rohrsystem inklusive unserer Verbinder absolut dicht ist und einem Unterdruck bis zu -0,5 bar standhält. Neben der Dichtigkeit müssen die Verbinder als Herzstück jeder Entwässerungsleitung Differenzen der Rohre und Formstücke von bis zu 3 Millimetern sowie Längenausdehnungen bei extremen Temperaturschwankungen aufnehmen.

Steigende Kundenanforderungen begünstigen den verstärkten Einsatz hochqualitativer Verbindungstechnologie

- Reduzierung von Leckagen
- Reduktion von Gewicht und Größe
- Verstärkte Modularisierung von Prozessen
- Steigende Energieeffizienz
- Wachsender Kostendruck für Produzenten





1

1 Unsere Produkte unterliegen einer strengen Qualitätskontrolle – hier werden Produkte der Emissionskontrolle einem Heißgastest unterzogen.

2 Rund 40.000 NORMACONNECT® DCS RAPID-Verbinder mit DSC UNIVERSAL-Krallen sorgen im Olimpijskyi Stadion in Kiew für ein dichtes Rohrsystem.

3 Auch im Federation Tower in Moskau wurden NORMACONNECT® DCS RAPID-Verbinder mit DSC UNIVERSAL-Krallen für die Brauchwasserentsorgung und die Dachentwässerung verbaut.



2

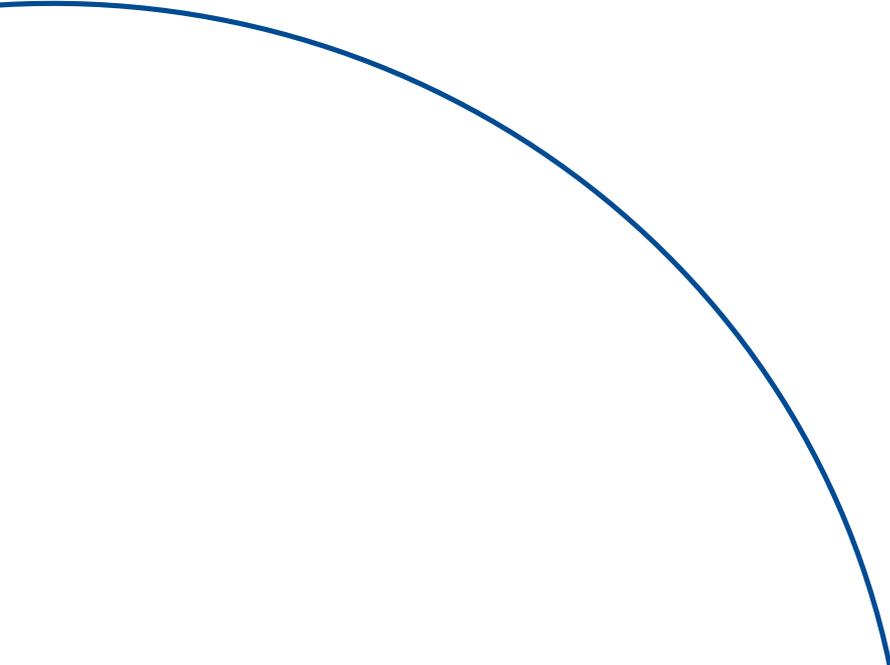


3

Weltweit präsent: Unsere internationalen Teams, wie z.B. in Qingdao/China, arbeiten mit Know-how und Innovationsgeist an intelligenten Lösungen von morgen.

LOKAL





GLOBAL

- Kundennähe durch globales Netzwerk in mehr als 90 Ländern
- Wettbewerbsvorteile durch internationale Ausrichtung und Diversifizierung
- Erweiterung der Präsenz in vielversprechenden Märkten
- Aufmerksame Marktbeobachtung im Hinblick auf geeignete Akquisitionen



Starke Performance im Hintergrund

Die NORMA Group ist ein klassischer „Hidden Champion“. In einem wirtschaftlich attraktiven Nischenmarkt sind wir ein technologischer Weltmarktführer. Die Nummer 1 im Bereich hochqualitativer Verbindungstechnik zu sein und zu bleiben, bedeutet für uns, unseren 10.000 Kunden weltweit anwenderorientierte Produktentwicklungen, optimale Problemlösungskompetenz, einwandfreie Qualität, verlässlichen Service und ein breites Produktportfolio zu bieten.

Marktposition sichern und ausbauen

Im Rahmen unseres Geschäftsmodells treiben wir die Expansion in den für uns wichtigen Märkten stetig voran. Dies geschieht durch organisches Wachstum, den Aufbau neuer Produktions- und Vertriebsstandorte in Schlüsselregionen wie China, Indien, Mexiko, Japan, Südkorea, Thailand, Türkei und Russland sowie durch die Übernahme von Unternehmen, die uns ideal ergänzen. Akquisitionen waren stets ein Teil unserer Strategie und werden es auch in Zukunft bleiben. Den globalen Markt für hochentwickelte Verbindungstechnik beobachten wir aufmerksam im Hinblick auf geeignete Möglichkeiten, unsere Erfolgsgeschichte fortzuschreiben. Die internationale Ausrichtung ist ein wesentlicher Faktor, um unsere hervorragende Marktposition zu sichern und auszubauen. Denn als führender Hersteller hochentwickelter Verbindungstechnologie können wir auf ein eigenes leistungsfähiges Vertriebsnetz auf globaler Ebene und zunehmend auch in Schwellenländern zugreifen.

Erfolgsstory Thailand

Nach 18 Monaten Planung haben wir im Mai 2011 unseren neuen Produktionsstandort in Thailand eröffnet. Das Werk mit rund 3.800 Quadratmetern liegt in Chongburi, etwa 80 Kilometer südöstlich von Bangkok. Unter der Leitung eines lokalen thailändischen Managements stellen derzeit knapp 40 Mitarbeiter Fluidsysteme für mehr als 100 Kunden her. Rund 75 % der in Thailand produzierten Systeme werden nach Malaysia, Indonesien, Vietnam, Taiwan, Hongkong, Australien und auf die Philippinen exportiert. Die restlichen 25 % bedienen die thailändische Binnennachfrage. Hochmoderne Maschinen und umfangreiche Mitarbeiterschulungen garantieren ein hohes Qualitätsniveau.

„Unser globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern werden wir kontinuierlich stärken.“



20 %

Mitarbeiter in
Deutschland

80 %

Mitarbeiter außerhalb
Deutschlands



1



2



3

- 1 Die NORMA Group-Zentrale befindet sich in Maintal, circa 15 Kilometer vor den Toren Frankfurts.
- 2 Die regelmäßige Wartung von Werkzeugen sorgt für einen reibungslosen Produktionsablauf.
- 3 Im Mai 2011 haben wir unser Werk in Thailand mit einem traditionellen Segensritual bei der Eröffnungszeremonie in Betrieb genommen.

- Nachhaltige Wachstumsstrategie, um von Markttrends zu profitieren
- Gezielter Ausbau der Geschäftstätigkeiten in den Bereichen hochentwickelte Verbindungstechnologie (EJT) und Vertriebsservice (DS)
- Große Entwicklungskompetenz in maßgeschneiderten Produkten
- Technologieführerschaft in funktionskritischen Produkten
- Überdurchschnittliche Wachstumschancen durch die Nutzung von Megatrends

KLEIN



Effizienz im Fokus: Der weltweite Bedarf an ressourcenschonenden Lösungen, z.B. die Hybridtechnik, eröffnet hervorragende Perspektiven für die breite NORMA Group-Produktpalette.

KRAFTVOLL

Veränderte Kundenbedürfnisse – steigende Nachfrage

Die Märkte, in denen wir aktiv sind, befinden sich im Wandel. Globale Megatrends wie das zunehmende Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften, steigende Kraftstoffkosten sowie wachsender Kostendruck für Produzenten eröffnen uns vielfältige Wachstumschancen. Vor allem vor dem Hintergrund, dass den globalen auch technische Megatrends wie Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz und Modularisierung von Produktionsprozessen folgen. Die veränderten Kundenanforderungen werden eine erhöhte Nachfrage nach hochentwickelter Verbindungstechnologie und einen höheren Anteil unserer Komponenten in den Endprodukten mit sich bringen. Dies sichert uns die Möglichkeit, noch stärker zu wachsen, als dies unsere attraktiven Kundenendmärkte ohnehin tun.

Ertragswachstum: Viele Wege führen zum Ziel

Mit unserer Wachstumsstrategie sind wir bestens aufgestellt, diese Chancen zu nutzen. Das Ziel ist, unsere Geschäftstätigkeit nachhaltig auszuweiten und ein Ertragswachstum über dem Marktdurchschnitt zu erreichen. Dazu richten wir unseren Fokus verstärkt auf innovative, wertschöpfende Verbindungslösungen, die in auch für uns neuen Märkten einen Beitrag leisten zur Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Platzbedarf und Montagezeit. Neben dem Ausbau der Stückzahlen und der Produktpalette wollen wir auch das Potenzial nutzen, höhere Erträge pro Kundenendprodukt zu erzielen.

NORMA führend in innovativer SCR-Technologie

Mithilfe der „Selektiven Katalytischen Reduktion“ werden Stickoxide in Wasser und Stickstoff umgewandelt, indem eine wässrige Ammoniaklösung (z.B. AdBlue®) in die Abgase eingespritzt wird. Bei herkömmlichen beheizten SCR-Leitungssystemen findet die elektrische Erwärmung an der Außenseite der Leitungen statt. Dadurch geht Energie verloren und führt zu längeren Entfrostszeiten. OEMs sind bestrebt, den Energieverlust sowie die Dauer der Entfrostszeit zu reduzieren. Die NORMA Group-Ingenieure haben daher die zweite Generation der beheizten SCR-Leitungssysteme entwickelt, die den Emissionsvorschriften Euro 5 und Euro 6 entsprechen. Hier findet die Erwärmung in den Leitungen statt, wodurch bis zu 50 % des Energieaufwands gegenüber herkömmlichen Systemen eingespart werden. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass sich die Erwärmung der Steckverbindungen teilweise verhindern lässt. Dies führt wiederum zu reduziertem Energieaufwand, geringerem Gewicht und damit zu geringeren Kosten.

4% Anteil der F&E-Kosten am EJT-Umsatz (ca.)

Hervorragende Wachstumsperspektiven

in %	Branchenwachstum	Joining Technology-Wachstum
Automobilindustrie	+6	+10
Baumaschinen	+13	+15
Infrastruktur	+5	+6
Luftfahrtindustrie	+5	+6
Landwirtschaft	+1	+3
Wassermanagement	+6	+7



1



2

1 Die NORMA Group unterhält weltweit Niederlassungen – hier eine unserer Produktionsstätten in den USA.

2 NORMA Group-Produkte finden in unterschiedlichsten Bereichen Anwendung. So kommen beispielsweise Kühlwassersteckverbindungen in Motoren zum Einsatz.

3 In unserem Werk in China werden unter anderem Fluidsysteme produziert.



3

NORMA Group an der Börse

- Erfolgreicher Börsengang am 8. April 2011
- Aufnahme in den SDAX stärkt die Visibilität der NORMA Group am Kapitalmarkt
- Handelsvolumen der NORMA Group-Aktie deutlich gesteigert
- Starke Performance der Aktie im 2. Halbjahr 2011

Die Aktie

Am 8. April 2011 ist die NORMA Group an die Börse gegangen. Von Anfang an war klar, dass wir eine Zulassung im Prime Standard beantragen, da wir eine hohe Transparenz gegenüber den Investoren für ein attraktives Merkmal einer Aktie halten. Ein Ziel war es, in den Auswahlindex SDAX, der aus 50 Unternehmen besteht, aufgenommen zu werden, um die NORMA Group-Aktie für Anleger noch interessanter zu machen. Dieses Ziel haben wir am 20. Juni 2011 erreicht. Wir sehen das als einen bedeutenden Schritt, um die Visibilität der NORMA Group am Kapitalmarkt weiter zu stärken.

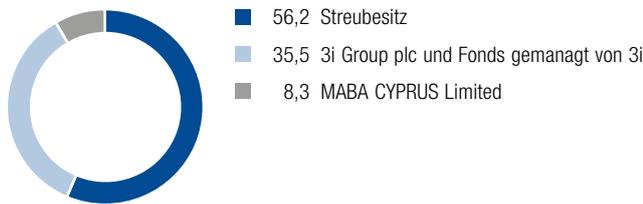
Unter Zugrundelegung des Xetra-Schlusskurses erreichte unsere Marktkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres 2011 EUR 509,8 Mio. Trotz der sich verschlechternden Stimmung an den deutschen Börsen und der damit einhergehenden verminderten Handelsvolumina lag das durchschnittliche gesamte Handelsvolumen der NORMA Group-Aktien bei rund 60.557 Stück pro Tag (ohne Berücksichtigung der ersten zehn Handelstage). Im Vergleich zu den ersten sechs Monaten seit Börsennotierung (50.089 Stück) erhöhte sich das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen seit Bekanntgabe der Zahlen zum 3. Quartal Mitte November um rund 113 % auf 106.655 Aktien. Damit befanden wir uns im oberen Drittel des SDAX und belegten Ende Dezember Rang 14 in der Kategorie „Streubesitz-Marktkapitalisierung“ und Rang 15 beim „Handelsumsatz“ (auf zwölf Monate hochgerechnet).

Rahmendaten zum Börsengang

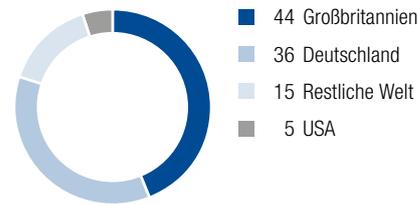
Erstnotiz	8. April 2011
Zeichnungsfrist	28. März bis 7. April 2011
Preis	EUR 21 je Aktie
Gesamtes Emissionsvolumen	EUR 336 Mio.
davon Kapitalerhöhung	EUR 147 Mio.
davon Zweitplatzierung	EUR 189 Mio.
Art der Emission	Öffentliches Angebot von Aktien in Deutschland und Luxemburg sowie Privatplatzierungen außerhalb von Deutschland und Luxemburg
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard), SDAX
ISIN	DE000A1H8BV3
WKN	A1H8BV
Börsenkürzel	NOEJ
Streubesitz nach dem IPO	56,2 %
Konsortialbanken	Commerzbank, Deutsche Bank und Goldman Sachs International (Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners) Berenberg und Macquarie (Co-Lead Manager)
Veräußerungsbeschränkung (Lock-up)	Mitglieder des Vorstands: 360 Tage Gesellschaft, 3i, FIMANE und Dr. Christoph Schug (Mitglied des Aufsichtsrats): 180 Tage

Aktionärsstruktur

in % zum 31. Dezember 2011

**Streubesitz nach Regionen**

in %

**Aktionärsstruktur**

Der Streubesitz der NORMA Group betrug zum 31. Dezember 2011 56,2%. Dies entspricht einem Anteil von 17,9 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,9 Millionen Aktien. Unser größter Anteilseigner war mit 35,5% oder 11,31 Millionen Aktien die 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds. Daneben hielt MABA CYPRUS Limited 8,3% oder 2,65 Millionen Aktien der NORMA Group. Gemäß uns vorliegenden Stimmrechtsmeldungen waren weitere Anteilseigner die Fondsgesellschaft DWS Investment GmbH mit 5,321%, Och-Ziff Capital Management Group LLC mit 3,30% und T. Rowe Price International Discovery Fund Inc. mit 3,025%. Diese Anteile werden dem Streubesitz zugerechnet. Vorstand und Aufsichtsrat hielten in Summe knapp 3% der NORMA Group-Aktien.

Insgesamt gesehen dominierten internationale institutionelle Anleger den Streubesitz in der NORMA Group-Aktie. Bei der institutionellen Aktionärsverteilung im Streubesitz bildeten Großbritannien mit 44% und Deutschland mit 36% die regionalen Schwerpunkte. In den USA lag der Anteilsbesitz bei rund 5%.

„Seit der Veröffentlichung der sehr guten Q3-Zahlen ist der Kurs der Aktie um 18,5% gestiegen und schloss mit EUR 16 am 30. Dezember 2011.“

Aktienkursentwicklung

Die NORMA Group-Aktie wurde Anfang April in einem freundlichen, aber aufgrund der Japan-Krise nervösen Börsenumfeld mit einem Emissionspreis von EUR 21 platziert und konnte sich anfangs gut auf diesem Niveau halten. Die seit dem Spätsommer anhaltende Diskussion um die Finanzstabilität einzelner Euro-Länder und die Zuspitzung der Finanzmarktkrise führten zu einer Verunsicherung der Finanzmärkte. Weltweit rutschten die Kurse innerhalb weniger Tage deutlich ab. Auch die NORMA Group-Aktie konnte sich diesem negativen Umfeld nicht entziehen und verlor an Boden. Als Börsenneuling hatten wir zu diesem Zeitpunkt noch nicht genügend Vertrauen bei den Investoren in die Werthaltigkeit unserer Aktie aufbauen können. Die unverändert guten Unternehmensmeldungen konnten diesen Trend nicht umkehren und die Aktie sank am 4. Oktober auf ein Jahrestief von EUR 11,65 (Xetra-Schlusskurs). Mit der Veröffentlichung der sehr guten Zahlen zum 3. Quartal 2011 konnten wir weiteres Vertrauen bei den Investoren in die Stabilität und Kontinuität unseres Geschäftsmodells und damit die NORMA Group-Aktie schaffen. Wir haben daher zum Ende des Geschäftsjahres eine positive Aktienkursentwicklung gesehen. Die NORMA Group-Aktie schloss zum 30. Dezember 2011 im Xetra-Handel mit EUR 16 und wies damit innerhalb von drei Monaten ein Plus von 37,3% gegenüber dem Tiefstkurs auf. Seit Veröffentlichung der Zahlen zum 3. Quartal am 15. November 2011 ist der Kurs um 18,5% gestiegen. Im Vergleich dazu hat der SDAX 1,7% verloren.

Aktienkursentwicklung 2011 im indexierten Vergleich zum SDAX**Aktive Investor Relations-Kommunikation**

Wir streben eine offene und transparente Kommunikation mit unseren Aktionären und dem Finanzmarkt an. Dabei stehen die Gleichbehandlung aller Aktionäre, zeitnahe Information und Kontinuität in der Berichterstattung im Fokus.

Ziel unserer Investor Relations-Arbeit ist es, die Bekanntheit der NORMA Group weltweit zu erhöhen und die Wahrnehmung der NORMA Group-Aktie als attraktiven Wachstumswert zu festigen und auszubauen. Durch eine kontinuierliche, offene und verlässliche Kommunikation über die Entwicklung und die strategische Ausrichtung der NORMA Group wollen wir das Vertrauen der Anleger in die Aktie stärken und eine realistische und faire Bewertung der Aktie erreichen.

Der Vorstand und das Investor Relations-Team führten seit dem Börsengang 15 Roadshows in den Finanzzentren Europas, unter anderem in Frankfurt am Main, London, New York, Mailand, Paris, Stockholm, und den USA durch und nahmen an 10 großen Investorenkonferenzen in Frankfurt am Main, London, New York und Boston sowie München teil, um den persönlichen Austausch mit dem Finanzmarkt zu pflegen.

Daneben fanden zahlreiche Einzelgespräche und Telefonkonferenzen statt, in denen über den aktuellen Geschäftsverlauf und die Markttrends informiert wurde. Auf besonderes Interesse stießen die angebotenen Werksführungen in unserer Zentrale in Maintal, der weltweit größten voll automatisierten Fabrikationsanlage von Schneckenwindeschellen.

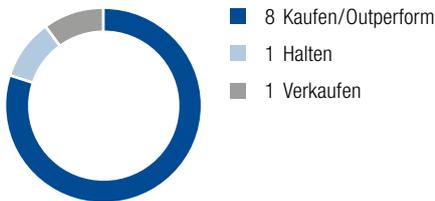
Insgesamt haben wir seit April rund 400 Einzelgespräche geführt, um bestehende und potenzielle Investoren über das Geschäftsmodell und die Strategie der NORMA Group sowie aktuelle Finanzzahlen und Geschäftsentwicklungen zu informieren.

Auf unserer Investor Relations-Seite auf der NORMA Group-Homepage www.normagroup.de sind alle wichtigen Informationen tagesaktuell zu finden. Um eine transparente Kommunikation zu gewährleisten, veröffentlichen wir zusätzlich zu unseren Finanzberichten auch unsere Investorenpräsentationen sowie die aufgezeichneten Telefonkonferenzen, sogenannte Webcasts, zu den Quartalsabschlüssen. Daneben sind dort auch Informationen zur Aktie und dem Kursverlauf, Corporate Governance, Finanzmarktterminen und Kontaktdaten der Ansprechpartner zu finden.

„Umfassende Informationen zur NORMA Group und zur Aktie bietet die unternehmenseigene Webseite www.normagroup.de.“

Analystencoverage

zum 31. Dezember 2011



Analystenmeinungen

Ein Beleg für das steigende Interesse des Kapitalmarktes und die positive Wahrnehmung der NORMA Group-Aktie ist die Tatsache, dass zum 31. Dezember 2011 10 Banken und Researchunternehmen die Coverage aufgenommen hatten und die Aktie beurteilten. Es gab zehn Empfehlungen zur NORMA Group-Aktie: 8-mal Kaufen, 1-mal Halten und 1-mal Verkaufen. Die genannten Kursziele lagen zu diesem Zeitpunkt im Schnitt bei EUR 18,35. Wir sind kontinuierlich in Gesprächen, um die Research Coverage noch weiter auszubauen.

Ausblick 2012

Auch in 2012 werden wir die Investoren kontinuierlich und zeitnah über die Geschäftsentwicklung und Finanzkennzahlen informieren. Ziel ist es, die Investorenbasis weiter auszubauen und potenzielle Investoren von der Attraktivität der NORMA Group-Aktie zu überzeugen. Dazu werden wir wieder auf allen wichtigen Finanzmarktkonferenzen in Deutschland, Großbritannien und den USA vertreten sein sowie den persönlichen Kontakt in Einzelgesprächen suchen.

Die NORMA Group-Aktie wurde in das Kempen/SNS SRI Universe aufgenommen und gehört damit zu den Firmen, die den hohen ethischen, sozialen und ökologischen Anforderungen, die von Kempen gestellt werden, entsprechen. Dies ist eine Bestätigung für unsere Leistungen im Bereich Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung.

Bericht des Aufsichtsrats 2011 der NORMA Group AG

Der Aufsichtsrat der NORMA Group AG hat im Geschäftsjahr 2011 (seit Börsengang am 8. April 2011) die Tätigkeit des Vorstands der Gesellschaft entsprechend den Regelungen des Aktiengesetzes und des Deutschen Corporate Governance Kodex überwacht und beratend begleitet.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig monatlich in schriftlicher Form. Gegenstand der Berichterstattung sind unter anderem der Konjunkturverlauf, die Geschäftsentwicklung der NORMA Group AG und des Konzerns sowie die Vorschau für das laufende Geschäftsjahr. Berichtet wird insbesondere über den Auftragseingang, den Auftragsbestand, die Umsatz- und Ertragsentwicklung jeweils im Vergleich zum Vorjahr und zum Plan.

Seit dem 8. April 2011 haben vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen stattgefunden. Darüber hinaus wurden bei Bedarf kurzfristige Aufsichtsratssitzungen im Rahmen von Telefonkonferenzen abgehalten.

Auf den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen informierte der Vorstand ausführlich über den bisherigen Geschäftsverlauf. Erläutert wurden insbesondere alle wesentlichen Kennzahlen für den Konzern und die AG. Hierbei wurden jeweils Vergleiche mit den erreichten Vorjahreszahlen sowie den Planzahlen durchgeführt. In allen Aufsichtsratssitzungen wurde über die Auftragslage, die Einschätzung des Vorstands über die weitere Konjunktur und Marktentwicklung sowie über Wettbewerber informiert. Fester Bestandteil der ordentlichen Aufsichtsratssitzungen ist ein Risikobericht des Vorstands. Hierbei werden alle möglichen Risiken hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Relevanz bewertet. Der Aufsichtsrat kann sich im Rahmen dieser regelmäßigen Risikoberichterstattung ein klares Bild darüber machen, welche möglichen Risiken zu einer Beeinträchtigung der Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft führen könnten. Hinsichtlich der wenigen Risiken, die mit hoher Relevanz oder hoher Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet wurden, hat der Aufsichtsrat zusammen mit dem Vorstand Maßnahmen definiert, um den Eintritt dieser Risiken zu vermeiden.

Über den regelmäßigen Bericht zum Geschäftsverlauf und den Risikobericht hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2011 auf den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen mit folgenden Themen befasst:

Aufsichtsratssitzung vom 8. April 2011 in Frankfurt am Main

In der konstituierenden Aufsichtsratssitzung unmittelbar nach dem Listing an der Frankfurter Wertpapierbörse hat sich der Aufsichtsrat konstituiert. Dr. Stefan Wolf wurde zum Aufsichtsratsvorsitzenden, Herr Dr. Ulf von Haacke zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt.

Der Aufsichtsrat hat auf dieser Sitzung einen Präsidial- und Nominierungsausschuss und einen Prüfungsausschuss gebildet. Vorsitzender des Präsidial- und Nominierungsausschusses ist der Aufsichtsratsvorsitzende. Weitere Mitglieder sind Dr. Ulf von Haacke und Dr. Christoph Schug.

Zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses wurde Herr Dr. Christoph Schug gewählt. Weitere Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Lars M. Berg und Knut J. Michelberger.

Der Aufsichtsrat erörterte ausführlich den IPO-Prozess sowie die am 8. April 2011 erfolgte Erstnotiz. Der Börsengang wurde als äußerst erfolgreich bewertet. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat über die im Vorfeld der Erstnotiz erfolgten Roadshows und die Reaktionen der Kapitalmarktteilnehmer.

Der Aufsichtsrat befasste sich mit der Corporate Governance Erklärung und verabschiedete diese. Die Corporate Governance Erklärung der NORMA Group AG ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.normagroup.de veröffentlicht.



Dr. Stefan Wolf
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich mit der vom Vorstand vorgelegten Berichterstattung befasst. Es wurde beschlossen, dass diese Berichterstattung etwas gestrafft und auf die wesentlichen Kennzahlen reduziert wird. Der Vorstand hat entsprechende Umsetzung zugesagt.

Aufsichtsratssitzung vom 5. Juli 2011 in Maintal

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat mehrere mögliche M&A-Projekte vorgestellt. Diese wurden ausführlich diskutiert. Insbesondere die von den Verkäufern vorgelegten Unterlagen wurden vom Vorstand präsentiert und anschließend im Aufsichtsrat erörtert. Gegenstand der Diskussion waren vor allem Bewertungsparameter zur Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises. Der Aufsichtsrat ermächtigte den Vorstand, die Projekte auf Basis der vom Aufsichtsrat festgelegten Bewertungsobergrenze weiter zu verfolgen.

Über den regelmäßig abgegebenen Risikobericht hinaus wurde in dieser Sitzung das Risikomanagement in der Breite dargelegt. Der Aufsichtsrat konnte sich so davon überzeugen, dass bei der NORMA Group AG ein funktionierendes internes Kontroll- und Managementrisikosystem eingerichtet ist. Das System wurde vom Aufsichtsrat als geeignet bewertet, um Risiken frühzeitig zu erkennen und diesen entgegenzuwirken. So kann eine Gefährdung der Gesellschaft in ihrem Bestand vermieden werden.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat über die Auflösung eines Joint Venture in Indien informiert.

Ferner wurde der Aufsichtsrat über den Stand einer Rechtsangelegenheit in den USA unterrichtet.

Der Vorstand beantragte die Zustimmung für den Erwerb des Grundstücks Edisonstraße 5 in Maintal. Diese Zustimmung wurde vom Aufsichtsrat einstimmig erteilt.

Der Vorstand erhielt die Zustimmung des Aufsichtsrats, einen Vorschlag für ein Stock Options-Programm für Führungskräfte zu erarbeiten.

Vorstand und Aufsichtsrat erörterten das Compliance-Programm der Gesellschaft, das durch den Börsengang eine deutliche Erweiterung erfahren hat.

Aufsichtsratssitzung vom 23. September 2011 in Frankfurt am Main

Der Vorstand berichtete über verschiedene strategische Projekte. Gegenstand des Berichts war insbesondere der Verkauf eines Grundstücks. Der Aufsichtsrat stimmte diesem Projekt zu.

Berichtet wurde vom Vorstand ferner über den Stand bereits diskutierter sowie neuer M&A-Projekte. Unter anderem wurden die Bewertungsgrundlagen vom Aufsichtsrat kritisch diskutiert. In Folge dieser Diskussionen wurden einige Projekte weiterverfolgt, andere eingestellt.

Der Vorstand hat darüber hinaus die organisatorische Restrukturierung für die Region Asien-Pazifik vorgestellt. Die Pläne des Vorstands wurden im Aufsichtsrat intensiv diskutiert. Der Aufsichtsrat hat inhaltliche Anregungen gegeben und den Vorstand gebeten, diese umzusetzen.

Der Leiter Investor Relations hat den Aufsichtsrat über die Arbeit am Kapitalmarkt sowie die Investor Relations-Strategie der NORMA Group AG informiert.

Aufsichtsratssitzung vom 24. November 2011 in Maintal

Der Vorstand legte dem Aufsichtsrat die Planung 2012 sowie die Mittelfristplanung 2012-2016 vor. Die zu erwartende Marktentwicklung, die Geschäftsentwicklung der NORMA Group sowie bestimmte Kostenpositionen wurden ausführlich diskutiert. Der Aufsichtsrat hat angeregt, dass für den Fall eines wirtschaftlichen Abschwungs in 2012 Anpassungsmaßnahmen vorab definiert werden, die eine schnelle Reaktion zulassen. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat gegenüber erklärt, dass solche Maßnahmen zur Krisensicherung und zur Kontrolle bereits definiert seien. Ein schnelles Reagieren sei möglich. Der Aufsichtsrat hob die Bedeutung von Flexibilität in Krisenzeiten hervor.

Das Budget 2012 sowie die Mittelfristplanung 2012-2016 wurden vom Aufsichtsrat einstimmig genehmigt.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat über den aktuellen Stand verschiedener M&A-Projekte. Der Aufsichtsrat stimmte der Fortsetzung der M&A-Aktivitäten zu.

Der Vorstand präsentierte dem Aufsichtsrat den aktuellen Stand der Planungen für die Hauptversammlung 2012, die am 23. Mai 2012 im Japan Tower in Frankfurt stattfindet. Präsentiert wurde auch die Konzeption des Geschäftsberichts 2011. Der Aufsichtsrat erklärte sich mit den Planungen zur Hauptversammlung sowie mit der Konzeption des Geschäftsberichts einverstanden.

Dr. Schug als Vorsitzender des Prüfungsausschusses erstattete Bericht aus der ersten Sitzung des Ausschusses am 23. September 2011 (vgl. unten).

Der Aufsichtsrat wurde ausführlich über die Themen Insiderinformationen und Insiderhandel informiert. Den Aufsichtsratsmitgliedern wurde eine Übersicht über die möglichen Handelsphasen für den Aufsichtsrat in 2011 und 2012 unter Berücksichtigung der geplanten Berichterstattung ausgehändigt. Ferner wurde darauf hingewiesen, dass jeweils im Einzelfall zu prüfen sei, ob Insiderinformationen vorhanden sind und diese einen Handel mit Aktien der Gesellschaft verhindern.

Der Aufsichtsrat befasste sich auch mit Personalthemen.

An der Aufsichtsratssitzung am 8. April 2011 nahmen die Herren Dr. Stefan Wolf, Lars Berg, Dr. Ulf von Haacke, Knut Michelberger und Dr. Christof Schug teil. Dr. Günter Hauptmann war entschuldigt.

An der Aufsichtsratssitzung am 5. Juli 2011 nahmen die Herren Dr. Stefan Wolf, Lars Berg, Dr. Günter Hauptmann und Dr. Christof Schug persönlich teil. Die Herren Dr. Ulf von Haacke und Knut Michelberger wählten sich per Telefonkonferenz ein. An den Aufsichtsratssitzungen am 23. September 2011 und am 24. November 2011 nahmen alle Aufsichtsratsmitglieder persönlich teil.

Interessenkonflikte zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft haben sich im Geschäftsjahr 2011 nicht ergeben.

Über die regelmäßige monatliche Berichterstattung, die vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen und verschiedene Telefonkonferenzen hinaus hielt der Aufsichtsratsvorsitzende im Geschäftsjahr 2011 laufend telefonisch und per E-Mail Kontakt zum Vorsitzenden des Vorstands. Gegenstand der Kommunikation waren die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft, wichtige Geschäftsvorfälle, besondere Vorkommnisse und der Fortgang laufender Projekte. Über die wichtigen und relevanten Themen, die sich in der Kommunikation zwischen dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Vorsitzenden des Vorstands ergaben, hat der Aufsichtsratsvorsitzende die übrigen Aufsichtsratsmitglieder per E-Mail oder telefonisch informiert.

Der Vorstand schaltete den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2011 bei allen zustimmungsbedürftigen Geschäftsvorfällen rechtzeitig ein. Grundlage für die Entscheidungen des Aufsichtsrats waren immer ausführliche, inhaltlich gut begründete Unterlagen.

Der Prüfungsausschuss der NORMA Group AG trat im abgelaufenen Geschäftsjahr zu zwei physischen und einer telefonischen Sitzung zusammen. An allen drei Sitzungen haben alle Mitglieder des Prüfungsausschusses teilgenommen, nämlich Herr Lars Berg, Herr Knut Michelberger sowie Herr Dr. Christoph Schug als Vorsitzender. Seitens des Vorstands nahmen Herr Dr. Othmar Belker an den Sitzungen teil sowie die Ressortverantwortlichen der 2. Führungsebene zu bestimmten Sachthemen. Auch die Wirtschaftsprüfer Dr. Ulrich Störk und Stefan Hartwig von PricewaterhouseCoopers AG nahmen an allen Sitzungen teil.

Auf der ersten Sitzung am 23. September 2011 wurden dem Prüfungsausschuss das interne Revisionsystem vorgestellt, der Planungs- und Budgetierungsprozess erläutert und einige Details des Risikomanagementsystems diskutiert. Ein weiterer Schwerpunkt war die Vorstellung der Wirtschaftsprüfer, die ihre geplante Vorgehensweise bei der Abschlussprüfung darlegten sowie die vorgesehenen Prüfungsschwerpunkte.

In der Sitzung am 24. November 2011 wurden das Compliance-System vorgestellt und diskutiert, die Rechnungswesen-Prozesse auf Gruppenebene präsentiert, der neue Legal Counsel und seine Tätigkeitsschwerpunkte vorgestellt sowie seitens der Wirtschaftsprüfer der Stand des laufenden Jahresabschluss-Prüfungsprozesses erläutert.

In der telefonischen Sitzung am 20. Dezember gaben die Wirtschaftsprüfer dem Prüfungsausschuss ein Update zu der Jahresabschluss-Prüfung und gingen dabei auch detailliert auf die Prüfungsbesonderheiten und -schwerpunkte in verschiedenen Ländern ein.

Der Präsidial- und Nominierungsausschuss ist 2011 nicht zusammengetreten. Ein Anlass hierfür ergab sich nicht.

Die vom Deutschen Corporate Governance vorgesehene Effizienzprüfung der Arbeit im Aufsichtsrat wird in der Aufsichtsratssitzung am 27. März 2012 erfolgen. Der Aufsichtsrat arbeitet dann ein knappes Jahr zusammen. Dies ist ein Zeitraum, in dem sich die Fragen der Effektivität der Arbeit des Aufsichtsrats beurteilen lassen. Entsprechend dem Corporate Governance Kodex wird die Effizienzprüfung dann jährlich jeweils in der bilanzfeststellenden Sitzung im März erfolgen.

Der vom Vorstand vorgestellte Jahresabschluss 2011 der NORMA Group AG mit Lagebericht sowie der entsprechende Konzernabschluss mit Lagebericht wurden von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG geprüft. Der Prüfungsauftrag wurde am 13. Dezember 2011 erteilt.

Der Konzernabschluss der NORMA Group AG wurde gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss 2011 der NORMA Group AG mit Lagebericht und den Konzernabschluss mit Konzernlagebericht uneingeschränkte Bestätigungsvermerke. Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die beiden Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat vorgelegen. Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat in seiner Gesamtheit haben die Berichte eingehend geprüft und in Anwesenheit sowie unter Einbeziehung des Prüfers ausführlich diskutiert und hinterfragt. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Einwendungen ergaben sich nicht.

Daraufhin hat der Aufsichtsrat auf seiner Sitzung am 27. März 2012 den Jahresabschluss der NORMA Group AG und den Konzernabschluss 2011 mit den dazugehörigen Lageberichten gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der NORMA Group AG nach § 172 AktG festgestellt. Der Aufsichtsrat stimmte auf der gleichen Sitzung dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der NORMA Group AG sowie der Konzerngesellschaften weltweit für die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2011. Ohne den Einsatz aller Mitarbeiter wären die erreichten zufriedenstellenden Ergebnisse nicht möglich gewesen. Der Aufsichtsrat sieht dies als Ansporn für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern, auch 2012 mit entsprechendem Einsatz zu weiterem profitablen Wachstum beizutragen.

Dettingen/Erms, 27. März 2012



Dr. Stefan Wolf
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Corporate Governance Bericht

Corporate Governance

Corporate Governance erfasst das ganze System von Kontroll- und Entscheidungsprozessen in einem Unternehmen. Verantwortungsvolle und transparente Führung und Überwachung sind Grundlagen der Corporate Governance in der NORMA Group. Diese Prinzipien sichern eine nachhaltige Wertschöpfung und dienen den Interessen unserer Aktionäre, Mitarbeiter und Geschäftspartner.

Der Vorstand gibt im Folgenden die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex ab, die Teil des Konzernlageberichts ist.

Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben eingehend geprüft, welche Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auf die NORMA Group AG angewendet werden können, und im Anschluss daran erläutert, von welchen dieser Vorgaben abgewichen wird und welche Gründe für diese Abweichungen ausschlaggebend waren. Die aktuelle Erklärung sowie die erste Erklärung sind auf der Internetseite der NORMA Group veröffentlicht.

Die NORMA Group weicht von folgenden Kodex-Empfehlungen ab:

- **2.3.2 Einladung zur Hauptversammlung auf elektronischem Weg.** Der Empfehlung des Kodex, die Einladung zur Hauptversammlung auch elektronisch zur Verfügung zu stellen, wird derzeit aus organisatorischen Gründen nicht entsprochen. Da der Gesellschaft in der Regel die E-Mail-Adressen ihrer Aktionäre nicht bekannt sind, wäre ein zusätzlicher Versand aus Sicht der Gesellschaft mit unverhältnismäßigem Aufwand verbunden ohne wirklichen Nutzen für die Aktionäre. Im Übrigen wurde und wird die Einladung zur Hauptversammlung auch auf der Internetseite der Gesellschaft zum Download zur Verfügung gestellt.
- **5.4.1 Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, Vorschläge an Gremien, Altersgrenze.** Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Rahmen der Wahlvorschläge des Aufsichtsrats für neue Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder weiterhin die gesetzlichen Bestimmungen beachten und die beruflichen und persönlichen Qualifikationen der jeweiligen Kandidaten, unabhängig von deren Geschlecht, berücksichtigen. Dabei werden sie

die internationale Tätigkeit der Gesellschaft, potenzielle Interessenkonflikte sowie die Vielfalt (Diversity) im Aufsichtsrat beachten. Die Gesellschaft sieht vor diesem Hintergrund keine Notwendigkeit, diesbezüglich konkrete Ziele festzusetzen (Ziffer 5.4.1 Absatz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex).

- **5.4.6 Erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats.** Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten keine erfolgsorientierte Vergütung (Ziffer 5.4.6 Absatz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex). Die Gesellschaft hält eine feste Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats für besser geeignet, die unabhängig vom Unternehmenserfolg zu erfüllende Kontrollfunktion des Aufsichtsrats zu gewährleisten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten keine Vergütung für persönlich erbrachte Dienste außerhalb ihrer Tätigkeit als Aufsichtsratsmitglied.

Relevante Angaben zur Unternehmensführungspraxis

Compliance

Die Integrität und der Ruf der NORMA Group sind wertvolle Faktoren und für den Erfolg der Gruppe unverzichtbar. Alle Führungskräfte und Mitarbeiter der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften sind daher dafür verantwortlich und angehalten, Geschäftstätigkeiten so auszuüben, dass sie höchsten Integritätsstandards entsprechen.

Wir haben auf verschiedenen Ebenen der NORMA Group einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) mit den beiden Grundsatzrichtlinien „Interessenkonflikte“ und „Antikorruption“ eingeführt. Beide sind für alle Führungskräfte und Mitarbeiter der NORMA Group verbindlich und sollen insbesondere eine Kultur der Ehrlichkeit, Verantwortlichkeit und des gegenseitigen Respekts unter den Mitarbeitern fördern und den Mitarbeitern helfen, ethische Probleme zu erkennen, zu adressieren und unethisches Verhalten zu melden. Sie sind unter http://www.normagroup.com/kunden/norma/ttw.nsf/id/EN_Code_of_Conduct?OpenDocument&ccm=010 auf der Homepage der NORMA Group sowie zusätzlich für Geschäftsführung und Mitarbeiter im Intranet zu finden. Der Kodex ist als hilfreiche Richtlinie zu verstehen, kann aber nicht jede spezielle Situation abdecken. Wir verlangen von Mitgliedern der Geschäftsführung und Mitarbeitern grundsätzlich in jeder Situation, ehrlich, fair und mit Blick auf „gut und richtig“ zu handeln.

In der NORMA Group AG verantwortet ein Compliance Officer die Einführung und Verwaltung des o.g. Verhaltenskodex mit den beiden Grundsatzrichtlinien für die Mitarbeiter der NORMA Group AG. Im Hinblick auf Mitglieder des Vorstands der NORMA Group AG werden diese Aufgaben von dem Aufsichtsrat der NORMA Group AG wahrgenommen. In den übrigen Gruppengesellschaften verantwortet der Chief Compliance Officer der NORMA Group Holding GmbH die Einführung und Verwaltung des o.g. Kodex für alle Führungskräfte und Mitarbeiter der NORMA Group Holding GmbH und ihrer Tochter- und Beteiligungsunternehmen. Unterstützt wird er dabei von den lokalen Compliance Officern in jeder operativ tätigen Konzerngesellschaft sowie den regionalen Compliance Officern. Zu den Hauptverantwortlichkeiten jedes lokalen Compliance Officers gehören unter anderem die Beratung der operativen Einheiten, die Risikoeinschätzung, die Durchführung bzw. Organisation von Compliance-Schulungsmaßnahmen, die Untersuchung von gemeldeten potenziellen Compliance-Verstößen inklusive der Einleitung angemessener Korrekturmaßnahmen sowie die Erfüllung der intern festgelegten Berichtspflichten gegenüber dem Chief Compliance Officer der NORMA Group Holding GmbH. Um die Grundsätze des Verhaltenskodex effektiv und nachhaltig zu vermitteln, haben wir im Geschäftsjahr 2011 ein weltweites web-basiertes Trainingsprogramm eingeführt.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Die NORMA Group AG hat wie alle deutschen Aktiengesellschaften ein duales Führungs- und Überwachungssystem: der Vorstand führt eigenverantwortlich die Geschäfte der Gesellschaft und bestimmt die Strategie, während der Aufsichtsrat den Vorstand bestellt, überwacht und berät.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat gemäß den Vorgaben der Geschäftsordnung des Vorstands regelmäßig über seine Geschäftspolitik und die Geschäftsentwicklung, über die Lage der Gesellschaft und insbesondere die Umsatzentwicklung und über Geschäfte, die wesentliche Auswirkungen auf Profitabilität oder Liquidität haben könnten. Der Vorstandsvorsitzende koordiniert die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Alle Mitglieder des Vorstands informieren den Aufsichtsrat schriftlich und mündlich auf seinen Sitzungen und beantworten Rückfragen. Darüber hinaus halten der

Vorstandsvorsitzende und der Aufsichtsratsvorsitzende laufend Kontakt. Die vom Aufsichtsrat erlassene Geschäftsordnung des Vorstands legt bestimmte Geschäfte fest, die der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen. Über interne Verhaltensrichtlinien ist sichergestellt, dass der Vorstand rechtzeitig über Sachverhalte informiert wird, denen der Aufsichtsrat zustimmen muss.

Vorstand

Der Vorstand der NORMA Group AG hat vier Mitglieder. Vorstandsvorsitzender (Chief Executive Officer) ist Werner Deggim, Dr. Othmar Belker ist Finanzvorstand, Bernd Kleinhens ist Vorstand Business Development und John Stephenson ist Chief Operating Officer. Neben der Ressortzuständigkeit der einzelnen Vorstandsmitglieder ist der Gesamtvorstand in bestimmten, in der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegten Fällen zuständig. Dies sind die Erstellung der Berichte des Vorstands zur Information des Aufsichtsrats und der viertel- und halbjährlichen Berichte, grundlegende Organisationsmaßnahmen und Angelegenheiten der Strategie- und Geschäftsplanung, Maßnahmen im Zusammenhang mit der Implementierung und Kontrolle eines Überwachungssystems im Sinne von § 91 Abs. 2 AktG, die Abgabe der Entsprechenserklärung nach § 161 Abs. 1 AktG, die Aufstellung des Konzern- und Jahresabschlusses sowie vergleichbarer Berichte, die Einberufung der Hauptversammlung sowie Anfragen und Beschlussvorschläge des Vorstands, welche in der Hauptversammlung behandelt und über welche abgestimmt werden soll, sowie Angelegenheiten, deren Beschlussfassung ein Vorstandsmitglied verlangt. Tätigkeit, Aufgaben und innere Ordnung des Vorstands richten sich nach den Gesetzen, der Satzung der NORMA Group AG und der vom Aufsichtsrat erlassenen Geschäftsordnung des Vorstands sowie den internen Richtlinien, einschließlich zu Compliance-Themen.

Beschlüsse des Vorstands können aufgrund der Geschäftsordnung des Vorstands mit einfacher Mehrheit gefasst werden, wobei die Stimme des Vorsitzenden bei Stimmgleichheit entscheidet.

Der Vorstand stellt insbesondere durch regelmäßige Treffen des internationalen Managements sicher, dass die internationalen Töchter der NORMA Group AG effizient und unter Beachtung der Corporate Governance-Vorgaben zusammenarbeiten. Der Vorstand

trifft wenigstens einmal jährlich die Mitglieder des Managements der amerikanischen und der asiatischen Töchter der NORMA Group AG vor Ort. Soweit nicht seine Anwesenheit in Deutschland erforderlich ist, arbeitet der Chief Operating Officer John Stephenson von Singapur aus und betreut von dort den Ausbau des asiatischen Geschäfts der NORMA Group. Der Vorstandsvorsitzende Werner Deggim besucht regelmäßig das Management der US-amerikanischen Gesellschaften.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat hat sechs Mitglieder: Aufsichtsratsvorsitzender ist Dr. Stefan Wolf. Weitere Mitglieder sind Dr. Ulf von Haacke (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Christoph Schug, Günter Hauptmann, Knut J. Michelberger und Lars M. Berg. Die derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrats sind bis zur Hauptversammlung 2016 bestellt.

Der Aufsichtsrat tagte seit dem 8. April 2011 vier Mal. Beschlüsse des Aufsichtsrats können mit einfacher Mehrheit gefasst werden, wobei die Stimme des Vorsitzenden bei Stimmgleichheit entscheidet.

Der Aufsichtsrat hat einen Präsidial- und Nominierungsausschuss eingerichtet, dem der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Stefan Wolf vorsitzt und dessen weitere Mitglieder Dr. Ulf von Haacke und Dr. Christoph Schug sind. Der Präsidial- und Nominierungsausschuss bereitet die Personalentscheidungen und die Sitzungen des Aufsichtsrats vor und hat folgende Aufgaben: Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über Abschluss, Änderung und Beendigung der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern im Rahmen des vom Aufsichtsrat beschlossenen Vergütungssystems, Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über Stellung eines Antrags auf Herabsetzung der Bezüge eines Vorstandsmitglieds durch das Gericht nach § 87 Abs. 2 AktG, Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand, Vertretung der Gesellschaft gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern nach § 112 AktG, Einwilligung zu Nebenbeschäftigungen sowie zu anderweitigen Tätigkeiten eines Vorstandsmitglieds nach § 88 AktG, Gewährung von Darlehen an die in § 89 AktG (Kreditgewährung an Vorstandsmitglieder) und § 115 AktG (Kreditgewährung an Aufsichtsratsmitglieder) genannten Personen, Zustimmung zu Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern nach § 114 AktG und der Hauptversammlung

geeignete Personen zur Besetzung des Aufsichtsrats im Fall der Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern vorzuschlagen. Darüber hinaus überwacht der Präsidial- und Nominierungsausschuss die Einhaltung der Geschäftsordnung des Vorstands.

Der Aufsichtsrat hat einen Prüfungsausschuss gebildet, dem drei Mitglieder des Aufsichtsrats angehören. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Dr. Christoph Schug, verfügt, insbesondere aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand, Geschäftsführer und Berater, über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren und ist ein unabhängiger Finanzexperte im Sinn von § 100 Abs. 5 AktG. Weitere Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Lars M. Berg und Knut J. Michelberger. Der Prüfungsausschuss befasst sich mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit der internen Kontrollsysteme und des Risikomanagementsystems. Er ist insbesondere zuständig für die Überprüfung der Einhaltung und Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien, der erforderlichen Unabhängigkeit der Abschlussprüfer, der Erteilung des Prüfungsauftrags an die Abschlussprüfer, der Zustimmung zu zusätzlichen, durch den Prüfungsauftrag abzudeckenden Leistungen oder der Festlegung von Prüfungsschwerpunkten und der Übereinkunft über die Honorarvereinbarung. Der Prüfungsausschuss bereitet die Beschlussfassung des Aufsichtsrats über den Konzern- und Jahresabschluss vor. Der Prüfungsausschuss befasst sich vorbereitend mit den Rechnungslegungsunterlagen. Darüber hinaus begleitet der Prüfungsausschuss die Zusammenarbeit zwischen den Abschlussprüfern und der NORMA Group AG und stellt so sicher, dass im Lauf der Prüfung erkannte Verbesserungsmöglichkeiten zügig umgesetzt werden.

Der Prüfungsausschuss tagte im Jahr 2011 zweimal und hielt zusätzlich eine Telefonkonferenz ab. Er tagt in der Regel in zeitlicher Nähe zu den Aufsichtsratssitzungen und darüber hinaus nach Bedarf. Im Jahr 2011 befasste er sich insbesondere mit dem internen Revisionsystem. Dieses wurde von dem verantwortlichen Mitarbeiter vorgestellt und erläutert. Darüber hinaus besprach der Prüfungsausschuss mit dem Chief Compliance Officer, welche Erfahrungen die Gruppe mit dem Compliance System gemacht hat und wie durch konkrete Maßnahmen sichergestellt wird, dass die Compliance-Vorgaben beachtet werden.

Hauptversammlung

Über die grundlegenden Belange einer Aktiengesellschaft entscheiden ihre Anteilseigner, die Aktionäre. Die Aktionäre der NORMA Group AG üben ihr Stimmrecht auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Stimmberechtigt sind alle Aktionäre, die im Aktienregister der NORMA Group AG eingetragen sind und deren Anmeldung zur Teilnahme an der Hauptversammlung der NORMA Group AG oder einer anderen in der Einberufung bezeichneten Stelle mindestens sechs Tage vor der Hauptversammlung in Textform in deutscher oder englischer Sprache zugegangen ist.

Die Einberufung und sämtliche Unterlagen, die der Hauptversammlung zugänglich gemacht werden, veröffentlicht die NORMA Group AG rechtzeitig auf ihrer Homepage. Dort werden auch nach der Hauptversammlung Angaben zu Teilnehmerzahlen sowie die Ergebnisse der Abstimmungen veröffentlicht.

Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats

Vorstand und Aufsichtsrat hielten zusammen am 31. Dezember 2011 2,8 % der Aktien an der NORMA Group AG. Davon entfielen 2,5 % auf Mitglieder des Vorstands und 0,3 % auf Mitglieder des Aufsichtsrats.

Überwiegend stammt der Anteilsbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats nicht aus den unten als Directors' Dealings aufgeführten Erwerben über die Börse. Vielmehr hielten Vorstand und Aufsichtsrat Geschäftsanteile an der NORMA Group GmbH, die vor dem Börsengang in die NORMA Group AG umgewandelt wurde.

Directors' Dealings

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen sind nach § 15a WpHG verpflichtet, meldepflichtige Geschäfte in Aktien der NORMA Group AG offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von EUR 5.000 erreicht oder übersteigt.

Seit dem Börsengang am 8. April 2011 wurden folgende Transaktionen im Rahmen von Directors' Dealings gemeldet:

Käufer/Verkäufer	Art der Transaktion	Datum der Transaktion	Stückpreis in EUR	Stückzahl	Gesamtwert in EUR
Dr. Ulf von Haacke	Kauf	08.04.2011	21,00	2.500	52.500,00
Lars Berg	Kauf	28.11.2011	13,60	3.000	40.800,00
Dr. Christoph Schug	Kauf	30.11.2011	13,6733	7.300	99.815,43
Dr. Ulf von Haacke	Kauf	07.12.2011	15,01	3.000	45.030,00

Vergütungsbericht

Aufgrund des Börsengangs im April 2011 wurden zum 1. April 2011 mit dem Vorstand neue Vergütungssysteme verhandelt, die den geänderten Herausforderungen des Vorstands und des Unternehmens Rechnung tragen.

Das Vergütungssystem bei der NORMA Group AG ist mit dem Ziel verbunden, die Vorstandsmitglieder entsprechend ihrem Tätigkeits- und Verantwortungsbereich sowie aufgrund ihrer persönlichen Leistung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben angemessen zu vergüten und langfristig Anreize zu schaffen, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei der Angemessenheit der Vergütung werden neben den Kriterien des Unternehmenserfolgs und den Zukunftsaussichten des Unternehmens auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und die Vergütungsstruktur, die in der NORMA Group AG gilt, zugrunde gelegt.

Gemäß der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 setzt sich die Vergütung aus einem fixen Bestandteil und variablen Bestandteilen zusammen.

Die Grundvergütung ist eine fixe, auf das Gesamtjahr bezogene Barvergütung, die sich am Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert. Die Grundvergütung wird monatlich als Gehalt gezahlt.

Die variable Vergütung besteht aus mehreren Komponenten.

- a. Der Jahresbonus ist eine variable Barvergütung, die sich nach dem messbaren Erfolg des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr richtet. Als Bezugsparameter wird neben der Zielerreichung einer Ertragskomponente (EBITA bzw. bis zum 31. März 2011 EBITDA) auch die Zielerreichung einer Liquiditätskomponente (operativer Free Cashflow vor externer Verwendung) berücksichtigt.

Für den Anteil, der auf das 1. Quartal 2011 entfällt, wurde der Jahresbonus – für die vor der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft noch als Geschäftsführer tätigen Vorstände – auf Grundlage individueller vertraglicher Vereinbarungen aus den obigen Kennzahlen errechnet.

Für die Quartale ab dem 1. April 2011 werden beide Kennzahlen jeweils für ein Geschäftsjahr auf der Grundlage der dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu entnehmenden betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ermittelt und mit den gegenüber dem Aufsichtsrat vorher festgelegten Zielsetzungen verglichen. Aus der jeweiligen Zielerreichung der einzelnen Komponente (Bandbreite von 0 % bis 200 %) wird ein Prozentsatz abgeleitet, der mit dem Jahresgehalt des Vorstandsmitglieds multipliziert wird. Durch die Bandbreiten der Zielerreichung wird der maximale Jahresbonus auf 50 % des Jahresgehalts begrenzt und eine Reduzierung bis auf EUR 0 ist im Falle negativer Entwicklungen möglich.

- b. Das langfristige Long Term Incentive-Programm („LTI“) der Gesellschaft ist Bestandteil einer auf eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung ausgerichteten variablen Vergütungskomponente. Das LTI setzt sich ebenfalls aus einer EBITA-Komponente und einer operativen Free Cashflow-Komponente vor externer Verwendung („FCF“) zusammen, der über einen Zeitraum von drei Jahren betrachtet wird (Performance-Zeitraum). Für jedes Jahr beginnt ein neuer dreijähriger Performance-Zeitraum.

Beide Komponenten errechnen sich nach dem Grundsatz, dass der im Performance-Zeitraum tatsächlich erreichte Durchschnittswert des jährlichen EBITA- und FCF-Werts mit dem jeweils im Dienstvertrag festgelegten EBITA-Bonusprozentsatz beziehungsweise dem FCF-Bonusprozentsatz multipliziert wird. Im Rahmen einer Erfolgsmessung wird im zweiten Schritt der Ist-Wert einer Komponente mit der vom Aufsichtsrat gebilligten mittelfristigen Planung der Gesellschaft (Mid-Term-Plan) verglichen und Anpassungen des LTI vorgenommen. Das LTI ist auf das 2,5-fache des Betrags begrenzt, der sich auf Basis der Planwerte nach dem gültigen Mid-Term-Plan der Gesellschaft ergeben würde. Unterschreitet der Ist-Wert den Planwert, wird das LTI linear, bis hin zu einer Reduzierung auf EUR 0, gemindert, wenn die Planziele im 3-Jahreszeitraum signifikant verfehlt werden.

- c. Das Matching Stock-Programm („MSP“) schafft einen aktienpreisorientierten langfristigen Anreiz, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei dem MSP handelt es sich um ein aktienbasiertes Optionsrecht. Bei der Berücksichtigung der aktienbasierten Vergütung wird von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten ausgegangen.

Zu diesem Zweck wird in jedem Geschäftsjahr eine im Voraus durch den Aufsichtsrat festzulegende Anzahl von Aktienoptionen unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit eines entsprechenden Eigeninvestments des Vorstandsmitglieds in die Gesellschaft zugeteilt.

Grundlage der Aktienoptionen bilden die im Rahmen des MSP zugeteilten oder erworbenen qualifizierten Aktien, die im Vorstandsdiensvertrag festgelegt sind. Die Anzahl der Aktienoptionen ergibt sich aus der Multiplikation der im Zuteilungszeitpunkt gehaltenen qualifizierten Aktien (für 2011: 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festgelegten Optionsfaktors. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt (der Optionsfaktor für 2011 beträgt 1,5). Das MSP ist in fünf Tranchen gegliedert. Die erste Tranche wurde am Tag des Börsengangs zugeteilt. Die weiteren Tranchen werden jeweils zum 31. März der Folgejahre zugeteilt. Im Geschäftsjahr 2011 sind somit 162.679 Aktienoptionen zu berücksichtigen.

Die Haltefrist beträgt vier Jahre und endet für die Tranche 2011 am 31. März 2015. Der Ausübungspreis für die Tranche 2011 entspricht dem Ausgabekurs beim Börsengang. Für die weiteren Tranchen ist der gewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den letzten 60 Börsenhandelstagen, die unmittelbar der Zuteilung der jeweiligen Tranche vorhergehen, maßgeblich. Die Berechnung des Werts der Aktienoption erfolgt auf Basis betriebswirtschaftlich anerkannter Bewertungsmodelle. Aufgrund des Börsengangs im April 2011 liegen für die Berechnung der Tranche 2011 keine eigenen Vergangenheitswerte der Volatilität vor. Für die Volatilität wurde daher auf prognostizierte Mittelwerte des Börsenindex SDAX sowie die von vergleichbaren Unternehmen zurückgegriffen.

Jede Tranche wird unter der Berücksichtigung geänderter Einflussfaktoren neu berechnet und rätierlich über den Erdienungszeitraum gebildet.

Die Optionen einer Tranche können nur innerhalb einer Ausübungsfrist von zwei Jahren nach Ablauf der Haltefrist erfolgen. Als Voraussetzung für die Ausübung muss der Ausübungspreis mindestens das 1,20-Fache des Ausgabepreises betragen (Grundlage: gewichteter Durchschnitt der zehn letzten Börsenhandelstage). Die Gesellschaft kann im Zeitpunkt der Ausübung frei

entscheiden, ob ein Ausgleich der Option in Aktien oder ein Barausgleich erfolgt. Für die Tranche 2011 wird von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten (kein Barausgleich) ausgegangen.

- d. Als sonstige Vergütung steht den Vorstandsmitgliedern ein Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung, zur Verfügung. Darüber hinaus werden dem Vorstand im Zusammenhang mit der Erfüllung seiner Dienstpflichten für die Gesellschaft entstehende angemessene Auslagen und Reisekosten im Rahmen der bei der Gesellschaft jeweils geltenden Richtlinien erstattet. Der gesetzliche Selbstbehalt in Höhe von 10 % der Schadensumme der für die Führungskräfte der NORMA Group abgeschlossenen D&O-Versicherung wird von den Vorstandsmitgliedern jeweils privat getragen oder privat versichert.

Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011

Aufgrund der erheblichen zusätzlichen Arbeitsbelastung der Vorstände in der Phase der Vorbereitung des Börsengangs wurde dem jeweiligen Vorstandsmitglied eine einmalige Sondervergütung gewährt. Sofern für die Sonderzahlung im Geschäftsjahr 2011 keine Auszahlung erfolgt ist, wurde eine Rückstellung gebildet.

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2011 insgesamt EUR 3,2 Mio. (2010: EUR 3,0 Mio.). Darin enthalten sind fixe EUR 1,3 Mio. und variable EUR 1,9 Mio. Bestandteile.

Die variablen Bestandteile setzen sich aus dem kurzfristigen erfolgsabhängigen Jahresbonus und den beiden langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungen in Form des LTI und des MSP zusammen. Die auf Jahresbasis ermittelten Werte wurden aufgrund der neuen Verträge zum 1. April 2011 nur für einen 9-Monatszeitraum berücksichtigt.

Für die variablen Vergütungsbestandteile wurde eine Rückstellung gebildet. Die Aktienoptionen im Rahmen des MSP-Programms wurden gemäß IFRS 2 als Rücklagen berücksichtigt.

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 6. April 2011 soll eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsbezüge nach § 285 Satz 1 Nr. 9 lit. a) Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 lit. a) Satz 5 bis 9 HGB für die Jahre 2011 bis 2015 unterbleiben.

Grundsätze der Vergütung des Aufsichtsrats

Gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 wurde für die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden und die seines Stellvertreters eine unterschiedliche Berechnung vorgenommen. Der Vorsitzende erhält das 2-Fache, sein Stellvertreter das 1,5-Fache der Grundvergütung der übrigen Aufsichtsratsmitglieder. Daneben wird die Tätigkeit in Ausschüssen des Aufsichtsrats bzw. deren Vorsitz gesondert vergütet.

Unter Berücksichtigung der Bestellungen mit Wirkung zum 9. März 2011 und 6. April 2011 wird die Vergütung für Aufsichtsratsrätstätigkeit daher am Tag nach der Hauptversammlung 2012 wie folgt gezahlt:

Aufsichtsratsmitglied	Mitgliedschaft/Vorsitz Ausschuss	Gesamtvergütung in EUR
Dr. Stefan Wolf	Aufsichtsratsvorsitzender Vorsitzender des Präsidial- und Nominierungsausschusses	89.808,22
Dr. Ulf von Haacke	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	69.397,26
Lars M. Berg	Mitglied des Prüfungsausschusses	44.383,56
Günter Hauptmann	(Keine Ausschussmitgliedschaft)	36.986,30
Knut J. Michelberger	Mitglied des Prüfungsausschusses	44.383,56
Dr. Christoph Schug	Vorsitzender des Prüfungsausschusses Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	77.561,64

Nach dem Börsengang im April 2011 gab es keine Vergütungen an Aufsichtsratsmitglieder für persönlich erbrachte Leistungen (insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen).

Darüber hinaus werden dem Aufsichtsrat im Zusammenhang mit der Erfüllung seiner Dienstpflichten für die Gesellschaft entstehende angemessene Auslagen und Reisekosten im Rahmen der bei der Gesellschaft jeweils geltenden Richtlinien erstattet. Der gesetzliche Selbstbehalt in Höhe von 10 % der Schadenssumme der für die Führungskräfte der NORMA Group abgeschlossenen D&O-Versicherung wird von den Aufsichtsratsmitgliedern jeweils privat getragen oder privat versichert.

Aktioptionsprogramme und wertpapierähnliche Anreizsysteme

Hinsichtlich der Vorstandsverträge verweisen wir auf den Vergütungsbericht.

Derzeit existieren keine Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, die den Aktienkurs berücksichtigen.

Sonstige Mandate in Aufsichtsgremien

Aufsichtsratsmitglied	Sonstige Aufsichtsratsmandate
Dr. Stefan Wolf	Mitglied des Aufsichtsrats der Fielmann AG, Hamburg, Deutschland Mitglied des Verwaltungsrats der Micronas Semiconductor Holding AG, Zürich, Schweiz
Dr. Ulf von Haacke	Keine weiteren Aufsichtsratsmandate
Lars M. Berg	Vorsitzender des Aufsichtsrats der Net Insight AB, Stockholm, Schweden Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2 AB, Stockholm, Schweden
Günter Hauptmann	Mitglied des Aufsichtsrats der KPN OnePhone Holding B.V., Düsseldorf, Deutschland
Knut J. Michelberger	Keine weiteren Mandate
Dr. Christoph Schug	Mitglied des Aufsichtsrats der Tom Tailor Holding AG, Hamburg, Deutschland Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics AG, Baden-Baden, Deutschland

Konzernlagebericht

Inhalt

36 Geschäft und Rahmenbedingungen

36 Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

40 Unternehmensstrategie

42 Strategische Finanzierungsmaßnahmen

42 Rahmenbedingungen

45 Geschäftsverlauf

45 Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf

46 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

46 Umsatz- und Ertragsentwicklung

49 Finanz- und Vermögenslage

51 Finanzmanagement

53 Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf
und zur wirtschaftlichen Lage

54 Geschäftsfelder

56 Forschung und Entwicklung

58 Mitarbeiter

59 Nachhaltigkeit

61 Beschaffung

61 Chancen- und Risikobericht

61 Risikomanagementsystem

63 Risiken

68 Chancen

70 Prognose

70 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

72 Ausrichtung der NORMA Group

Konzernlagebericht

- Geschäftstätigkeit im In- und Ausland auch 2011 nachhaltig ausgebaut
- Umsatzwachstum von 18,5 % führt zu Rekordergebnis
- Operatives Ergebnis um 20,2 % überproportional gesteigert
- Positiver Beitrag beider Vertriebsbereiche sowie der in 2010 getätigten Akquisitionen zur Geschäftsentwicklung

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

Führender globaler Komplettanbieter in attraktiven Hightech-Nischenmärkten

Die NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer in attraktiven Nischenmärkten für hochentwickelte Verbindungs- und Befestigungstechnologie. In den drei Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP), Verbindungselemente (CONNECT) sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID) fertigen und vertreiben wir für weltweit etwa 10.000 Kunden mehr als 35.000 qualitativ hochwertige, häufig funktionskritische Verbindungsprodukte

und -lösungen. Über 250 Patente sowie weitere mehr als 100 ausstehende Patentanträge untermauern unsere hohe Innovationskraft und sichern unsere führende Technologieposition im Weltmarkt ab. Wir agieren als strategischer Entwicklungspartner für industrielle Kunden. Darüber hinaus bieten wir ein integriertes Service-Netzwerk mit Verbindungsprodukten und Produktlösungen für unterschiedlichste Anwendungsbereiche an. Das sind beispielsweise Ausrüstungen für die Landwirtschaft, für Motoren, für Nutzfahrzeuge und Personenkraftwagen, für die Luftfahrtindustrie, für Baumaschinen sowie für Haushaltsgeräte. Mit den 17 Produktionsstandorten sowie weiteren Absatz- und Vertriebszentren in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum verfügt die NORMA Group über eine weltweite Präsenz. Wir sind in mehr als 90 Ländern vertreten.

NORMA Group-Standorte weltweit

P = Produktion; D = Distributions-, Vertriebs-, Kompetenzzentrum

Europa

Deutschland (P, D)
Frankreich (P, D)
Italien (D)
Polen (P)
Russland (P)
Schweden (P, D)
Serbien (P)
Spanien (D)
Tschechische Republik (P)
Türkei (D)
Vereinigtes Königreich (P, D)

Amerika

Brasilien (D)
Mexiko (P)
USA (P, D)

Asien & Pazifik

Australien (D)
China (P, D)
Indien (P, D)
Japan (D)
Korea (D)
Malaysia (D)
Singapur (D)
Thailand (P)



NORMA Group-Produkte

NORMACLAMP®



NORMACONNECT®



NORMAFLUID®



Wir schaffen Mehrwert mit unserer Erfahrung, technologischen Kompetenz und Innovationskraft

Die NORMA Group steht im Markt für jahrelange Expertise, kundenspezifische Systemlösungen sowie eine globale Verfügbarkeit von Produkten bei verlässlicher Qualität und Liefertreue. Diese Kombination ist die Basis für die hohe Kundenzufriedenheit und bildet das Fundament für unseren nachhaltigen Geschäftserfolg. Auch wenn unsere Produkte und -lösungen lediglich einen geringen Kosten- und Preisanteil an den Endprodukten des Kunden ausmachen, sind sie häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endprodukts. Damit liefern sie einen entscheidenden Mehrwert für unsere Kunden. Globale Megatrends wie die Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht und Größe sowie die verstärkte Modularisierung von Fertigungsprozessen stellen OEM-Unternehmen (Erstausrüster) immer wieder vor Herausforderungen bei der Entwicklung neuer Produkte. Diesen begegnen wir proaktiv mit einem eigenen breiten Spektrum etablierter Markenprodukte sowie mit innovativen, maßgeschneiderten Verbindungsprodukten und -lösungen. Gemeinsam mit unseren Kunden tragen wir somit zu einer umweltfreundlichen, nachhaltigen und effizienten Nutzung natürlicher Ressourcen bei.

Zwei Vertriebswege zur optimalen Abdeckung des vielseitigen Kundenbedarfs

Bei der Belieferung unserer Kunden setzen wir mit Erfolg auf zwei unterschiedliche Vertriebsstrategien – die hochentwickelte Verbindungstechnologie (EJT – Engineered Joining Technology) sowie den Vertriebsservice (DS – Distribution Services).

Im Bereich EJT stellen wir industriellen OEM-Kunden individuell entwickelte, maßgeschneiderte Produkte und Lösungen zur Verfügung, die auf ihre spezifischen Anforderungserfordernisse zugeschnitten sind. Dieser Bereich generiert etwa zwei Drittel der Umsätze der NORMA Group.

Im Bereich DS vertreiben wir über unser eigenes Vertriebsnetz sowie über Handelsvertreter ein breites Portfolio qualitativ hochwertiger, standardisierter Markenprodukte für ein breites Anwendungsspektrum. Die Kunden sind beispielsweise Distributoren, Fachgroßhändler, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment sowie Baumärkte. Der DS-Bereich steht für etwa ein Drittel unserer Umsatzerlöse.

Operative Segmentierung nach Regionen

Zur Umsetzung unserer erfolgreichen Wachstumsstrategie wird das Konzerngeschäft in den drei Regionalsegmenten EMEA (Europe, Middle East, Africa), Amerika und Asien-Pazifik abgebildet. Unsere Vision ist unter anderem auf regionale Wachstumsziele ausgerichtet. Im Vertriebsservice werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Die Regionen EMEA und Amerika verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Management sehr stark regional geprägt.

Vorteilhafte Wettbewerbssituation

Aufgrund der heterogenen Struktur im Bereich Engineered Joining Technology gibt es keine vergleichbar aufgestellten Wettbewerber. Wir kombinieren Know-how aus dem Metallbereich durch die Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP) und Verbindungselemente (CONNECT) mit dem Know-how im thermoplastischen Material durch die Produktkategorie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID). Kein anderer Wettbewerber am Markt weist diese Kombination auf.

Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren

Wir verkaufen unsere Produkte und Produktlösungen weltweit und unsere Kunden stammen aus den unterschiedlichsten Branchen. Somit unterliegen wir natürlich konjunkturellen Schwankungen in den einzelnen Branchen oder Regionen. Diese können allerdings von ihrem Eintrittszeitpunkt und auch vom Grad der Ausprägung sehr

unterschiedlich sein. Durch unser umfassendes Produktprogramm und die breite Kundenbasis über viele Branchen hinweg haben wir somit die Möglichkeit, diese konjunkturellen Schwankungen in unterschiedlichem Ausmaß abzufedern.

Anhand ausgewählter Frühindikatoren, zu denen unter anderem Rohstoffpreise, das Bestellverhalten der Kunden im Bereich Distribution Services sowie die erwartete Entwicklung von Produktions- und Absatzzahlen unserer Kundenindustrien gehören, versuchen wir, die voraussichtliche Entwicklung frühzeitig in der Geschäftsplanung zu berücksichtigen.

Wechselkursschwankungen haben nur einen geringen operativen Einfluss auf unseren Umsatz und das Ergebnis, da wir im Wesentlichen regional für regionale Märkte entwickeln, einkaufen, produzieren und vertreiben.

Auf der Kostenseite hat die Entwicklung von Löhnen und Gehältern Einfluss auf die NORMA Group, ebenso wie die Steigerung von Materialkosten. Kurzfristige Steigerungen in den Materialpreisen haben allerdings eine geringe Bedeutung für uns, da wir die Preise für wichtige Materialien bei der Auftragsvergabe bereits für eine längere Laufzeit festschreiben.

Unsere Profitabilität erhöhen wir zudem durch interne Maßnahmen wie Prozessoptimierungen in allen funktionalen Bereichen. Dazu haben wir bereits 2009 das Kostenreduzierungsprogramm „Global Excellence“ gestartet, das die Aktivitäten sämtlicher Werke und Zentralbereiche zusammenfasst und steuert.

Da wir weltweit tätig sind, kommen unterschiedliche rechtliche und steuerliche Regelungen zum Tragen, die wir in unserem Geschäftsablauf berücksichtigen müssen. Unter anderem zählen hierzu Produktsicherheits- und Produkthaftungsgesetze, bau-, umwelt- und beschäftigungsrechtliche Auflagen sowie das Außenhandels- und Patentrecht.

Die rechtlichen Einflussfaktoren haben sich für die NORMA Group im Geschäftsjahr 2011 erweitert. Zu beachten sind neben den bisher geltenden rechtlichen Bestimmungen alle Auflagen, die mit der Börsennotierung zusammenhängen. Für das operative Geschäft ergaben sich keine zusätzlichen Auflagen.

Aktive strategische Managementholding, dezentrale Struktur und Nähe zum Kunden vor Ort

Die Muttergesellschaft der NORMA Group, die NORMA Group AG, fungiert als Holding der Gruppe. Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern, dessen Zusammensetzung sich im Geschäftsjahr 2011 nicht verändert hat. Die operativen Gesellschaften werden unternehmerisch durch ein eigenes Management geführt, das gleichzeitig zum erweiterten Führungskreis des Konzernmanagement gehört und an vereinbarten Zielvorgaben gemessen wird. Spezifische Ziele werden auf konzernweiter, regionaler und operativer Ebene definiert und kontinuierlich überprüft.

Die Vergütung des Vorstands enthält fixe und variable Elemente. Die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat sind im Vergütungsbericht des Corporate Governance Berichts auf den **Seiten 32-34** nachzulesen. Der Vergütungsbericht ist gleichzeitig Bestandteil des Lageberichts.

Die nach § 289a HGB abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung ist ebenfalls im Corporate Governance Bericht auf den **Seiten 28-31** enthalten und Teil des Lageberichts.

Die AG ist direkt oder indirekt an 42 Gesellschaften beteiligt, die zum NORMA Group Konzern gehören. Im Konzernabschluss sind 41 Gesellschaften voll konsolidiert. Ein Unternehmen wird in Übereinstimmung mit IAS 39 einbezogen.

Ergänzende Angaben nach dem Übernahmerichtlinien-Umsetzungsgesetz

Zu der nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten Berichterstattung geben wir folgende Übersicht:

§ 315 (4) Nr. 1 HGB

Das Grundkapital der NORMA Group AG beträgt zum 31. Dezember 2011 EUR 31.862.400,00. Es ist eingeteilt in 31.862.400 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Es bestehen keine unterschiedlichen Aktiegattungen. Die NORMA Group AG hält keine eigenen Aktien.

§ 315 (4) Nr. 2 HGB

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, oder entsprechende Vereinbarungen unter den Gesellschaftern, aus denen sich derartige Beschränkungen ergeben können, sind dem Vorstand der NORMA Group AG nicht bekannt.

§ 315 (4) Nr. 3 HGB

Neben den im Konzernanhang aufgelisteten Stimmrechten gibt es keine weiteren direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital, die 10 vom Hundert der Stimmrechte überschreiten.

§ 315 (4) Nr. 4 HGB

Aktien der NORMA Group AG, die ihren Inhabern Sonderrechte einschließlich Kontrollbefugnissen verleihen, existieren nicht.

§ 315 (4) Nr. 5 HGB

Arbeitnehmerbeteiligungsprogramme, über die Arbeitnehmer Aktien der NORMA Group AG erwerben könnten, bestehen nicht. Arbeitnehmer, die als Aktionäre an der NORMA Group AG beteiligt sind, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung aus.

§ 315 (4) Nr. 6 HGB

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder richtet sich nach § 84 f. AktG. Die Satzung der NORMA Group AG enthält diesbezüglich keine von den gesetzlichen Regelungen abweichende Bestimmung. Der Aufsichtsrat bestimmt die konkrete Zahl der Mitglieder des Vorstands. Er kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden oder einen Vorstandssprecher sowie einen stellvertretenden Vorstandssprecher ernennen.

Satzungsänderungen sind gemäß § 179 Abs. 1 AktG durch die Hauptversammlung zu beschließen. Gemäß § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG kann die Hauptversammlung die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, dem Aufsichtsrat übertragen. Von dieser Möglichkeit hat die Hauptversammlung der NORMA Group AG Gebrauch gemacht: Der Aufsichtsrat ist gemäß § 13 (2) der Satzung befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen. Gemäß § 19 Satz 2 der Satzung genügt, sofern dies gesetzlich zulässig ist, die einfache Mehrheit des vertretenen Kapitals für eine Satzungsänderung.

Falls der Vorstand von seiner Ermächtigung Gebrauch macht, eigene Aktien ohne Kapitalherabsetzung einzuziehen, so dass sich der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital erhöht, ist er zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung berechtigt. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung nach Durchführung der Kapitalerhöhungen unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2011/II oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist ohne Ausnutzung dieses genehmigten Kapitals zu ändern.

§ 315 (4) Nr. 7 HGB**Genehmigtes Kapital 2011/II**

Der Vorstand ist gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 6. April 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. April 2016 um bis zu insgesamt EUR 15.931.200,00 durch Ausgabe von bis zu 15.931.200 neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2011/II).

Der Vorstand darf das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des genehmigten Kapitals ausschließen, um Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses der Aktionäre ergeben, vom Bezugsrecht auszunehmen, bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage beschränkt auf maximal 10 % des Grundkapitals, sofern der Ausgabepreis den Börsenwert nicht wesentlich unterschreitet (vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4), zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Wandlungs- und Optionsrechten bzw. Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu EUR 12.505.000,00 durch Ausgabe von bis zu 12.505.000 neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien mit Gewinnanteilberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres ihrer Ausgabe bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2011). Entsprechend ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals bis zum Ablauf des 5. April 2016 Options- oder Wandelschuldverschreibungen sowie Genussrechte mit Wandlungsrecht zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern der Schuldverschreibungen Options- oder Wandlungsrechte auf bis zu 12.505.000 neue Aktien der NORMA Group AG mit einem anteiligen Gesamtbetrag am Grundkapital von bis zu EUR 12.505.000,00 zu gewähren.

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandelschuldverschreibungen sowie Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrecht, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 6. April 2011 bis zum Ablauf des 5. April 2016 von der Gesellschaft, von ihr abhängigen oder von im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehenden Unternehmen ausgegeben werden. Sie wird nur insoweit durchgeführt, wie von Options- oder Wandlungsrechten aus den vorgenannten Options- und Wandelschuldverschreibungen bzw. Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht eigene Aktien oder neue Aktien aus dem genehmigten Kapital zur Bedienung eingesetzt werden.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die NORMA Group AG ist gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 6. April 2011 ermächtigt, im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben des § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals über die Börse oder ein an alle Aktionäre der NORMA Group AG gerichtetes Kaufangebot zu erwerben. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 5. April 2016. Der Erwerbspreis (ohne Nebenkosten) darf den arithmetischen Mittelwert des Schlusskurses der Aktie der NORMA Group AG an der Frankfurter Wertpapierbörse im Xetra-Handel oder eines Nachfolgesystems während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Erwerb oder der Eingehung einer Verpflichtung zum Erwerb über die Börse oder vor Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

Die Ermächtigung kann zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck ausgeübt werden. Insbesondere ist der Vorstand ermächtigt, alle oder einen Teil der erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen, wobei der Vorstand bestimmen kann, aber nicht muss, dass die Einziehung ohne Kapitalherabsetzung erfolgt. Darüber hinaus ist der Vorstand ausdrücklich ermächtigt, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als durch Veräußerung über die Börse oder Angebot an alle Aktionäre unter vollständigem oder teilweise Ausschluss des Bezugsrechts wie folgt zu verwenden: um Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses der Aktionäre ergeben, vom Bezugsrecht auszunehmen, zur Veräußerung gegen Sacheinlage, insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, zur Veräußerung gegen Barzahlung, sofern der Preis den Börsenwert nicht wesentlich unterschreitet (vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nach §§ 186 Abs. 3 Satz 4, 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Halbsatz 2 AktG, beschränkt auf maximal 10 % des Grundkapitals), zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Wandlungs- und Optionsrechten bzw. Wandlungspflichten.

Von der vorstehenden Ermächtigung hat der Vorstand der NORMA Group AG bislang nicht Gebrauch gemacht

Aufhebung des Genehmigten Kapitals

Das im Rahmen der formwechselnden Umwandlung der NORMA Group GmbH in die NORMA Group AG am 9. März 2011 geschaffene genehmigte Kapital wurde mit Hauptversammlungsbeschluss vom 6. April 2011 aufgehoben.

§ 315 (4) Nr. 8 HGB

Keine wesentliche Vereinbarung der NORMA Group AG steht unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots.

§ 315 (4) Nr. 9 HGB

Entschädigungsvereinbarungen der NORMA Group AG, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht. Im Übrigen wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

NORMA Group-Marken



Unternehmensstrategie

Wir verfolgen das strategische Ziel, die Geschäftstätigkeit im In- und Ausland nachhaltig auszubauen und ein Umsatzwachstum über dem Marktdurchschnitt zu erzielen. Darüber hinaus stehen hohe Profitabilität und stabile Cashflows im Mittelpunkt.

Kern unserer Konzernstrategie ist eine breite Diversifizierung in Bezug auf Produkte, Regionen und Endmärkte. Dies stärkt einerseits die Stabilität der Geschäftstätigkeit und versetzt uns andererseits in die Lage, attraktive Wachstumspotenziale aus der Vielzahl der relevanten Wachstumstrends bei Kunden und deren Endprodukten zu schöpfen.

Alleinstellung und Synergien durch einzigartiges, kundenorientiertes Vertriebskonzept

Als ein zentrales Element der Konzernstrategie verfolgen wir unsere erfolgreiche Konzentration auf zwei unterschiedliche Vertriebswege, die am speziellen Bedarf der jeweiligen Kunden ausgerichtet sind: Engineered Joining Technology (EJT) und Distribution Services (DS). Damit differenzieren wir uns deutlich vom Wettbewerb. Durch diese einzigartige Kombination aus umfassender Expertise und Kompetenz bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungsansätze für Industriekunden (EJT) mit der Bereitstellung qualitativ hochwertiger Standardmarkenprodukte und -lösungen über einen globalen Vertrieb (DS) profitieren wir von unterschiedlichen Synergien. Diese umfassen unter anderem signifikante Skaleneffekte in der Fertigung, die besondere Nähe zu internationalen EJT-Kunden und die Übertragung von Know-how aus dem EJT- in den DS-Bereich. Mit diesem Ansatz verstärken wir konsequent die Diversifizierung und Stabilität des Geschäfts.

Unsere Erfolgsparameter sind globale Präsenz, Größe, starke Marken und Innovationskraft

Wir adressieren attraktive, anspruchsvolle, stark wachsende und fragmentierte Nischenmärkte. Anwendungsbereiche für EJT-Verbindungs-lösungen sind z.B. die Emissionskontrolle, Kühlsysteme, Luftansaugung und Induktion, Hilfssysteme und Infrastruktur. Die relevanten Endmärkte decken das Spektrum von landwirtschaftlichen Maschinen über die Luftfahrtindustrie, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen und Motoren bis hin zum Wassermanagement, zu Personenkraftwagen und Schienenfahrzeugen ab. Im EJT-Bereich verfügen wir über einen Marktanteil, der signifikant über dem des nächstgrößten Anbieters liegt. Damit können wir unseren Kunden weltweit maßgeschneiderte und qualitativ hochwertige Produkt- und Systemlösungen zur Verfügung stellen. Ferner stärken wir kontinuierlich unsere Innovationskraft und setzen auf Forschung und Entwicklung (F&E). Wir investieren jährlich ca. 4 % vom EJT-Umsatz in F&E-Aktivitäten.

Im Vertriebsweg DS verfügen wir über eine Vielzahl starker und bekannter Marken. Wir setzen darauf, diese jeweiligen Erfolgsparameter zu stärken und auszubauen. DS-Kunden sind sowohl Industrieunternehmen (OEM und Aftermarket), Instandsetzungs- und Reparaturunternehmen als auch Vertriebsunternehmen, Fachgroßhändler und Baumärkte.

Ein weiteres wesentliches Ziel ist die Ausweitung der globalen Präsenz. Das Hauptaugenmerk in den Schwellenländern liegt dabei unter anderem auf Brasilien, Russland, Indien und China. Aufbauend auf den Aktivitäten der letzten Jahre werden wir kurz- bis mittelfristig unsere Standorte in China und Indien weiter verstärken. Mit der Eröffnung eines Vertriebsbüros in Brasilien haben wir im südamerikanischen Markt einen ersten Meilenstein gesetzt.

Zweigleisige Vertriebsstruktur als Alleinstellungsmerkmal



Megatrends begünstigen nachhaltig den verstärkten Einsatz unserer hochwertigen Verbindungsprodukte und Systemlösungen

Wir setzen strategisch gezielt auf die Potenziale aus nachhaltigen technologischen Kundenanforderungen (insbesondere Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz, Modularisierung von Produktionsprozessen) sowie globalen Megatrends (zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften, steigende Kraftstoffkosten, wachsender Kostendruck für Produzenten). Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach hochentwickelten Verbindungstechniken in den Endprodukten der Kunden schneller wachsen wird als die Endmärkte der Kunden selbst. Denn sowohl Anzahl als auch Wert qualitativ hochwertiger Verbindungselemente steigen im Endprodukt. Gestützt durch externe Marktstudien gehen wir davon aus, dass der Einsatz hochentwickelter Verbindungstechnologie wie beispielsweise bei Fahrzeugen, Baumaschinen und Motoren im Zeitraum 2010 bis 2015 je nach Kernindustrie und technischer Applikation um 3 % bis 15 % jährlich wächst. Wir sind mit der starken Marktposition, der globalen Aufstellung sowie der hohen Innovationskraft, Servicequalität und Liefertreue sehr gut aufgestellt, um von diesen Trends zu profitieren.

Erfolgreiches organisches Wachstum sowie selektive wertsteigernde Akquisitionen

Wir verfolgen eine Strategie des Wachstums aus eigener Kraft und aus gezielten Akquisitionen. Zur Stärkung des organischen Wachstums setzen wir auf die kontinuierliche Ausweitung von Anwendungslösungen bei EJT-Bestandskunden, die Identifizierung und Gewinnung neuer EJT-Kunden, die Erweiterung und Vertiefung des Kundenstamms im Vertriebsservice sowie den Eintritt in neue, wertschöpfende Endmärkte für hochentwickelte Verbindungstechnologie, wie z. B. den Entwässerungsmarkt.

Ausgewählte Akquisitionen zur Ergänzung des internen Wachstums sind ebenfalls fester Bestandteil unserer langfristigen Wachstumsstrategie. Bei der Identifizierung und Bewertung von Akquisitionsmöglichkeiten legen wir strenge Kriterien an. Zudem werden zukünftige Akquisitionen die regionale Präsenz der Gruppe stärken, das Produktportfolio ergänzen, den Kundenzugang verbessern und die Realisierung von Synergien ermöglichen.

Unsere Produktionsprozesse und Kostenstrukturen optimieren wir fortlaufend

Die strategischen Ziele der hohen Profitabilität und Stärkung des Cashflow unterstützen und steuern wir durch umfangreiche Maßnahmen. Dazu zählen Kostendisziplin, die kontinuierliche Verbesserung von Prozessen in allen Funktionen und Regionen sowie ein erfolgreiches Supply Chain Management. Bereits 2010 haben wir in Europa die umfangreiche Optimierung der Fertigungsstruktur abgeschlossen. Wir haben im Zuge dieser Optimierung großvolumige, automatisierte und tendenziell standardisierte Produktionsprozesse in ausgewählten Hightech-Fertigungsanlagen konzentriert. Hierdurch wurden signifikante Skaleneffekte ausgeschöpft. Produktionsprozesse, die einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, haben wir überwiegend in Ländern mit geringeren Lohnkosten angesiedelt. Ferner hat das Management im Jahr 2009 das sogenannte „Global Excellence Programme“ initiiert, mit dem bereits signifikante Kosteneinsparungen generiert werden konnten. Auf Basis der identifizierten und eingeleiteten Verbesserungsvorhaben werden wir aus diesem Programm auch künftig durch einen weiteren Zugewinn an Flexibilität gezielt Kostenvorteile realisieren.

Vergleich tatsächlicher mit prognostiziertem Geschäftsverlauf

	Ergebnis 2010	Prognose März 2011 (GB 2010)	Prognose Mai 2011 (Q1 2011)	Prognose August 2011 (Q2 2011)	Präzierte Prognose November 2011 (Q3 2011)	Ergebnis 2011
Umsatz in Mio. EUR	490,4	gutes Wachstum	k. A.	560 bis 570	ca. 570	581,4
Operative EBITA-Marge in %	17,4	steigend	17,4	nahe 18	nahe 18	17,7
Organisches Umsatzwachstum in %	40,7	k. A.	nahe 10	10 bis 12	ca. 12	13,4

Kontinuierliche Überwachung ausgewählter finanzieller und nicht finanzieller Steuerungsgrößen

Die Konzernleitung orientiert sich bei der Führung der NORMA Group im Wesentlichen an finanziellen Steuerungsgrößen. Das sind vor allem Umsatz, bereinigte EBITDA- und EBITA-Größen, der bereinigte operative Netto-Cashflow sowie die Kapitalbindung in Investitionen und Working Capital (Summe aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen), Kapitalstruktur und Risiken aus Zinsen, Währungen und Materialkosten.

Die Darstellung der bereinigten Kennzahlen ist auf den **Seiten 48 und 51** zu finden.

Ausführungen zu den verschiedenen Komponenten des Finanzmanagement sind im Kapitel „Finanzmanagement“ und im „Chancen- und Risikobericht“ enthalten.

Nicht finanzielle Steuerungsgrößen sind unter anderem Marktdurchdringung, Problemlösungsverhalten, Innovationsfähigkeit, Produktivitätsfortschritt und nachhaltige Gesamtentwicklung. Ausführungen zu den nicht finanziellen Leistungsindikatoren finden sich auch in den Kapiteln „Forschung und Entwicklung“ (**Seiten 56-58**) und „Chancen- und Risikobericht“ (**Seiten 61-70**).

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Aufgrund der kompletten Refinanzierung im Anschluss an den Börsengang wurden neue Kreditlinien über fünf Jahre abgeschlossen. Wir haben die Zinssätze und Währungen für den gesamten Zeitraum abgesichert. Weitere Ausführungen hierzu sind im Kapitel „Finanzmanagement“ auf den **Seiten 51-53** enthalten.

Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft 2011 vom Strudel der Euro-Krise erfasst

Im Jahr 2011 ist die Konjunktur weltweit nach einer sehr kräftigen Erholung zum Jahresbeginn abrupt zum Stillstand gekommen. Zum Teil sind gewachsene Volkswirtschaften in die Rezession abgeglitten. Neben der Tsunami-/Nuklearkatastrophe in Japan wirkten sich zunächst Maßnahmen zur Eindämmung von Überhitzungstendenzen in einigen Schwellenländern belastend aus. Zudem fehlten über weite Strecken Impulse aus den USA, die unter hohen Staatsschulden litten und deren Wirtschaft nur sehr moderat gewachsen ist. Das zentrale Problem und damit auch der größte Belastungsfaktor für die weltweite Konjunktur waren jedoch die Verschärfung der europäischen Staatsschuldenkrise sowie die fehlenden Konzepte für deren wirksame Bekämpfung. Nach Irland, Portugal und Spanien rückten vor allem die zahlreichen Versuche zur Eindämmung der Griechenland-Krise in den Fokus. Darüber hinaus breiteten sich die Unsicherheiten auf große Volkswirtschaften wie Italien aus. In der Folge gerieten der Euro als Gemeinschaftswährung sowie das Bankensystem erneut unter Druck. Bis auf wenige Ausnahmen wurden die Bonitäten europäischer Staatspapiere von den führenden Ratingagenturen im Jahresverlauf 2011 herabgestuft. Im Sog dieser Entwicklungen trübte sich das Geschäftsklima spürbar ein, ein Übergreifen der Unsicherheiten auf die Realwirtschaft konnte nicht verhindert werden.

Über die Euro-Zone hinaus erfasste die konjunkturelle Bremswirkung 2011 sowohl andere etablierte Volkswirtschaften als auch die wachstumsstarken sogenannten Emerging & Developing Economies. Auf Basis des noch starken Jahresbeginns ist die Weltwirtschaft 2011 nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) ganzjährig noch um 3,8 % gewachsen nach 5,2 % im Vorjahr. Dabei hat sich das Wachstumstempo in den etablierten Volkswirtschaften von 3,2 % im Jahr 2010 auf 1,6 % im Berichtsjahr halbiert. Die USA sind 2011 nur um 1,8 % (2010: 3,0 %) gewachsen. Anders als in den meisten großen Wirtschaftsräumen hat sich die Konjunktur dort allerdings

BIP-Wachstumsraten

in %	2010	2011	2012e
USA	+3,0	+1,8	+1,8
China	+10,4	+9,2	+8,2
Euro-Raum	+1,9	+1,6	-0,5
Deutschland	+3,7	+3,0	+0,3

Quellen: OECD, IWF, Eurostat.

nach einem schwachen Start (1. Quartal +0,4 %) im Jahresverlauf sukzessive erholt. Im 4. Quartal ist das BIP dort auf Jahresbasis real um 2,8 % gewachsen. Japans Wirtschaft ist 2011 um 0,9 % geschrumpft, verglichen mit einem Wachstum von 4,4 % im Vorjahr. Im Euro-Raum hat sich das Wachstum 2011 auf 1,6 % nach 1,9 % abgeschwächt, wobei Deutschland als Konjunkturstütze gewirkt hat. Die jungen, dynamischen Wachstumsregionen verzeichneten 2011 einen BIP-Zuwachs von 6,2 % nach 7,3 %, gestützt durch China (9,2 % nach 10,4 %) und Indien (7,4 % nach 9,9 %).

Europas Wirtschaft mit Vollbremsung 2011 – aber starkes Wachstumsgefälle zwischen den Ländern

Nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat) ist das BIP in der EU (EU-27) 2011 real um 1,6 % gewachsen (2010: +2,0 %), allerdings mit erheblichen Unterschieden in den einzelnen Mitgliedsländern. Griechenland (-5,5 % nach -3,5 %) und Portugal (-1,9 % nach +1,4 %) litten unter einer Rezession. In Spanien (+0,7 % nach -0,1 %), Italien (+0,5 % nach +1,5 %) und Großbritannien (+0,7 % nach +2,1 %) ließ das Wachstumstempo spürbar nach, während Frankreich sich mit einem BIP-Zuwachs von 1,6 % nach 1,5 % im Vorjahr relativ robust gezeigt hat. Trotz einer Eintrübung im Jahresverlauf ragte Deutschland mit einem Wachstum von 3,0 % (2010: +3,7 %) heraus und hat damit die Entwicklung in Europa insgesamt stabilisiert. Das wird unter anderem im Wachstum für die Euro-Zone reflektiert, das Eurostat für 2011 mit real immerhin noch +1,5 % (IWF: +1,6 %) nach +1,9 % im Vorjahr beziffert.

Die wirtschaftliche Eintrübung im Jahresverlauf 2011 spiegelt sich auch in der Industrieproduktion wider. Ohne das Bauhauptgewerbe stieg die Produktion in Europas Industrie (EU und Euro-Zone) nach Angaben von Eurostat bis zum August 2011 noch mit Raten zwischen knapp 3 % und knapp 8 % (jeweils zum Vorjahresmonat). Im September ging der Zuwachs auf lediglich gut 2 % und im Oktober auf 1,0 % zurück. Der November-Wert zeigt für die EU eine Stagnation, für die Euro-Zone mit -0,2 % sogar ein leichtes Schrumpfen. In Deutschland hat sich die Industrieproduktion beginnend mit

Zuwächsen von mehr als 10 % in den ersten Monaten 2011 auf 3,2 % im November abgeschwächt. Die Kapazitätsauslastung lag mit rund 80 % (EU 80,2 %, Euro-Zone 79,9 %) im November 2011 jedoch noch auf einem hohen Niveau. Deutschland stand auch hier mit einem Wert von 85,5 % an der Spitze.

„Der private Verbrauch entwickelte sich 2011 zur Triebfeder der Inlandskonjunktur in Deutschland.“

Wachstum in Deutschland vor allem vom Konsum gestützt

Die deutsche Wirtschaft war mit einem rasanten BIP-Wachstum von real +5,0 % in das Jahr 2011 gestartet und hatte die Konjunktur-entwicklung in Europa nahezu unbeeindruckt von der Schuldenkrise und den wachsenden Unsicherheiten über lange Zeit des Jahres getragen. Im weiteren Verlauf schwächte sich die Wachstumsdynamik infolge der nachlassenden Exportdynamik und wachsender Unsicherheiten auch hierzulande ab. Für das Schlussquartal wird vom Statistischen Bundesamt sogar ein leichtes Schrumpfen der Wirtschaftsleistung von 0,25 % unterstellt. Ganzjährig zeichnet sich für 2011 nach Prognosen des IWF und der OECD ein Wachstum in Deutschland von 3,0 % ab. Der private Verbrauch entwickelte sich zur Triebfeder der Inlandskonjunktur. Gestützt auf einen Rekordbeschäftigungsstand von 41 Millionen Erwerbstätigen und einer niedrigen Arbeitslosenquote (Jahresdurchschnitt 2,5 Millionen, -15,1 %), erwies sich das Konsumklima in Deutschland als sehr robust und krisenresistent. In diesem Umfeld stiegen die Steuereinnahmen überraschend stark, so dass die Neuverschuldung des Bundes 2011 mit EUR 17,3 Mrd. ein geringeres Niveau erreichte als erwartet. Zudem profitierte der Bund von extrem niedrigen Zinsen.

Maschinenbau 2011 auf Wachstumskurs, aber deutlicher Auftragsrückgang im November

Bis Juli 2011 konnte die Produktion im deutschen Maschinen- und Anlagenbau bei einer überdurchschnittlich hohen Kapazitätsauslastung real um 16,4 % gesteigert werden. Die Branche profitierte erneut von ihrer hohen Wettbewerbsfähigkeit sowie 2011 auch von günstigen Wechselkursrelationen und einer sehr guten Auftragslage. Allerdings hatte sich die Industrieproduktion in Europa und Deutschland im weiteren Jahresverlauf 2011 eingetrübt. Eine Verlangsamung ist daher auch in den Produktionszahlen des Maschinenbaus zum Jahresende hin nicht auszuschließen, wenngleich sich der Sektor 2011 insgesamt klar auf Wachstumskurs bewegte. Der VDMA prognostiziert weiterhin ein reales Produktionsplus von 14 % für das abgelaufene Kalenderjahr. Nominal dürfte nach VDMA-Angaben 2011 mit einem Produktionsvolumen von EUR 197 Mrd. das Niveau von 2008 wieder erreicht worden sein.

Branchentypisch schlugen sich Turbulenzen und Unsicherheiten zeitversetzt in Auftragsbüchern und Produktion nieder. Im November und Dezember 2011 lag der Auftragseingang im Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland erstmals seit Januar 2010 wieder im Minus. Bedingt durch die hohe Vorjahresbasis und einen starken Rückgang der Bestelltätigkeit aus dem Ausland fiel der reale Rückgang im November (-12 %, Inland -2 %, Ausland -17 %) und im Dezember (-10 %, Inland null, Ausland -14 %) deutlich aus. Für den weniger schwankungsfälligen Dreimonatsvergleich Oktober bis Dezember betrug das Minus real 7 % (Inland +1 %, Ausland -11 %).

Autoindustrie 2011 auf robustem Wachstumskurs

Der globale Automobilmarkt blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2011 zurück. Obwohl die Verkaufszahlen im volumenmäßig bedeutenden europäischen Pkw-Markt (EU-27 und EFTA) um 1,4 % auf 13,57 Millionen Einheiten zurückgingen, ist der Weltmarkt für Neuwagen 2011 nach Angaben des VDA um 6 % auf 65,4 Millionen Einheiten gewachsen. Der US-Markt legte um 10,2 % auf 12,73 Millionen Pkw und Light Trucks zu. Deutsche Hersteller verkauften erstmals in den USA mehr als 1 Million Fahrzeuge und steigerten den Marktanteil im siebten Jahr in Folge auf nun 8,2 %. In China wurden im letzten Jahr 12,21 Millionen Pkw verkauft. Das ist ein Anstieg um 8,4 %. Wichtige Wachstumsmärkte wie Brasilien (+2,9 %) und Indien (6,0 %) konnten ebenfalls zulegen. In Russland stiegen die Verkaufszahlen sogar um

38,7 % auf 2,65 Millionen Einheiten. Der japanische Automobilmarkt ist 2011 zwar um 16,3 % auf 3,52 Millionen Pkw geschrumpft. Hier hatte sich allerdings vor allem der Einbruch nach der Tsunami- und Nuklearkatastrophe ausgewirkt. In den letzten drei Monaten 2011 ist der Markt jeweils zweistellig gewachsen, allein um 20,9 % im Dezember.

„Die Autoindustrie konnte 2011 in den wichtigsten Wachstumsmärkten (BRIC) deutlich zulegen. Auch Deutschland verzeichnete ein Plus von 9 %.“

Im Gegensatz zu den anderen westeuropäischen Volumenmärkten zeigte sich der deutsche Automobilmarkt auch zum Jahresende 2011 (Pkw-Absatz Dezember +6 %) robust. Ganzjährig wurden in Deutschland 3,17 Millionen Pkw verkauft. Das ist ein Plus von 9 %. Deutsche Hersteller konnten einen Zuwachs von 10 % (inkl. Konzernmarken) verbuchen, ausländische Marken erzielten einen Anstieg von 6 %. Heimische Hersteller haben damit – wie auch in bedeutenden Auslandsmärkten (USA, China, Indien, Japan, Südkorea) – wiederum Marktanteile gewonnen. Die Pkw-Produktion ist 2011 in Deutschland um 6 % auf 5,87 Millionen Einheiten gestiegen, der Export legte um 7 % auf 4,52 Millionen Pkw zu.

Der europäische Nutzfahrzeugmarkt hat sich 2011 ebenfalls erfreulich entwickelt. Die Zahl der Neuzulassungen stieg in den Ländern der EU um 9,9 % auf 1,93 Millionen Lkw und Busse. Frankreich, mit 482.823 Einheiten der größte Einzelmarkt, legte 2011 um 5,6 % zu. Deutschland verzeichnete bei Lkw und Bussen 18,7 % höhere Absatzzahlen auf 334.822 Einheiten. Die Verkäufe in Großbritannien legten um 17,6 % zu. Dagegen fiel der Absatz in Spanien um 6,6 % und in Italien um 3,4 %. Im Sub-Segment der schweren Lkw (über 16 t), das von deutschen Herstellern geprägt wird, stieg der Absatz in Europa im Jahr 2011 um 36,0 % auf 236.512 Einheiten.

Wohnungsbau treibt Bauindustrie in Deutschland

Nach mehreren schwachen Quartalen hat die Bauproduktion in Westeuropa nach Angaben von Eurostat im 3. Quartal 2011 erstmals wieder zugelegt – wenn auch nur um 1,6 % in der Euro-Zone und um 1,8 % in der EU (27 Länder). Die September- und November-Zahlen lagen ebenfalls leicht im Plus, der Oktober jedoch unter dem Vorjahreswert. Wenngleich noch keine endgültigen 2011er-Zahlen vorliegen, dürften insbesondere die schwachen Juni-Werte nicht mehr aufgeholt worden sein, so dass die Bauproduktion in Europa 2011 erneut zurückgegangen ist. Das wäre das vierte Jahr in Folge.

„Die Bauindustrie in Deutschland profitierte 2011 von einem deutlichen Umsatzzuwachs von 16,5 % im Wohnungsbau.“

Erfreulich stabil und bislang weitgehend unbeeindruckt von den gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten entwickelten sich Bauproduktion und -nachfrage in Deutschland. Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie sowie das Statistische Bundesamt geben den Umsatzanstieg für den Zeitraum Januar bis November 2011 mit 11,3 % auf EUR 84 Mrd. an. Positiv war zudem der Auftragseingang. Er lag im gleichen Zeitraum um nominal 6,6 % und real 3,7 % höher als vor einem Jahr. Treiber der deutschen Baukonjunktur war der Wohnungsbau mit einem baugewerblichen Umsatzzuwachs von 16,5 % (Januar bis November) und einem Anstieg der neuen Aufträge um 20,5 %. Der Wohnungsbau profitierte neben dem strukturell hohen Bedarf von der niedrigen Arbeitslosigkeit, den positiven Einkommenserwartungen, den niedrigen Zinsen sowie einer gewissen Flucht in Sachwerte als Folge der Euro-Krise. Darüber hinaus legte der Wirtschaftsbau 2011 kräftig zu (Umsatz bis 11 / 2011: +13,0 %, Auftragseingang +12,1 %). Dagegen konnte der Öffentliche Bau angesichts der knappen Haushaltslage – insbesondere bei Ländern und Kommunen – nur moderat zulegen. Einschließlich November stieg der Umsatz bei bereits rückläufigen Neuaufträgen um 4,4 %.

Geschäftsverlauf

Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf

Erfolgreicher Börsengang im April 2011

Die NORMA Group AG hat am 8. April erfolgreich das Listing an der Börse in Frankfurt im Prime Standard aufgenommen. Der Emissionspreis der Aktie lag bei EUR 21,00. Wir haben den Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung in Höhe von brutto EUR 147 Mio. teilweise zur Rückzahlung der Finanzverbindlichkeiten verwendet. Er wurde damit für eine umfassende Optimierung der Finanzierungsstruktur des Unternehmens genutzt und erweitert den Spielraum zur Finanzierung des zukünftigen Wachstums.

Bedeutende Fortschritte im internationalen Wachstum

Zum Ende des 1. Quartals 2011 haben wir die Integration der beiden US-amerikanischen Firmen R.G.Ray (NORMA Illinois) und Craig Assembly (NORMA St. Clair), die 2010 akquiriert wurden, planmäßig abgeschlossen. Dabei hat R.G.Ray die Produktion von Schwerlastschellen in die Produktionswerke nach Mexiko und Michigan, USA, verlagert. Die Vertriebsorganisationen wurden erfolgreich miteinander integriert. Das Insourcing von Spritzgussteilen aus Kunststoff für sämtliche US-Werke ist auf die Produktionsstätte von Craig Assembly (NORMA St. Clair) konzentriert worden.

In Brasilien haben wir im 3. Quartal 2011 unsere Vertriebsmannschaft ausgebaut. Dies ist ein erster Schritt, um die Zusammenarbeit mit unseren Kunden vor Ort zu intensivieren und Neukunden zu gewinnen. Das Management betrachtet dies als wichtige Maßnahme, um sich Anteile in dem überdurchschnittlich wachsenden südamerikanischen Markt zu sichern.

Wir haben in den letzten Jahren unsere Wettbewerbsposition in Asien-Pazifik mit neuen Standorten in Indien, Japan und Malaysia bedeutend gestärkt. Neben dem Ausbau der Fertigungsstandorte China und Indien haben wir zum Jahresende 2010 in Thailand einen weiteren Produktionsstandort in dieser schnell wachsenden Wirtschaftsregion eröffnet. Damit bauen wir die Marktstellung in der Region konsequent weiter aus.

Konzernumsatz

in Mio. EUR

**Prozentuale Umsatzverteilung nach Endmärkten**

in %



In der Region EMEA haben wir im Juli 2011 ein neues Werk in Serbien errichtet, um die steigende Nachfrage aus West- und Osteuropa zu befriedigen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 haben wir die Joint Venture-Anteile unserer Partner in Spanien (45,2 %) und Indien (20,0 %) übernommen. Dadurch wollen wir die schnelle Umsetzung unserer Wachstumsstrategie in diesen Ländern gewährleisten.

„Das organische Wachstum 2011 von 13,4 % basierte auf Volumenzuwächsen und neuen Aufträgen.“

Großauftrag für innovative Fluidsysteme

Im Oktober 2011 haben wir von einem internationalen Hersteller von Fahrzeugen und Motoren einen Großauftrag zur Entwicklung und Fertigung von maßgeschneiderten Fluidsystemen erhalten. Diese Fluidsysteme stellen einen optimalen Transport von Flüssigkeiten im Abgasstrang sicher und tragen damit entscheidend zur Reduktion von Stickoxiden bei. Die innovativen Produktlösungen werden für eine Serie von verschiedenen Fahrzeugplattformen hergestellt. Das Auftragsvolumen beläuft sich ab Produktionsbeginn jährlich auf einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag über einen Zeitraum von vier Jahren. Die Produktion startet 2014.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**Umsatz- und Ertragsentwicklung****Auftragsbestand auf sehr hohem Niveau**

Zum Ende des Geschäftsjahres 2011 lag der Auftragsbestand mit EUR 218,6 Mio. deutlich – und zwar um 16,3 % – über dem Vorjahreswert von EUR 188,0 Mio. Dabei wiesen alle Segmente und die beiden Vertriebswege EJT und DS einen positiv verlaufenden Auftragsbestand auf.

Starkes Umsatzwachstum 2011

Wir haben das Geschäftsjahr 2011 mit Rekordwerten in Umsatz und Ertrag abgeschlossen. Der Konzernumsatz wuchs von EUR 490,4 Mio. auf EUR 581,4 Mio., d.h. um EUR 91,0 Mio. oder 18,5 %.

Die einzelnen Quartale trugen in unterschiedlichem Maße zum Jahresumsatz bei. Das 1. Quartal 2011 war mit EUR 150,4 Mio. am stärksten. Im 2. und 3. Quartal wurden mit EUR 145,5 Mio. bzw. EUR 145,9 Mio. praktisch gleich große Umsatzvolumina erwirtschaftet, während im 4. Quartal der geringste Umsatz mit EUR 139,6 Mio. erreicht wurde. Im Vergleich mit den Vorjahreswerten ist zu berücksichtigen, dass sich im 1. Quartal 2010 noch die Krise aus 2009 ausgewirkt hat. Im 2. Quartal kam es zu einer globalen Wirtschaftserholung und im 3. und 4. Quartal 2010 waren die Produktionen in vielen unserer Kundenindustrien voll ausgelastet. Daher ist die Umsatzsteigerung von knapp 42 % im 1. Quartal 2011 gegenüber 2010 durch die schwachen Vorjahresmonate Januar und Februar überzeichnet. Im 2. und 3. Quartal lag die Steigerung gegenüber dem Vorjahr bei sehr guten 17 % bzw. 11 % und spiegelt die jährliche Saisonalität, die vor allem im DS-Bereich durch Urlaubszeiten geprägt ist, wider.

Effekte auf den Konzernumsatz

	in Mio. EUR	Anteil in %
Umsatzerlöse 2010	490,4	
Organisches Wachstum	65,6	13,4
Akquisitionen	32,0	6,5
Währungseffekte	-6,6	-1,4
Umsatzerlöse 2011	581,4	18,5

Entwicklung der Vertriebswege

	EJT		DS	
	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse in Mio. EUR	411,5	323,6	170,3	168,3
Wachstum in %	27,2		1,2	
Umsatzanteil in %	70,7	65,8	29,3	34,2

Das 4. Quartal 2011 lag durch die andauernde dynamische Konjunkturentwicklung mit einem Umsatz von EUR 139,6 Mio. 8,3 % höher als das 4. Quartal 2010, das durch eine fast bis Jahresende durchlaufende Produktion bei unseren Kunden und damit durch eine hohe Nachfrage gekennzeichnet war.

Bei dem Vergleich mit den Vorjahreswerten ist auch zu berücksichtigen, dass im Berichtszeitraum 2011 Umsätze in Höhe von EUR 32,0 Mio. aus den US-Gesellschaften R.G.Ray (NORMA Illinois) und Craig Assembly (NORMA St. Clair), die im Mai bzw. Dezember 2010 akquiriert wurden, enthalten sind. Das organische Wachstum von EUR 65,6 Mio. oder 13,4 % basiert auf einem Volumenzuwachs und neuen Aufträgen als Folge der starken Nachfrage nach unseren Produktinnovationen. Zudem wirkten sich Preiseffekte in geringem Umfang positiv im Umsatz aus.

Im Bereich EJT konnten wir im Jahr 2011 mit EUR 411,5 Mio. deutliche Umsatzzuwächse im Vergleich zum Vorjahreswert von EUR 323,6 Mio. (+27,2 %) verbuchen. Der Umsatz 2011 im DS-Bereich von EUR 170,3 Mio. erhöhte sich gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres von EUR 168,3 Mio. dagegen nur leicht (+1,2 %). Dieses Wachstum liegt ungefähr auf Höhe des Wachstumspfad des globalen Bruttosozialprodukts.

Damit hat vor allem EJT einen signifikanten Beitrag zum Wachstum des Konzerns geleistet. Die Volumenerholung gegenüber dem Vorjahr ist im Bereich EJT – bei aller Unsicherheit einer objektiven Bewertung bei rund 10.000 Kunden und 90 Exportländern – tendenziell höher als der Mengenzuwachs im Bereich DS, nicht zuletzt aufgrund der Akquisitionen im Jahr 2010, die den EJT-Anteil am Gesamtumsatz gestärkt haben. In beiden Bereichen konnten wir neue Kunden hinzugewinnen.

Materialeinsatzquote relativ stabil trotz gestiegener Materialkosten

Wesentliche Bestandteile der Rohmaterialien, die im Konzern verwendet werden, sind austenitische und ferritische Stähle sowie Kunststoffgranulate. Die Materialeinsatzquote von 45,1 % konnte 2011 trotz gestiegener Materialkosten im Vergleich zum Wert der Vorjahresperiode von 45,0 % stabil gehalten werden. Die Materialpreissteigerungen konnten entweder durch unsere systematischen Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres Programms „Global Excellence“ oder durch Kostenweitergabe – z. B. von Veränderungen der Legierungszuschläge im Bereich EJT sowie durch Preiserhöhungen im Bereich DS – zum wesentlichen Teil aufgefangen werden.

Im Geschäftsjahr 2011 ergab sich nach Abzug der Materialkosten von EUR 262,3 Mio. und durch Bestandsveränderungen von EUR 3,5 Mio. ein Bruttogewinn von EUR 322,6 Mio. im Vergleich zum Wert des Vorjahres von EUR 274,7 Mio. Somit betrug die Bruttomarge 55,5 % nach 56,0 % in 2010.

Personalkosten unterproportional zum Umsatz gestiegen

Die Stammebelegschaft der NORMA Group hat sich von 3.028 im Jahr 2010 auf 3.415 im Berichtsjahr 2011 erhöht. Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erhöhten sich in 2011 um 15,5 % auf EUR 143,7 Mio. Das entspricht einer Quote im Verhältnis zum Umsatz von 24,7 % im Vergleich zu 2010 von 25,4 %. Die Produktivitätssteigerung ist vor allem auf hohe Volumenzuwächse, aber auch auf Maßnahmen aus dem „Global Excellence“-Programm zurückzuführen. Das hat dazu geführt, dass sich Skaleneffekte positiv auf die Fixkosten ausgewirkt haben. Die zum Teil dynamisch steigenden Lohnkosten konnten wir durch Rationalisierungsmaßnahmen, insbesondere durch Automatisierungsprojekte, kompensieren. Die konzernweit umgesetzten Effizienzsteigerungen trugen ebenfalls dazu bei, die gestiegenen Lohnkosten abzufangen.

Bereinigtes EBITA

in Mio. EUR

2011	102,7
2010	85,4

Überleitung EBITA zu bereinigtem EBITDA

in Mio. EUR	2011
EBITA	84,7
+ Restrukturierungskosten	1,8
+ einmalige Kosten	14,8
+ andere normalisierte Kosten	0,2
+ Abschreibungen auf Kaufpreisallokationen	1,2
Bereinigtes EBITA	102,7
+ Abschreibungen (ohne Abschreibungen auf Kaufpreisallokationen)	14,3
Bereinigtes EBITDA	117,0

Die in den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer im Jahr 2011 beinhalteten und bereinigten Einmalaufwendungen belaufen sich auf EUR 5,3 Mio. (Vorjahr: EUR 3,8 Mio.). Diese – im operativen Ergebnis (bereinigtes EBITA) herausgerechneten Einmalaufwendungen – resultieren vor allem aus Abfindungen im 1. Quartal 2011 im Zusammenhang mit der Integration der im Jahr 2010 akquirierten US-Gesellschaften und Bonusabgrenzungen im Zusammenhang mit dem Börsengang sowie aus Rückstellungen für ein „Phantom Share“-Programm der Altgesellschafter. Mit diesem wurden besondere Leistungen von Führungskräften, die nicht dem Vorstand der NORMA Group AG angehören, für den Börsengang honoriert. Ohne diese Einmalaufwendungen lagen die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer 2011 bei rund EUR 138,4 Mio. (Vorjahr: EUR 120,7 Mio.) oder 23,8 % vom Umsatz (Vorjahr: 24,6 %).

Kosten für den Börsengang in sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten

Die um Einmalaufwendungen bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge betragen 2011 EUR -67,1 Mio. oder 11,5 % vom Umsatz (Vorjahr: EUR -54,8 Mio. bzw. 11,2 %). Die Herstellung der Kapitalmarktfähigkeit und der Aufbau der neuen Strukturen als börsenorientiertes Unternehmen sowie verschiedene gruppenweite IT-Projekte wurden mit ihren Kosten in der Erhöhung des Anteils der sonstigen betrieblichen Aufwendungen am Umsatz reflektiert.

Die Kosten des Börsengangs waren zum Teil bereits im Geschäftsjahr 2010 sowie überwiegend im 1. Halbjahr 2011 angefallen und wir haben diese jeweils als bereinigte Kosten dargestellt.

Diese bereinigten Einmalaufwendungen, die sich im Wesentlichen auf Kosten für den Börsengang beziehen, betragen 2011 EUR 11,5 Mio. Im Vergleichszeitraum 2010 wurden die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge mit Einmaleffekten in Höhe von EUR 13,8 Mio. belastet, die auf die Vorbereitungen des Börsengangs zurückzuführen waren.

Forschungs- und Entwicklungskosten konstant

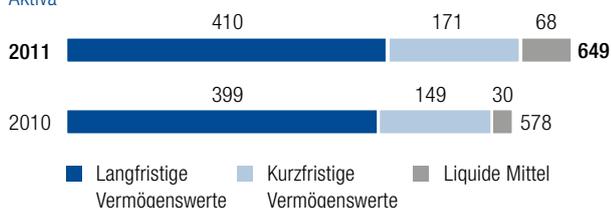
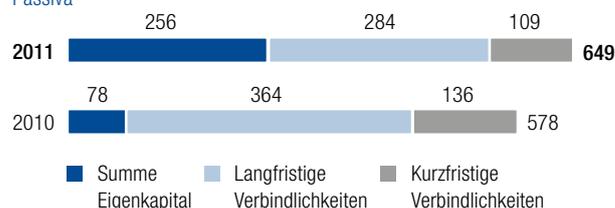
Die Kosten für Forschung und Entwicklung im Bereich EJT in Höhe von EUR 16,8 Mio. betragen ca. 4 % vom EJT-Umsatz und sind damit in Euro gegenüber 2010 annähernd konstant geblieben.

Operatives Ergebnis signifikant verbessert

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) lag im Berichtsjahr 2011 aufgrund dieser Sondereffekte bei EUR 100,2 Mio. (unbereinigt). Eine für die NORMA Group aussagekräftigere operative Gewinngröße ist das bereinigte EBITA. Hier sind zum einen Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände eliminiert, die sich aus der Kaufpreisallokation historischer Akquisitionen ergeben. Des Weiteren ist die Größe um Einmaleffekte bereinigt (im Wesentlichen die Kosten des Börsengangs). Dieses bereinigte EBITA konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr um 20,2 % auf EUR 102,7 Mio. verbessert werden. Beide Vertriebsbereiche wie auch alle drei regionalen Berichtssegmente haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Die operative Marge auf Basis des bereinigten EBITA erreichte 17,7 % und lag damit über der des Vergleichszeitraums 2010 von 17,4 %.

Vermögens- und Kapitalstruktur

in Mio. EUR

Aktiva**Passiva****Finanzergebnis durch IPO-Vorbereitung und Refinanzierung geprägt**

Im Berichtszeitraum 2011 war das Finanzergebnis deutlich von den Vorbereitungen auf den Börsengang geprägt. Belastend wirkten sich hier die Auflösung von Zinssicherungen, allgemeine Zinssicherungs-/Wechselkurseffekte und weitere Kosten im Rahmen der Refinanzierung aus. Damit betrug das unbereinigte Finanzergebnis 2011 EUR -29,6 Mio. im Vergleich zu EUR -14,9 Mio. im Vorjahr. Die positiven Effekte aus der Refinanzierung zeigten sich im 2. Halbjahr. Das bereinigte Finanzergebnis belief sich 2011 auf EUR -17,4 Mio. (Vorjahr: EUR -14,9 Mio.).

Gutes Ergebnis nach Steuern

Die bereinigten Ertragsteuern in Höhe von EUR -24,7 Mio. (Vorjahr: EUR -17,8 Mio.) wurden durch latente Steuererträge beeinflusst. Die Steigerung resultierte aus der Inanspruchnahme bisher bilanzunwirksamer Verluste und aus im Geschäftsjahr 2011 gebildeten latenten Steueransprüchen aus Verlustvorträgen des Vorjahres. Im Konzern erreichten wir ein bereinigtes Ergebnis nach Steuern von EUR 57,6 Mio. im Vergleich zu EUR 48,2 Mio. im Jahr 2010. Daraus ergibt sich ein bereinigtes Ergebnis je Aktie von EUR 1,92 (Vorjahr: EUR 1,93). Basis hierfür bildet die gewichtete Anzahl der Aktien zum 31. Dezember 2011 von 30.002.126 Aktien (Vorjahr: 24.862.400 Aktien). Gerechnet mit den ausstehenden Aktien per 31. Dezember 2011 (31.862.400 Aktien) ergibt sich ein Pro-forma-Ergebnis je Aktie von EUR 1,81 (Vorjahr: EUR 1,51).

Dividendenvorschlag reflektiert die Zuversicht des Vorstands

Wir schlagen aufgrund der guten Ertragslage vor, rund 33,2 % des bereinigten Periodenergebnisses 2011 (EUR 57,6 Mio.) als Dividende auszuschütten. Dies entspricht bei 31.862.400 Aktien einem Ausschüttungsbetrag von EUR 19,1 Mio. bzw. 0,60 EUR je Aktie.

Finanz- und Vermögenslage**Bilanzsumme spiegelt das starke Wachstum des Konzerns wider**

Zum 31. Dezember 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Jahresultimo 2010 um 12,1 % auf EUR 648,6 Mio. Hier wirkte sich vor allem die deutliche Erhöhung des Umlaufvermögens im Zuge der kräftigen Umsatzausweitung aus. Langfristige Vermögenswerte beliefen sich auf 63,2 % der Bilanzsumme.

Das Anlagevermögen umfasste im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von EUR 224,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 221,7 Mio.), sonstige immaterielle Vermögensgegenstände – wie Patente und Markenrechte – von EUR 78,9 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 79,3 Mio.) und Sachanlagen von EUR 97,2 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 89,4 Mio.).

Solide Konzern-Eigenkapitalbasis von 39,5 %

Die Konzern-Bilanz wies zum 31. Dezember 2011 ein Eigenkapital in Höhe von EUR 256,0 Mio. aus (31. Dezember 2010: EUR 78,4 Mio.). Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote hatte sich damit zum Ende der Berichtsperiode signifikant auf 39,5 % erhöht (31. Dezember 2010: 13,5 %). Durch die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang und die Steigerung des Nettogewinns lag das Eigenkapital am Jahresultimo somit deutlich über der Nettoverschuldung von EUR 198,5 Mio. Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) konnte von rund 4,4 zum Ende des Jahres 2010 auf nunmehr 0,8 verbessert werden.

Die Rückstellungen erhöhten sich um EUR 3,1 Mio. auf EUR 11,0 Mio. Diese beinhalteten hauptsächlich personalbezogene Rückstellungen und Rückstellungen für ausstehende Gutschriften. In 2010 lag der Wert bei EUR 7,8 Mio.

„Der bereinigte operative Netto-Cashflow konnte unsere Erwartungen weiterhin erfüllen und war 2011 trotz des hohen Wachstums deutlich positiv.“

Planmäßige Rückführung der Nettofinanzschulden durch IPO

Die Finanzverbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2011 EUR 266,4 Mio. Gleichzeitig standen im Konzern liquide Mittel in Höhe von EUR 67,9 Mio. zur Verfügung. Die Nettofinanzschulden beliefen sich damit auf EUR 198,5 Mio. nach EUR 344,1 Mio. zum Ende des Vorjahres. In den Nettofinanzschulden sind derivative (nicht zahlungswirksame) Verbindlichkeiten von EUR 21,8 Mio. (Vorjahr: EUR 5,5 Mio.) enthalten.

Trotz starken Wachstums geringe Kapitalbindung im (Trade) Working Capital

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 31. Dezember 2011 EUR 41,4 Mio. (Vorjahr: EUR 48,3 Mio.). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beliefen sich auf EUR 80,8 Mio. (Vorjahr: EUR 70,3 Mio.). Diese Veränderung ist vor allem auf das deutliche operative Wachstum zurückzuführen.

Das Vorratsvermögen veränderte sich im Vergleich zum Jahresultimo 2011 trotz des dynamischen Umsatzwachstums nur geringfügig auf EUR 66,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 64,7 Mio.).

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum 31. Dezember 2011 EUR 106,2 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 86,7 Mio.). Damit reflektierte es einerseits den dynamischen Geschäftsverlauf, blieb jedoch andererseits infolge unseres konsequenten Working Capital Management mit 18,3 % vom Umsatz auf einem niedrigen Niveau.

Zeitwerte entsprechen weitgehend den Buchwerten

Wir bilanzieren in der Regel die Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellkosten. Dabei berücksichtigen wir das Niederstwertprinzip. Derivative Finanzinstrumente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und Zahlungsmittel sowie Zahlungsmitteläquivalente werden zu Zeitwerten ermittelt. Erläuterungen zur Buchwertermittlung bei Finanzinstrumenten enthält Ziffer 5.3. des Anhangs zum Konzernabschluss.

In einer Tochtergesellschaft nutzten wir in geringem Umfang das Factoring von Kundenforderungen zur Absicherung unserer Zahlungseingänge.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente bestanden nicht.

Nicht bilanzierte immaterielle Vermögenswerte

Markenrechte der NORMA Group an den von ihr gehaltenen Marken werden in der Bilanz unter den immateriellen Vermögenswerten zusammen mit den Patenten erfasst. Wichtige Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Geschäft sind jedoch die Bekanntheit und Reputation dieser Marken bei den Kunden und deren Vertrauen in unsere Produkte und Lösungen. Ebenso wichtig sind für uns die gewachsenen Kundenbeziehungen. Diese stützen sich auch auf unser langjährig gewachsenes Vertriebsnetz.

Ebenfalls einen wichtigen Anteil am Erfolg des Unternehmens haben das Know-how und die Erfahrung unserer Mitarbeiter. Wir betrachten das langjährig gewachsene Wissen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie im Projektmanagement ebenfalls als Wettbewerbsvorteil.

Bereinigter operativer Netto-Cashflow

in Mio. EUR	2011	2010	Veränderung in %
Bereinigtes EBITDA	117,0	99,2	17,9
Veränderung im Working Capital	-19,5	-26,4	-26,2
Investitionen aus dem operativen Geschäft	-30,7	-21,1	45,3
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	66,8	51,7	29,2

Bereinigter operativer Netto-Cashflow deutlich positiv

Der bereinigte operative Netto-Cashflow (bereinigtes EBITDA plus / minus Veränderungen im Trade Working Capital minus Investitionen aus dem operativen Geschäft) dient dem Management unterjährig und im operativen Geschäftsverlauf als interne Steuerungsgröße. Dieser Cashflow konnte unsere Erwartungen weiterhin erfüllen und war 2011 trotz des hohen Wachstums mit EUR 66,8 Mio. deutlich positiver als im Vorjahr mit EUR 51,7 Mio. Bezogen auf den Gesamtumsatz stieg er damit von 10,5 % in 2010 auf 11,5 % in 2011.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug in 2011 EUR 71,7 Mio. (Vorjahr: EUR 62,1 Mio.) und lag bezogen auf den Gesamtumsatz mit 12,3 % auf dem Vorjahresniveau von 12,7 %.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug EUR -33,7 Mio. (2010: EUR -56,6 Mio.) und beinhaltete Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen in Höhe von EUR 1,7 Mio. (Vorjahr: EUR 0,5 Mio.). Die Investitionen in 2011 betrafen vor allem gezielte Projekte zur Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten. Damit wird das künftige Wachstum produktionsseitig abgesichert. Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Kapazitätserweiterungen in Deutschland und den USA sowie das neue Werk in Serbien. In 2010 umfassten sie zum großen Teil die Akquisitionen der beiden US-Gesellschaften in Höhe von EUR 35,9 Mio.

Die Investitionsquote für 2011 betrug 5,3 % vom Umsatz oder EUR 30,7 Mio. aufgrund des deutlichen Ausbaus unserer Aktivitäten in den Schwellenländern. Wir streben auf Basis des langfristigen Trendwachstums mittelfristig Investitionen für Erweiterungen und Instandhaltungen von 4,0 % bis 4,5 % vom Umsatz auf jährlicher Basis an.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf EUR -0,5 Mio. (2010: EUR -3,1 Mio.) und wurde durch den erfolgreichen Börsengang sowie die damit verbundene Refinanzierung geprägt.

Finanzmanagement**Grundsätze und Ziele**

Unser zentrales Finanz- und Liquiditätsmanagement verfolgt drei grundsätzliche Ziele:

I. Jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit

Unser oberstes finanzwirtschaftliches Ziel sind die jederzeitige Aufrechterhaltung der operativen Liquidität, die Vorhaltung ausreichender strategischer Liquiditätsreserven und damit die langfristige Sicherung der Zahlungsfähigkeit der NORMA Group.

II. Begrenzung von finanzwirtschaftlichen Risiken

Die Identifikation von Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisänderungsrisiken erfolgt im Bereich Treasury. Dort werden diese Risiken durch die Auswahl geeigneter Sicherungsinstrumente reduziert.

III. Optimierung der gruppeninternen Liquidität

Die zentrale Anlage überschüssiger Liquidität sowie die gruppeninterne Finanzierung erfolgt durch unsere „Inhouse-Bank“, die NORMA Group Holding.

Liquiditätsmanagement

Zum Geschäftsjahresende 2011 weisen wir einen gruppenweiten Cash-Bestand von EUR 67,9 Mio. (Vorjahr: EUR 30,4 Mio.) aus. Unser Ziel ist es, die überschüssige Liquidität der Gruppenmitglieder zu bündeln und unter Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit diese Gelder optimiert anzulegen. Zu diesem Zweck kommt ein professionelles Treasury-System zum Einsatz, welches einen jederzeitigen Überblick über die Cash-Bestände der wichtigsten Tochtergesellschaften erlaubt. Aufgrund der heterogenen Struktur der

Übersicht zur Finanzlage

in Mio. EUR	Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011
Darlehensanspruchnahme	263,4	250,0	250,0	240,0
Mezzanine-Kapital	54,2	0	0	0
Ausschöpfung der zugesagten Kreditlinie	40,9	0	5,0	0
Kasse und kassenähnliche Bestände	34,2	36,2	48,9	67,9
Nettoverschuldung*	324,3	213,8	206,1	172,1

* Exkl. Sicherungsinstrumente, Zahlungsmitteläquivalente, sonstige finanzielle und nicht finanzielle Verbindlichkeiten.

Tochtergesellschaften in Bezug auf Größe, Währungen und rechtliches Umfeld ist ein automatisiertes, globales Cash-Pooling technisch nicht effizient, so dass die Cash-Konzentration in regelmäßigen Abständen vom Bereich Treasury durchgeführt wird. Dieses manuelle Pooling auf unsere „Inhouse-Bank“ ermöglicht es uns, bessere Konditionen bei der externen Mittelanlage zu erzielen.

Übersicht zur Finanzlage

Neben den Mittelzuflüssen aus der operativen Geschäftstätigkeit haben wir im vergangenen Jahr durch den Börsengang unsere Kapitalstruktur deutlich verbessert. Die Eigenkapitalquote per 31. Dezember 2011 lag bei 39,5 % (Vorjahr: 13,5 %). Darüber hinaus hat die auf den Börsengang erfolgte Refinanzierung unsere zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten auf ein solides finanzielles Fundament gestellt. Das Gesamtvolumen der Finanzierung beläuft sich auf EUR 375 Mio., welches eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von EUR 125 Mio. beinhaltet, die per 31. Dezember 2011 nicht gezogen worden ist. Sowohl der Kredit als auch die revolvingende Kreditlinie haben eine Laufzeit von fünf Jahren und enden im 1. Quartal 2016. Zum Jahresende 2011 bestanden externe Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 240 Mio. Der durchschnittliche Zinssatz, welcher sich synthetisch aus den Sicherungsinstrumenten ergibt, beträgt ca. 5 %.

Zum Bilanzstichtag 2011 haben wir sämtliche im Kreditvertrag ausgehandelten Kennzahlen (Financial Covenants) eingehalten. Als Sicherheiten für den syndizierten Kredit dienen Anteile an Tochter- und Enkelgesellschaften.

Die einzuhaltenden Financial Covenants sind der Zinsdeckungsgrad, die Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) und die Eigenkapitalquote. Es bestehen ausreichende Spielräume für die vereinbarten Covenants.

Begrenzung finanzieller Risiken

Für unsere externe Mittelbeschaffung konnten wir im vergangenen Jahr einen Bankenkreis von 15 international aufgestellten, namhaften Geldhäusern gewinnen. Dieser syndizierte Kredit wurde uns komplett auf Euro-Basis gewährt. Die Zinsbelastung durch den Konsortialkredit ist neben der Höhe der Ausnutzung, im Besonderen der revolvingenden Kreditlinie, auch von der allgemeinen Entwicklung der Geldmarktsätze, gemessen am 3-Monats-EURIBOR, abhängig. Um die hiermit verbundenen Risiken zu reduzieren und die Ergebnis- und Ertragslage der NORMA Group zu sichern, wurden gewisse Anteile mittels derivativer Strukturen in unsere Hauptwährungen US-Dollar, Schwedische Kronen und Britische Pfund transferiert. Dadurch konnten wir Währungs- und Zinsänderungsrisiken minimieren. Die Wertänderungen der dabei gewählten Instrumente werden im Zuge des Hedge Accounting ergebnisunabhängig direkt in der Eigenkapitalposition erfasst.

Neben diesen Hedging-Instrumenten verwenden wir Termingeschäfte und Optionen, hauptsächlich zur Begrenzung des Währungsrisikos. Weitere Sicherungsinstrumente und/oder derivative Strukturen kommen bei uns nicht zum Einsatz, da es gerade im Bereich der Rohstoffe aktuell keine geeigneten Sicherungsinstrumente gibt, die unser Risiko sinnvoll reduzieren. Wir untersuchen die gruppenweiten Risikopositionen regelmäßig. Dabei stellen wir die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Sicherungsinstrumente und -möglichkeiten stets den Risikopositionen gegenüber, um zeitnah auf geänderte Risikoparameter reagieren zu können.

„Wir haben die Ziele, die wir uns für 2011 gesetzt hatten, erreicht und teilweise deutlich übertroffen.“

Investitionsanalyse

Die Mittel sowohl aus dem operativen Cashflow, dem Börsengang als auch der externen Refinanzierung investieren wir vor allem in unser starkes organisches Wachstum. Dabei liegt unser Fokus auf Osteuropa, Russland und Asien. Sowohl in Serbien, Russland als auch im asiatischen Bereich haben wir 2011 umfangreiche Investitionen getätigt und neue Produktionsstätten errichtet. Bestehende Werke haben wir weiter ausgebaut und die Produktion automatisiert. In Spanien und Indien haben wir während des vergangenen Jahres die Anteile unserer Joint Venture-Partner übernommen und sind nun 100 %-iger Anteilseigner.

Um der steigenden Bedeutung der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) Rechnung zu tragen, haben wir in den letzten Jahren in die Standorte Indien und China investiert. Durch die Übernahme der Joint Venture-Anteile an unserer Tochtergesellschaft in Indien sind wir nun in der Lage, unsere Strategie vor Ort noch schneller umsetzen zu können. In China haben wir bereits 2008 eine neue Produktion in Qingdao aufgebaut und diese im Jahr 2011 deutlich erweitert. Bereits 2010 haben wir den neuen Standort in Russland in Betrieb genommen und sind 2011 aufgrund der strategisch günstigeren Nähe zur russischen Industrie mit dem Montagewerk für Fluidprodukte an einen neuen Standort in Togliatti umgezogen. Des Weiteren haben wir im Jahr 2011 ein Vertriebsbüro in Brasilien eröffnet, um die sich auf dem südamerikanischen Markt ergebenden Chancen im Bereich der Verbindungstechnologie aktiv zu nutzen.

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Aktivitäten in Japan, Malaysia und Thailand verstärkt. Entsprechend unserem strategischen Ziel, die Produktionskapazitäten im asiatischen Raum zu erweitern, haben wir Anfang 2011 in Thailand ein Werk eröffnet und liefern von dort unsere hochentwickelten Produktlösungen an Kunden in der gesamten asiatischen Region einschließlich Australien. Die Büros in Japan und Malaysia konzentrieren sich auf Vertriebsaktivitäten.

Darüber hinaus haben wir 2011 ein neues Produktionswerk in Serbien mit dem Schwerpunkt im Fluidbereich errichtet. Damit sind wir nun in der Lage, die große Nachfrage aus West- und Osteuropa zu befriedigen.

Zusätzlich haben wir zur Stärkung unserer Aktivitäten in der Region EMEA die Joint Venture-Anteile für unser Vertriebszentrum in Spanien übernommen, um auch dort unsere Strategie aktiv vorantreiben zu können.

In der Region Amerika hatten wir 2010 die beiden US-Gesellschaften R.G.Ray und Craig Assembly erworben. Die Integration von R.G.Ray (NORMA Illinois) und Craig Assembly (NORMA St. Clair) konnte bereits Anfang 2011 erfolgreich abgeschlossen werden.

Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Das allgemeine Geschäftsumfeld war in 2011 fast unverändert positiv. Wir konnten unseren sehr erfolgreichen Wachstumskurs fortsetzen. Die Nachfrage nach unseren hochentwickelten Verbindungsprodukten und Systemlösungen war in allen Kundenbereichen und Regionen erfreulich hoch, so dass wir einen starken Volumenzuwachs erzielt haben. In beiden Vertriebswegen – EJT und DS – haben wir neue Kunden hinzugewonnen.

Das organische Wachstum der Gruppe von 13,4% war 2011 durch Volumenzuwachs und neue Aufträge geprägt. Zudem konnten wir in geringem Maß auch Preiserhöhungen durchsetzen. Die Akquisitionen des letzten Jahres trugen ebenfalls positiv zum Umsatzwachstum bei.

Entwicklung der Geschäftsfelder

in Mio. EUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik		Segmente gesamt	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Außenumsatzerlöse	372,7	336,7	173,0	123,8	35,7	29,9	581,4	490,4
Beitrag zum Konzernaußenumsatz in %	64	69	30	25	6	6	100	100
Bereinigtes EBITDA	89,8	81,0	34,3	23,0	3,1	1,7	127,2*	105,7*

* Vor Überleitung auf Konzernergebnis (siehe Seite 82/83).

Steigende Materialkosten konnten wir u.a. durch Kostensenkungseffekte aus dem „Global Excellence Programme“ und durch selektive Preisanhebungen weitgehend auffangen. Die Personalkosten sind zum Umsatz unterproportional gestiegen. Die ausgewiesene Ergebnisentwicklung der NORMA Group ist durch die Kosten für den Börsengang verzerrt. Die bereinigte operative EBITA-Marge von 17,7 % konnte das hohe Niveau des Vorjahres übertreffen (Definition der Bereinigung auf Seite 48).

Trotz der seit dem Spätsommer anhaltenden Diskussion um die Stabilität der Finanzmärkte und der Krisenstimmung in der Weltwirtschaft übertraf die Auftragslage unsere ursprünglichen Erwartungen. Daher hatten wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2011 bereits im Juli 2011 angehoben und im November 2011 nochmals präzisiert. Der im Gesamtjahr 2011 erreichte Umsatz belief sich auf EUR 581,4 Mio. und überstieg damit den Vorjahreswert um 18,5 %. Das bereinigte EBITA lag bei EUR 102,7 Mio. (Vorjahr: EUR 85,4 Mio.).

Das (Trade) Working Capital spiegelte mit 18,3 % vom Umsatz das starke organische Wachstum im Berichtszeitraum wider, ist aber weiterhin durch eine niedrige Kapitalbindung gekennzeichnet.

Durch die Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs hat sich die Eigenkapitalquote deutlich von 13,5 % auf 39,5 % verbessert.

Insgesamt ist der Vorstand sehr zufrieden mit dem gesamten Geschäftsverlauf. Wir haben die Ziele, die wir uns für 2011 gesetzt hatten, erreicht und teilweise deutlich übertroffen. In allen wichtigen Regionen haben wir deutliche Umsatzzuwächse erzielt und konnten unsere Marktpositionen stärken und ausbauen. Wir haben hier von unserer starken lokalen Präsenz in Wachstumsmärkten profitiert. Unsere technologische Marktführerschaft haben wir durch die erfolgreiche Entwicklung neuer Produkte ausgebaut.

Geschäftsfelder

In allen drei operativen Regionen erfolgreich

Das operative Geschäft der NORMA Group wird zusehends vom Auslandsgeschäft geprägt. 2011 kamen bereits 61,7 % des Konzernumsatzes aus dem Ausland. In 2010 betrug der Anteil 56,3 %.

Unsere drei regionalen Segmente EMEA (Europe, Middle East, Africa), Amerika und Asien-Pazifik konnten sämtlich Umsatz- und Ergebnissteigerungen erwirtschaften. Zudem haben wir neue Kunden und Aufträge mit neu entwickelten Produkten gewonnen.

Erfreuliche Entwicklung der Region EMEA

Die EMEA-Region hat sich erfreulich entwickelt. Diese Aussage gilt sowohl für den Euro-Raum als auch für osteuropäische Märkte. Unsere verstärkten Aktivitäten in diesen dynamischen Märkten zahlten sich aus. Nach dem im Vorjahr erfolgten Start der Produktion in Russland haben wir im Juli 2011 planmäßig einen neuen Produktionsstandort in Serbien in Betrieb genommen, der hauptsächlich im Fluidbereich fertigt. Der Umsatz in dieser Region hat sich von EUR 336,7 Mio. auf EUR 372,7 Mio. erhöht. Das ist eine Steigerung von 10,7 %. Bezogen auf den Gesamtumsatz ist der Anteil der EMEA-Region leicht gesunken. Dies liegt an der weiteren Internationalisierung unseres Geschäfts und der verstärkten Expansion in die Regionen Amerika und vor allem Asien-Pazifik.

Das neue Produktionswerk in Serbien liegt in Subotica, etwa 10 Kilometer von der Grenze zu Ungarn entfernt. Auf einer Gesamtfläche von rund 12.500 m² stellen wir hier mehrheitlich unsere Verbindungselemente „NORMAFLEX“ mit höchsten Qualitätsstandards her. Das lokale Team konnte bereits erste renommierte Neukunden gewinnen und wird damit zum Umsatzwachstum in der Region EMEA beitragen. Derzeit sind in Subotica 94 Mitarbeiter beschäftigt. Mit zunehmender Produktionsauslastung soll die Beschäftigtenzahl auf 350 steigen.

Umsatzverteilung nach Geschäftsfeldern

in Mio. EUR	2011	2010	Veränderung in %
EMEA	372,7	336,7	10,7
Amerika	173,0	123,8	39,8
Asien-Pazifik	35,7	29,9	19,1

Dynamische Entwicklung der Region Amerika

Das Segment Amerika erzielte 2011 eine positive operative Ergebnissenentwicklung. Der Umsatzanteil dieser Region am Gesamtumsatz betrug 30,0 % bei einem Umsatz von EUR 173,0 Mio. (Vorjahr: EUR 123,8 Mio.).

Die Region profitierte von einer sehr starken organischen Entwicklung. Dies resultierte aus einer erfreulichen Volumensteigerung sowie aus den Konsolidierungseffekten aus den im Jahr 2010 getätigten Akquisitionen von R.G.Ray (NORMA Illinois) und Craig Assembly (NORMA St. Clair). R.G.Ray ist ein führender Entwickler und Hersteller von hochtechnologischen Spezialverbindungen zur Anwendung in Motoren, Pumpen- und Filtersystemen sowie in Flugzeugen, Lastkraftwagen und einer Vielzahl weiterer Industrieanwendungen. Craig Assembly ist ein führender Hersteller und Lieferant von hochentwickelten Quick Connectoren. Beide Gesellschaften passen hervorragend in unser Produktportfolio und komplementieren die Angebotspalette im Bereich der Verbindungstechnik. Mit den Übernahmen haben wir unsere Präsenz in Nordamerika deutlich gestärkt.

Damit haben wir unsere strategische Zielstellung erreicht sowie unsere Kompetenz erneut untermauert, alle akquirierten Unternehmen binnen kurzer Zeit auf eine gruppenweite Ergebnismarge zu führen. Im 1. Quartal 2011 waren im Zuge der Integration noch Einmalaufwendungen aufgrund von Abfindungszahlungen angefallen, die sich im Segment Amerika ergebnisseitig ausgewirkt haben. Das Management ist mit den Akquisitionen und deren schneller Einbindung in den Konzern zufrieden. Aus heutiger Sicht fallen hierfür keine weiteren wesentlichen Integrationsbelastungen an.

Positive Entwicklung der Region Asien-Pazifik

Die Entwicklung unseres Geschäfts in der Region Asien-Pazifik war unverändert erfreulich und sehr dynamisch. Die Bedeutung dieser Region für unser Wachstumspotenzial steigt stetig. Durch den Anstieg des Lebensstandards in den dortigen Schwellenländern erhöht sich auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten. Der Umsatzanteil lag mit 6,1 % in dieser Region noch relativ niedrig. Betrachtet man den Umsatzanteil jedoch bezogen auf die Bestimmungsregion, d.h. inklusive der importierten Umsätze aus anderen Regionen, lag er bereits bei 10,2 %. Durch den konsequenten Ausbau unserer Aktivitäten in den attraktiven Märkten dieser Region nutzen wir die Wachstumspotenziale zielstrebig. Die Eröffnung eines Produktionsstandorts in Thailand, die Übernahme der Joint Venture-Anteile unseres Partners in Indien sowie der geplante weitere Ausbau der Kapazitäten in China leisten dazu einen bedeutenden Beitrag. Unser regionales Management für Asien-Pazifik in Singapur entwickelt und implementiert derzeit die dafür erforderliche Wachstumsstruktur.

Im Januar 2011 haben wir in Thailand die Fertigung von Systemlösungen zur Emissionskontrolle aufgenommen. Wir beabsichtigen, die Kapazitäten innerhalb von drei Jahren auf bis zu 2 Millionen Einheiten pro Jahr auszuweiten. Der Standort soll in erster Linie die Binnennachfrage thailändischer Industrieausrüster bedienen. Darüber hinaus exportieren wir die hochtechnologischen Produkte nach Malaysia und Australien. Wir wollen unsere Präsenz in der Region Asien-Pazifik weiter stärken und Marktanteile sowohl bei internationalen Kunden als auch verstärkt bei lokalen Produzenten und Distributoren hinzugewinnen. Ein wesentlicher Fokus ist die Errichtung einer leistungsstarken Operations- und Supply Chain-Organisation. Damit wollen wir ein nachhaltiges Umsatzwachstum und eine operative Kosteneffizienz in der Region sicherstellen.

Forschung und Entwicklung

Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Wir bieten unseren Kunden im Bereich der Verbindungstechnik technische Lösungen für ihre spezifischen Herausforderungen bei der Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raum und Montagezeit. Durch die Kompatibilität mit modularisierten Produktionsprozessen und durch die Reduktion der Montagezeit verhelfen wir ihnen zu einer prozessoptimierten Produktion. Dafür haben wir in den vergangenen Jahren eine umfangreiche Grundlagenforschung und Entwicklung aufgebaut.

Neue gesetzliche Bestimmungen führen zu niedrigeren Emissionsgrenzwerten, die unsere Kunden erfüllen müssen. Dies ist nur durch intensive Forschungsaktivitäten und die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen zu erreichen. Vor diesem Hintergrund suchen wir zusammen mit unseren Kunden erfolgreich nach innovativer und leistungsfähiger Verbindungstechnik, um neue Anwendungsgebiete für den Einsatz bestehender Produkte zu erschließen. Die Fähigkeit, die Anforderungen des Marktes unmittelbar aufzugreifen und nahtlos in neue, innovative Produkte umzusetzen, stellt einen wesentlichen Teil unseres Erfolgs dar. Dicht an den Bedürfnissen unserer Kunden bieten wir Produkte für aktuelle Anwendungen und behalten gleichzeitig langfristige Entwicklungen und Trends im Blick.

Wir greifen die Bedürfnisse des Marktes frühzeitig auf und entwickeln Lösungen, die den Kunden einen Innovationsvorsprung garantieren können. An diesen Entwicklungsprojekten arbeiten engagierte Teams aus Vertriebsmitarbeitern und Technikern.

Die Anforderungen unserer industriellen Kunden setzen wir flexibel und innovativ in optimale Lösungen um, sei es als standardisiertes Verbindungselement, Mehrkomponententeil oder als komplexes Leitungssystem. Ein hochqualifiziertes Team aus 174 Mitarbeitern steht für die Umsetzung von Kundenspezifikationen und Marktanforderungen weltweit zur Verfügung.

Unser hochmodernes Labor ist für die Durchführung von Lebensdauerprüfungen für alle relevanten Anwendungsbereiche ausgerüstet. Hier validieren wir unter anderem Verbindungstechnik für Wasser- und Kraftstoffleitungen, Turbolader und andere Luft- bzw.

Gasanwendungen. Diese herausragenden Prüfeinrichtungen unterstützen die Entwicklung neuer Produkte, die Festsetzung ihrer Spezifikationen und deren Verifizierung. Wir sind darüber hinaus in der Lage, nach den relevanten Kundenspezifikationen zu prüfen.

2-Säulen-Struktur in der Entwicklung etabliert

Wir haben unsere Produktentwicklung und Anwendungstechnik im Bereich Engineered Joining Technology (EJT) als einen 2-Säulen-Prozess aufgebaut. Neue Basisprodukte entstehen in der Produktentwicklung. Die Anpassung dieser Basisprodukte an die spezifischen Kundenanforderungen liegt in den Händen der Anwendungsentwickler.

Unsere Produktentwicklung konzipiert neue Produkte oder Produktgruppen für den gesamten EJT-Bereich. Dieser Prozess umfasst die Validierung neuer Produkte in Zusammenarbeit mit unserer Produktion und anderen Funktionsbereichen sowie die Entwicklung neuer Materialien, die den künftigen Anforderungen unserer Kunden entsprechen. Unsere Teams in der Produktentwicklung testen die Produkte und entwickeln interne Produkt- und Prüfspezifikationen, die die Verlässlichkeit unserer Produkte bestätigen. Die Innovationen werden regelmäßig durch die Geschäftsführung überprüft.

Unsere Anwendungsentwickler modifizieren unsere existierenden ebenso wie die neu entwickelten Produkte unter Zugrundelegung der spezifischen Anforderungen der Kunden oder lokaler Gegebenheiten. Diese Projekte erfordern die enge und regelmäßige Zusammenarbeit zwischen unseren Teams und den Kunden vor Ort. Damit stellen die Teams in der Anwendungsentwicklung eine aktive Verbindung zwischen uns und vielen unserer größten Kunden dar. Die Anwendungsentwicklung arbeitet auf der einen Seite eng mit unseren EJT-Kunden zusammen, auf der anderen Seite ebenso eng mit der NORMA Group-Produktentwicklung und anderen Funktionsbereichen, die für den erfolgreichen Abschluss eines Kundenprojekts notwendig sind.

Eine unabhängige Produktentwicklung erlaubt es den Teams, sich auf die Innovationschancen zu konzentrieren, die sich aus den globalen Megatrends ergeben und eine Vielzahl unserer Kunden und deren Endprodukte betreffen und gleichzeitig die besten Wachstumsaussichten bieten. Unter anderem dadurch erhöhen wir die Rentabilität und unseren technischen und wirtschaftlichen Erfolg. Wir erhöhen die Geschwindigkeit, mit der wir Produktinnovationen vermarkten können, erreichen ein hohes Maß an kundenspezifischen

Anpassungen und differenzieren uns damit von unseren meist lokal agierenden direkten Wettbewerbern. Der standardisierte Innovationsprozess, der durch diese 2-Säulen-Struktur geschaffen wurde, erlaubt es uns, unsere Ressourcen auf globaler Ebene einzusetzen. Unsere Kompetenzzentren in den USA, China, Europa und Indien unterstützen diese Innovationsstruktur. Sie fokussieren sich auf klar definierte Innovationsaufgaben, die darauf abzielen, Lösungen für verschiedene Produkte und Produktgruppen in den unterschiedlichen Kundengruppen zu entwickeln.

„Wir konzentrieren uns auf Innovationschancen, die sich aus den globalen Megatrends ergeben und gleichzeitig beste Wachstumsaussichten bieten.“

Wesentliche Entwicklungen des Jahres 2011

Im Bereich Distribution Services als reines Handelssegment werden keine technologischen Forschungsleistungen erbracht wie im Bereich Engineered Joining Technology. Jedoch treiben wir die Entwicklung in diesem Bereich durch Ergänzungen des Produktsortiments immer weiter voran. Im Jahr 2011 haben wir neue, innovative Befestigungssysteme in unser Produktprogramm aufgenommen. Dadurch sind wir in der Lage, unser Sortiment für den Endkunden im Handel noch attraktiver zusammenzusetzen.

Um das Auftreten von Leckagen zu reduzieren, haben wir unter anderem eine neue Vorpositionierung für Schlauchschellen entwickelt. Diese Vorpositionierung dient als Unterstützung und Vereinfachung bei der Montage und verhindert eine Fehlpositionierung während der Installation. Zusätzlich ermöglicht sie unseren Kunden, die Teilevielfalt zu reduzieren.

Auf dem Gebiet der Steckverbindungen haben wir im abgelaufenen Jahr die automatische Entlüftung von geschlossenen Fluidkreisläufen zur Serienreife entwickelt. Mit dieser zusätzlichen Funktion des sogenannten Quick Connectors lässt sich die Entlüftung des Fluidsystems ohne manuelle Aktivierung realisieren. Ziel ist es, unter anderem die Verwendung von aufwendigen Entlüftungsleitungen überflüssig zu machen. Das reduziert sowohl Kosten als auch Gewicht.

Mit der Entwicklung einer Breitbandkupplung für die Abgasnachbehandlung kommen wir den Anforderungen nach Gewichtsreduktion entgegen. Durch unsere neue Kupplungslösung entfallen künftig an den Aggregaten notwendige Flansche, die sich negativ auf die Gewichtsbilanz auswirken. Die Breitbandkupplung dagegen ist konstruktiv konsequent auf die Gewichtsreduzierung bei gleichzeitig niedrigen Leckagewerten ausgelegt. Somit wird das System durch den Einsatz dieses Produkts wesentlich leichter.

Für Hochtemperaturanwendungen in Kühlsystemen haben wir ein neues Material entwickelt. Es handelt sich hierbei um einen thermoplastischen Werkstoff, der Elastomerbaugruppen ersetzt und damit ebenfalls zur Gewichtsreduktion beiträgt.

Die weltweit verschärften Abgasnormen erhöhen die Nachfrage nach neuen Technologien zur Abgasnachbehandlung. Bereits im Jahr 2010 haben wir den Innovationspreis der Society of Plastic Engineers für die Entwicklung eines Urea-Systems zur Reduktion von Abgasen erhalten. Im Berichtsjahr 2011 haben wir nun die zweite Generation von Fluidsystemen für den Transport von Flüssigkeiten in den Abgasstrang zur Reduktion von Stickoxiden entwickelt und auf den Markt gebracht. Die Fluidleitungen sind integraler Bestandteil der Technologie „Selektive Katalytische Reduktion“ (SCR). Diese reduziert Stickoxide in Abgasen in Verbrennungsmotoren. Die Komponenten der Produktgruppe „NORMAFLEX“ bestehen aus beheizten Rohrsystemen sowie Verbindungskomponenten aus thermoplastischen Kunststoffen. Durch dieses System wird Harnstoff in den Abgasstrang transportiert.

Unsere F&E-Kennzahlen zeigen die hohe Bedeutung von Innovation im Konzern

Wir schützen unsere Innovationen über Patente. Im Jahr 2011 haben wir 23 Patentfamilien angemeldet. Seit 2007 sind über 60 Neuanmeldungen in Patentfamilien erfolgt.

Zum 31. Dezember 2011 haben wir im Bereich F&E 174 Mitarbeiter weltweit beschäftigt, davon rund 47 % im Bereich Anwendungsentwicklung, rund 22 % in der Produktentwicklung und rund 31 % in der Prozessentwicklung.

Externe Aufwendungen für F&E

in Mio. EUR



Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im EJT-Bereich betragen 2011 EUR 16,8 Mio. Die externen Aufwendungen (ohne Personalkosten) im Bereich Forschung und Entwicklung betragen in 2011 EUR 3,0 Mio. (Vorjahr: EUR 2,2 Mio.). Davon entfällt ein großer Teil auf das Forschungszentrum am deutschen Standort Maintal.

Wir arbeiten sporadisch mit externen Forschungseinrichtungen wie Materialprüfanstalten oder Prüfinstituten zusammen. Aus Wettbewerbsgründen veröffentlichen wir die genauen Themen dieser Forschungskooperationen nicht.

Fördermittel für Forschung und Entwicklung haben wir in Höhe von TEUR 58 (Vorjahr: TEUR 55) erhalten.

Weitere Innovationen zur Gewichts- und zur Emissionsreduzierung im Blick

Auch im Jahr 2012 werden wir unsere Forschungs- und Entwicklungsleistung auf die Kundenanforderungen, die sich durch die globalen Megatrends ergeben, ausrichten. So sind wir auch künftig kontinuierlich bestrebt, weitere Gewichtseinsparungen durch konstruktive und werkstoffliche Optimierungen zu realisieren.

Bereits heute arbeiten wir an einer neuen Generation dynamischer Schlauchschellen für Hochtemperaturanwendungen, die den Anforderungen von zum Beispiel Euro 7-Emissionsrichtlinien entsprechen werden.

Besonders im Bereich der Abgasnachbehandlung sind künftig weitere Montageerleichterungen gefragt. Wir denken über Lösungen für unsere Kunden nach, die bei der manuellen Montage von beispielsweise Partikelfiltern oder komplexen Abgassystemen Kosten sparen.

Mitarbeiter**Talent Drives Performance – Mitarbeiter entscheidend für unseren Erfolg**

Wir sind global tätig und beschäftigten zum 31. Dezember 2011 inklusive Leiharbeitnehmern 4.252 Mitarbeiter. Die Mitarbeiterzahl stieg damit im Vergleich zum Vorjahr (3.830 Mitarbeiter) um 422 Beschäftigte oder 11,0 %. Rund 80 % unserer Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands. Den größten Zuwachs an Mitarbeitern verzeichneten wir aufgrund der Werksöffnung Mitte 2011 in Subotica, Serbien (+93 Mitarbeiter). Des Weiteren haben wir unsere Werke in Monterrey, Mexiko (+35 Mitarbeiter), Togliatti, Russland (+22 Mitarbeiter), Chonburi, Thailand (+35 Mitarbeiter) und Qingdao, China (+20 Mitarbeiter) ausgebaut. Da rund 30 % der Belegschaft in einem befristeten Arbeitsverhältnis oder als Leiharbeitnehmer beschäftigt sind, können wir schnell auf Auslastungsschwankungen reagieren.

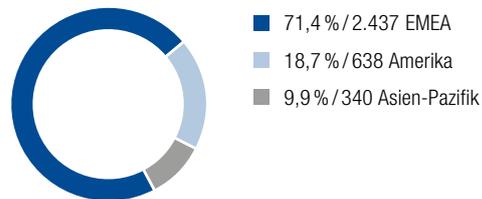
Im Kontakt zu unseren Kunden entwickeln unsere Mitarbeiter Innovationen, setzen Strategien erfolgreich um und geben dem Unternehmen eine unverwechselbare Identität. Eine gemeinsame Vision und aktiv gelebte Unternehmenswerte stehen für ein Gefühl der Einheit und bieten Orientierung bei unserem täglichen Arbeiten und Handeln. Mit variablen Entgeltsystemen wollen wir das Interesse unserer Mitarbeiter am Erfolg der Gruppe und seiner Wertentwicklung fördern. Mit regelmäßigen Benchmark-Analysen stellen wir sicher, dass wir unseren Mitarbeitern ein marktgerechtes, leistungs- und verantwortungsbezogenes Grundgehalt bieten. Zurzeit erarbeiten wir für die Leitenden Angestellten ein Long-Term Incentive-Programm.

Anzahl der Mitarbeiter (inkl. Leiharbeitnehmern)

zum 31. Dezember 2011

**Mitarbeiter nach Regionen (Stammebelegschaft)**

zum 31. Dezember 2011



Unsere Mitarbeiter sind hoch motiviert und engagieren sich überdurchschnittlich stark für das Unternehmen und seinen Erfolg. Bestätigt werden diese Ergebnisse durch die geringe Zahl von freiwilligen Austritten von Mitarbeitern aus dem Unternehmen. Die Quote betrug in 2011 in Deutschland lediglich 0,5 %. Gruppenweit betrug sie ohne China und Mexiko rund 4 %. Die hohe Verbundenheit mit der NORMA Group zeigte sich auch in einer niedrigen Fehlzeitenquote mit rund 4 % gruppenweit und einer Betriebszugehörigkeit von mehr als 15 Jahren bei 15 % der Mitarbeiter.

Die Qualifikation und das Engagement unserer Mitarbeiter sind entscheidend für unseren Erfolg. Im Jahr 2011 wurden durchschnittlich 30 Stunden pro Mitarbeiter für Weiterbildung aufgewendet. Mit ca. 95 % der Mitarbeiter wurde ein Beurteilungs- / Qualifizierungsgespräch geführt. Da die Qualität der Führung durch den direkten Vorgesetzten einen wesentlichen Einfluss auf die Leistungsmotivation der Mitarbeiter ausübt, haben wir im Berichtsjahr 360-Grad-Feedbacks für die Vorgesetzten eingeführt. Hieraus können wir Handlungsfelder für die Unternehmenskultur und Schulungsmaßnahmen ableiten.

Als Instrument der aktiven Mitgestaltung an Veränderungsprozessen haben wir die Mitarbeiterbefragung etabliert. So werden Mitarbeiter gebeten, ihre Meinung zu ihrer täglichen Arbeit zu äußern und dadurch wichtige Veränderungsprozesse anzustoßen. In den Mitarbeiterbefragungen 2008 und 2010 nutzten über 80 % der Mitarbeiter diese Chance und nahmen an der Befragung teil. Die nächste Befragung wird 2012 durchgeführt.

Ein Schwerpunkt unserer Anstrengungen ist die langfristige Diversität in der NORMA Group, unter anderem durch die Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen. Um dieses Ziel mittelfristig umzusetzen, hat der Vorstand eine quantitative Erhöhung des Frauenanteils pro Standort bzw. Werk bis Ende 2012 beschlossen.

Nachhaltigkeit

Wir sehen uns den Prinzipien einer nachhaltigen Unternehmensführung verpflichtet und fördern den fairen und respektvollen Umgang mit unseren Mitarbeitern, Lieferanten und Geschäftspartnern und unterstützen den Umweltschutz sowie das nachhaltige Wirtschaften mit natürlichen Ressourcen.

Compliance, Mitarbeiterzufriedenheit, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sowie Umweltschutz sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur und der Führungsleitlinien.

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auch auf die Kapitel „Compliance“ im Corporate Governance Bericht auf **Seite 28** sowie „Mitarbeiter“ auf **Seite 58**.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Wir steuern den Bereich Arbeitssicherheit umfassend und systematisch. Im Jahr 2010 haben wir das Arbeitsschutzmanagementsystem OHSAS (Occupational Health and Safety Assessment Series) 18001 als konzernweiten Standard festgelegt. Von 21 Standorten waren im Jahr 2011 bereits elf nach diesem Standard zertifiziert. Die Zertifizierung der ausstehenden zehn Standorte ist für 2012 geplant. Des Weiteren haben wir die Arbeitssicherheit während der letzten Jahre signifikant verbessert. Während 2009 noch 58 Arbeitsunfälle gemeldet wurden, waren es 2011 nur noch 39. Auch durch den stetigen Personalzuwachs in diesem Zeitraum hat sich unsere Unfallrate (Unfälle pro 1.000 Mitarbeiter) von 22 im Jahr 2009 auf zehn im Jahr 2011 deutlich verringert. Im Berichtsjahr 2011 wurden an elf Standorten keine Arbeitsunfälle gemeldet. Wir werden unser Ziel einer unfallfreien Arbeitsumwelt weiter verfolgen und führen dazu ein Sicherheitsprogramm ein, das menschliches Fehlverhalten reduzieren soll. Diese Initiative wird uns dabei unterstützen, Risiken am Arbeitsplatz zu identifizieren, bevor sich ein Arbeitsunfall ereignet.

„Bei der Entwicklung und Herstellung unserer Produkte konzentrieren wir uns auf die langfristige Wirtschaftlichkeit unseres Geschäftsmodells.“

Unser Berichtswesen im Bereich Arbeitssicherheit gewährleistet eine konzernweite Transparenz. Jeder gemeldete Arbeitsunfall wird zusammen mit den Korrekturmaßnahmen auf Vorstandsebene berichtet. Die Anzahl der Arbeitsunfälle wird auf Monatsbasis kumuliert und der Trend wird mithilfe von zwei Standard-Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators KPI) überwacht. Diese sind Teil des monatlichen Management-Berichtswesens und des vierteljährlichen Berichtswesens an den Vorstand.

Die Gesundheitsvorsorge unserer Mitarbeiter ist uns wichtig. Daher bieten wir konzernweit diverse optionale Gesundheitsprogramme an. Beispiele hierfür sind Gripeschutzimpfungen, das Cholesterin-Screening, Ernährungsberatung, Bewegungstraining und Rückenschulungen sowie Hilfe zur Raucherentwöhnung. 2012 werden wir dieses Angebot um beispielsweise ein Hautkrebs-Screening und Burn out-Präventionsprogramme erweitern.

Konzernweites Umwelt-Management-System

Wir haben ein umfangreiches Umwelt-Management-System an allen Standorten, die nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert sind. Bereits 13 unserer Standorte arbeiten nach diesem Standard und wir planen, die ausstehenden Standorte im Jahresverlauf 2012 zu zertifizieren.

Zum Schutz der Umwelt investieren wir in die Verminderung schädlicher Emissionen, unter anderem in der Produktentwicklung, bei Gebäudeneubauten oder in den implementierten Arbeitsprozessen der NORMA Group.

Viele unserer Produkte tragen dazu bei, Emissionen in den Motoren und Fahrzeugen zu verringern. Ein Beispiel ist unser Fluidsystem zur Reduktion von Stickoxiden in Abgasen in Verbrennungsmotoren, das integraler Bestandteil der Technologie „Selektive Katalytische Reduktion“ ist. Für weitere Ausführungen zu dieser Technologie verweisen wir auf das Kapitel „Forschung und Entwicklung“ auf Seite 56.

In unserem serbischen Werk haben wir eine Heizungsanlage mit Wärmerückgewinnung installiert. Abgekühlter Dampf aus unseren Thermofixieranlagen wird, anstatt zu entweichen, wieder dem Boiler zugeführt. Der Dampf kann nun mit deutlich weniger Energieaufwand auf Arbeitstemperatur gebracht werden. Kühlwasser, das ebenfalls im Thermofixierprozess eingesetzt und dabei erwärmt wird, gibt seine Energie anschließend an die Heizungsanlage ab und reduziert dadurch den Gasverbrauch für die Raumheizung in den kühleren Monaten. Weiterhin durchströmt das erwärmte Kühlwasser Heizschlangen im Boden der Laderampen, so dass ein Einfrieren im Winter verhindert wird.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Effizienz unserer Produktionsprozesse weiter zu optimieren, und reduzieren durch Abfallvermeidungs- und Produktivitätsinitiativen laufend unseren Energiebedarf an allen Standorten. Während der letzten zwölf Monate haben wir bedeutende Verbesserungen in zwei wesentlichen Bereichen erzielt:

Unter Zugrundelegung der zehn größten Produktionswerke konnten wir die Energieeffizienz verbessern und den Stromverbrauch von 2010 auf 2011 um rund 5 % reduzieren (kWh/€k der Produktionsaktivität). Die Wassereffizienz konnten wir mit einer 34 %-igen Reduktion von 2010 auf 2011 ebenfalls verbessern (m³/€k der Produktionskapazität).

Im Bereich der Nachhaltigkeit legen wir unser Augenmerk nicht nur auf Produktionsbereiche. In Deutschland berücksichtigen wir beispielsweise bei der Firmenwagen-Richtlinie den Kraftstoffverbrauch der Fahrzeuge. Bei Gebäude- oder Bürorenovierungen planen wir, wenn realisierbar, möglichst viel Tageslicht am Arbeitsplatz ein. Elektrische Lichtquellen werden durch Bewegungsmelder gesteuert.

Nachhaltigkeit ist auch künftig ein wichtiges Element in unserer Unternehmensstrategie. Sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Herstellung unserer Produkte konzentrieren wir uns auf die langfristige Wirtschaftlichkeit unseres Geschäftsmodells und die Verringerung der Auswirkungen, die wir auf die Umwelt haben.

Materialkosten mit Materialeinsatzquote

in Mio. EUR

2011		262,3 (45,1 %)
2010		220,5 (45,0 %)

Beschaffung

Wir haben bereits in den vergangenen Jahren die Einkaufsbereiche in der NORMA Group harmonisiert und können durch unsere weltweiten Aktivitäten die attraktivsten Angebote des Marktes nutzen. Dieser Vorteil wird an die Fertigungsstätten in den verschiedenen Regionen weitergegeben.

Durch das stetige Wachstum und die gute Auftragslage der NORMA Group stiegen die Materialkosten von EUR 220,5 Mio. im Vorjahr auf EUR 262,3 Mio. im Jahr 2011. Das Berichtsjahr war insbesondere im 1. Halbjahr 2011 durch deutliche Preiserhöhungen auf den Rohstoffmärkten gekennzeichnet. Der Rohstoffpreisauftrieb im Metallbereich (Eisenerz, Schrott, Ferrochrom, Nickel) belastete somit unsere Einkaufskonditionen im Kalt- und Warmbandbereich in den ersten Monaten 2011 leicht. Dagegen konnten wir bei den Edelfählen in allen Regionen die Preise durch längerfristige Vereinbarungen konstant halten. Etwas schwieriger stellte sich die Situation im Fluidbereich dar, vor allem in der Beschaffung der Granulate (Polyamide) für die Rohrextusion bzw. das Spritzgießen. Jedoch konnten wir auch hier trotz des schwierigen Beschaffungsmarktumfelds bei einigen Polyamidtypen Vormateriallieferengpässe durch langfristige Lieferantenbeziehungen und vorausblickende Beschaffungsstrategien vermeiden. Die Beschaffungsmarkt- und Rohstoffpreissituation entspannte sich dann zusehends im 2. Halbjahr 2011, was sich insbesondere im Kalt-, Warmband- und Drahtbereich positiv auswirkte. Wir konnten entgegen dem schwierigen Rohmaterialpreiseumfeld durch eine Vielzahl externer und interner Materialeinsparprogramme die Materialeinsatzquote mit 45,1 % (2011) nach 45,0 % (2010) konstant halten.

Chancen- und Risikobericht

Jedes unternehmerische Handeln ist mit Chancen und Risiken verbunden. Wir versuchen daher, durch ein wirksames Management von Chancen und Risiken den Unternehmenswert langfristig zu erhöhen.

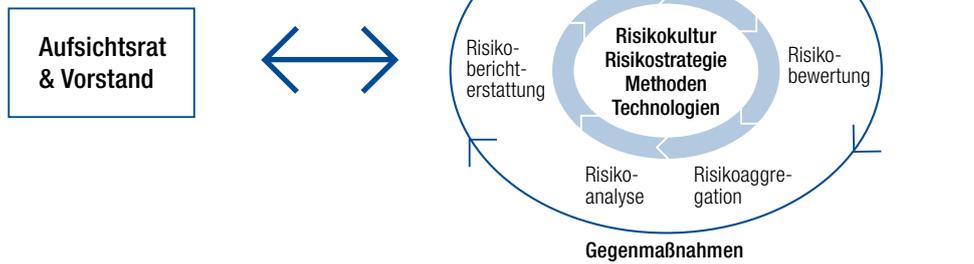
Die NORMA Group ist vielfältigen Risiken und Chancen ausgesetzt, die die Vermögens- und Ertragslage kurz- oder langfristig sowohl positiv als auch negativ beeinflussen können. Unter Risiken verstehen wir hierbei die Möglichkeit ungünstiger künftiger Entwicklungen, Veränderungen oder Ereignisse, die das Erreichen unserer Konzernplanung und unserer Geschäftsziele negativ beeinflussen können.

Unternehmerische Chancen werden nicht innerhalb des Risikomanagementsystems berichtet. Sie werden vielmehr in der jährlichen operativen Planung erfasst und unterjährig im Rahmen der periodischen Berichterstattung verfolgt. Unter Chancen verstehen wir dabei die Möglichkeit günstiger künftiger Entwicklungen, Veränderungen oder Ereignisse, die das Erreichen unserer Konzernplanung und unserer Geschäftsziele positiv beeinflussen können.

Risikomanagementsystem

Der Vorstand der NORMA Group AG trägt die Verantwortung für ein wirksames Konzernrisikomanagementsystem. Der Aufsichtsrat ist für die Überwachung der Wirksamkeit des Konzernrisikomanagementsystems verantwortlich. Zudem ist die Einhaltung der konzerninternen Vorschriften zum Risikomanagement in die reguläre Prüfungstätigkeit der internen Revision integriert.

Risikomanagementsystem



Das Risikomanagementsystem stellt innerhalb der NORMA Group eine konzernweite Aufgabe dar, die bei den Erkenntnissen der einzelnen lokalen Geschäftseinheiten ansetzt. Die Elemente zur Sicherstellung des effektiven Risikomanagementsystems innerhalb der NORMA Group sind:

- **Risikoidentifikation und Risikobewertung**

Die frühzeitige Identifikation von Risiken erfolgt durch Beobachtung und Analyse des gesamtwirtschaftlichen Umfelds und der für die NORMA Group relevanten Märkte sowie durch die frühzeitige Erkennung und Bewertung von Entwicklungen, aus denen sich die Risiken ableiten lassen.

Wir beurteilen die identifizierten Risiken anhand eines systematischen Bewertungsverfahrens sowohl hinsichtlich der finanziellen Auswirkungen, d.h. Brutto- und Netto-Auswirkung auf die geplanten Ergebnisgrößen, als auch hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit. Die finanziellen Auswirkungen bewerten wir anhand von drei Kategorien (gering, moderat, hoch). Wir bewerten die Eintrittswahrscheinlichkeit für einzelne Risiken und Chancen auf einer Skala von 0 % bis 100 % und fassen diese in drei Kategorien (unwahrscheinlich, möglich, sehr wahrscheinlich) zusammen.

Unsere Risikobewertung folgt neben der Berücksichtigung allgemeiner Risikofaktoren einem stark quantitativen Ansatz.

- **Risikoaggregation und Risikoanalyse**

Um die Gesamtrisikolage der NORMA Group zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, aggregieren wir Einzelrisiken der lokalen Geschäftseinheiten sowie konzernweite Risiken zu einem „Risiko-Portfolio“.

Die Risikoverantwortlichen tragen zum einen die Verantwortung, regelmäßig zu prüfen, ob alle wesentlichen Risiken erfasst sind, und zum anderen die Risikoerfassung bei Notwendigkeit anzupassen, das Risiko-Portfolio zu analysieren sowie geeignete risikomindernde Gegenmaßnahmen zu erarbeiten und einzuleiten. Hierzu zählen insbesondere Strategien, um Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Dies beinhaltet Maßnahmen, welche die finanziellen Auswirkungen bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken minimieren.

- **Risikoberichterstattung und Risikosteuerung**

Die Risiken werden gemäß den Grundsätzen des Risikomanagementsystems gesteuert, die in der Konzernrichtlinie zum Risikomanagement beschrieben sind. Durch das interne Kontrollsystem wird zudem die Wirksamkeit des Risikomanagementsystems sichergestellt.

Im Rahmen der Regelberichterstattung ist sichergestellt, dass die Risikoverantwortlichen quartalsweise neu identifizierte Risiken sowie Veränderungen der bestehenden Risiken an das Risikomanagement berichten.

Das Konzernrisikomanagement informiert den Vorstand sowie den Aufsichtsrat quartalsweise über das NORMA Risiko-Portfolio.

Werden Sachverhalte identifiziert, die aufgrund ihrer Bedeutung eine unmittelbare Kommunikation an den Vorstand erfordern, werden diese im Rahmen einer Ad-hoc-Berichterstattung kommuniziert.

Da Risiken ständigen Veränderungen unterliegen, überwachen wir kontinuierlich die Entwicklung der Risiken sowie die eingeleiteten Gegenmaßnahmen im Rahmen von unterjährigen Prozessen.

„Ein Element zur Risikominimierung ist die breite Kundendiversifikation in unterschiedlichen Abnehmerbranchen.“

Risiken

Strategische und operative Risiken

Volkswirtschaftliche Risiken

Das Geschäftsumfeld der NORMA Group wird durch Unsicherheiten in den weltweiten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Trotz des für die NORMA Group erfolgreichen Jahres 2011 bleibt das makroökonomische Umfeld sehr volatil, insbesondere bedingt durch die Staatsschuldenkrise in der Euro-Zone sowie die hieraus resultierende potenzielle Bedrohung eines wirtschaftlichen Abschwungs. Für das Jahr 2012 gehen wir von einem, wenn auch gegenüber dem Vorjahr verlangsamten Wachstum der Weltwirtschaft aus, welches jedoch in den einzelnen Regionen unterschiedlich ausfallen wird. Durch unsere globale Präsenz und die zunehmend regionale Produktion sowie durch kontinuierliche Bestrebungen zur Kostenoptimierung („Global Excellence“) können wir das Risiko eines regionalen Nachfragerückgangs begrenzen. Daher schätzen wir das Risiko, dass sich ungünstige makroökonomische Entwicklungen abträglich auf das Geschäft der NORMA Group auswirken werden, als möglich ein. Dies kann zu moderaten finanziellen Auswirkungen führen.

Branchenspezifische und technologische Risiken

Branchenspezifische Risiken können sich für uns insbesondere aus konjunkturellen Nachfragerückgängen und technologischen Veränderungen ergeben. Die zunehmende Bedeutung neuer Technologien, wie beispielsweise umweltfreundliche Antriebstechnologien, kann zudem zu einer Verschärfung des Wettbewerbsdrucks und zu verstärktem Preisdruck führen. Diesen Risiken begegnen wir durch Initiativen zur Sicherung und zum Ausbau der Technologie- und Innovationsführerschaft sowie durch eine Fokussierung auf Kunden und Märkte.

Ein weiteres Element zur Risikominimierung ist die breite Kundendiversifikation in unterschiedlichen Abnehmerbranchen. Die langfristigen branchenspezifischen und technologischen Risiken versuchen wir durch eine konsequente Innovationspolitik und regelmäßige Marktbeobachtungen zu minimieren. Infolgedessen betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit branchenspezifischer und technologischer Risiken als unwahrscheinlich. Die potenziellen finanziellen Auswirkungen beurteilen wir als gering.

Kundenrisiken

Kundenrisiken resultieren aus der Abhängigkeit von wichtigen Abnehmern, die einen nicht unwesentlichen Anteil des Umsatzes generieren. Diese könnten ihre Verhandlungsmacht ausnutzen, so dass unsere Margen einem erhöhten Druck ausgesetzt sein können. Auch Nachfragerückgänge bei diesen Kunden oder der Verlust dieser Kunden können nachteilige Auswirkungen auf unser Ergebnis haben. Daher werden sowohl die Auftragseingänge als auch das Kundenverhalten im Rahmen eines kontinuierlichen Prozesses überwacht, um Kundenrisiken frühzeitig zu erkennen. Zudem verfügen wir über ein diversifiziertes Kundenportfolio. Damit können wir die finanziellen Auswirkungen der Kundenrisiken reduzieren. Im Geschäftsjahr 2011 wurden mit keinem unserer Kunden mehr als 5 % der Umsätze generiert. Daher schätzen wir das Risiko, dass sich Kundenrisiken nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken werden, als möglich ein. Dies hätte aufgrund der diversifizierten Kundenstruktur jedoch geringe finanzielle Auswirkungen zur Folge.

Qualitätsrisiken

Produktqualität ist ein wesentlicher Faktor zur Sicherung unseres nachhaltigen Unternehmenserfolgs. Das Spannungsverhältnis zwischen Kostenführerschaft und Qualitätssicherung stellt eine dauerhafte Herausforderung dar. Wir reduzieren dieses Risiko durch weitreichende Qualitätssicherungsmaßnahmen und konzernweitliche Qualitätsstandards sowie durch die Fokussierung auf innovative und wertschöpfende Verbindungslösungen, die entsprechend den Kundenanforderungen ausgestaltet werden. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Qualitätsrisiken als möglich ein, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund bestehender Versicherungen gegen Schadenfälle als gering eingestuft werden.

Risiken aufgrund steigender Rohstoffpreise

Die von uns benötigten Materialien, insbesondere die Grundmaterialien Stahl und Kunststoff, unterliegen dem Risiko von Preisschwankungen. Daher schließen wir die wesentlichen Beschaffungsverträge mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten ab, wodurch Marktschwankungen begrenzt werden und sich die Reaktionszeit verlängert, auf steigende Einstandskosten reagieren zu können. Die regionale Verteilung unserer Produktionsstätten trägt zur weiteren Reduzierung der Auswirkungen steigender Rohstoffpreise bei. Zudem sind wir in der Regel in der Lage, Rohstoffpreissteigerungen innerhalb branchentypischer Fristen an unsere Kunden weiterzugeben. Zwar schätzen wir die Wahrscheinlichkeit steigender Beschaffungspreise als möglich, die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund getroffener Gegenmaßnahmen allerdings als gering ein.

Lieferantenausfallrisiken und Abhängigkeiten von wichtigen Zulieferern

Ausfälle und eine steigende Abhängigkeit von Lieferanten können zu Materialengpässen und damit zu negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit führen. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeiten wir nur mit zuverlässigen, innovativen und den Qualitätsanforderungen genügenden Lieferanten zusammen. Die zentralen Lieferanten werden im Rahmen des Qualitätsmanagement regelmäßig besichtigt und beurteilt. Auch die zunehmende regionalisierte Produktion trägt zur Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten bei. Sofern Anhaltspunkte für Lieferantenausfälle bestehen, werden unverzüglich Ausweichmöglichkeiten evaluiert. Infolgedessen schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Lieferantenausfallrisiken als unwahrscheinlich und das Ausmaß des potenziellen finanziellen Verlusts als moderat ein.

Personalrisiken

Unser Erfolg hängt wesentlich von der Einsatzbereitschaft, der Innovationsfähigkeit, dem Know-how und der Integrität unserer Mitarbeiter ab. Die Personalarbeit in der NORMA Group dient dem Erhalt und dem Ausbau dieser Kernkompetenzen. Weiterbildung, Einstellung neuer qualifizierter Mitarbeiter und Umsetzung der Führungsgrundsätze sind wichtige Personalarbeitsmaßnahmen. Der Verlust von Führungskräften in Schlüsselpositionen ohne adäquaten Ersatz kann sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken. Da der Wettbewerb um die talentiertesten Mitarbeiter immer intensiver wird, bedingt durch die demografische Entwicklung und den drohenden Fachkräftemangel in den westlichen Industriestaaten, beurteilen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Personalrisiken als möglich, während wir die potenziellen finanziellen Auswirkungen als gering einschätzen.

IT-Risiken

Der ordnungsgemäße und effiziente Geschäftsbetrieb der NORMA Group ist auf die Funktions- und Leistungsfähigkeit der IT-Systeme angewiesen. Ein weitreichender Ausfall könnte zu Störungen des Geschäfts oder Enthüllung sensibler Unternehmensinformationen führen. Unser Rechenzentrum bei einem zertifizierten externen Provider in Frankfurt am Main wird auch von anderen Groupengesellschaften für ihr ERP-System genutzt und ist über eine Backup-Lösung abgesichert.

Ein weiteres Rechenzentrum befindet sich in den USA und kleinere Backup-Systeme existieren in Asien, welche im Jahr 2012 in ein regionales Rechenzentrum in Singapur überführt werden. Wir untersuchen IT-Risikopotenziale regelmäßig intern und extern. Die schrittweise Überführung alter ERP-Systeme in neue Systeme stellt einerseits auch eine Chance für die weitere Erhöhung der Effizienz der Gruppe dar. Aufgrund der Komplexität bei der Einführung neuer ERP-Systeme greifen wir nur auf herstellerzertifizierte Partner zurück mit dem Ziel, das Umsetzungsrisiko zu minimieren. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen als gering ein.

Rechtliche Risiken

Sozial- und Umweltrisiken

Durch Verletzungen von Sozial- und Umweltstandards könnten die Reputation sowie die Effizienz der NORMA Group beschädigt werden. Daher führen wir vielfältige Maßnahmen im Personalbereich durch, um das sozial- und umweltverträgliche Bewusstsein der Mitarbeiter zu schärfen sowie Unfällen und Umweltschäden vorzubeugen. Infolgedessen schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit negativer Entwicklungen aufgrund von Sozial- und Umweltrisiken als unwahrscheinlich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen hieraus als moderat ein.

Risiken aus Verletzungen des geistigen Eigentums

Aufgrund unserer Stellung als Technologie- und Innovationsführer besteht das Risiko, dass Verletzungen unseres geistigen Eigentums zu Umsatzeinbußen und Reputationsverlust führen können. Daher sichern wir unsere Technologien und Innovationen rechtlich ab. Die potenziellen Auswirkungen werden zusätzlich durch die hohe Innovationsgeschwindigkeit sowie durch die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen minimiert. Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit von Verletzungen des geistigen Eigentums als möglich ein. Aufgrund der eingeleiteten Gegenmaßnahmen beurteilen wir die potenziellen Auswirkungen hieraus als gering.

Risiken aus Verstößen gegen Standards

Zukünftige Gesetzes- und Vorschriftenänderungen im allgemeinen Handelsrecht, Haftungsrecht, Umweltrecht, Steuer- und Zollrecht sowie Arbeitsrecht und sämtliche damit verbundenen Normenänderungen können sich negativ auf die Entwicklung der NORMA Group auswirken. Mit den vorhandenen Compliance- und Risikomanagementsystemen überwachen wir die Einhaltung der sich ständig ändernden Gesetze und Vorschriften. Wir verweisen hierzu auch auf das Kapitel „Compliance“ im Corporate Governance Bericht auf Seite 28. Infolgedessen schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken aus Verstößen gegen Standards als unwahrscheinlich und das Ausmaß der potenziellen finanziellen Auswirkungen als moderat ein.

Wir tragen den bekannten rechtlichen Risiken, denen wir ausgesetzt sind, durch Rückstellungen im Konzernabschluss ausreichend Rechnung. Weitere wesentliche Risiken sind nicht bekannt.

Finanzielle Risiken

Aufgrund unserer Geschäftstätigkeit sind wir einer Reihe von Finanzrisiken, einschließlich Ausfall-, Liquiditäts- und Marktrisiken, ausgesetzt. Das Finanzrisikomanagement der Gruppe konzentriert sich auf die Risikobewertung und -begrenzung angesichts der Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte und ist darauf ausgerichtet, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage zu minimieren. Hierzu setzen wir derivative Finanzinstrumente zur Absicherung bestimmter Risikopositionen ein. Das Finanzrisikomanagement wird von einer zentralen Treasury-Abteilung durchgeführt (Group Treasury). Die Verantwortungsbereiche und notwendigen Kontrollen, die im Zusammenhang mit dem Risikomanagement stehen, werden durch das Management der NORMA Group festgelegt. Die Konzern-Treasury-Abteilung ist in enger Absprache mit den operativen Einheiten des Konzerns für die Feststellung, Bewertung und Absicherung von Finanzrisiken verantwortlich.

Kapitalrisikomanagement

Die Zielsetzungen der NORMA Group bei der Verwaltung ihres Kapitals bestehen darin, nachhaltig ihre Schulden bedienen zu können und finanziell stabil zu bleiben. Wir sind zur Einhaltung bestimmter Finanzkennziffern (Financial Covenants) wie Zinsdeckungsgrad, Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) und Eigenkapitalquote im Konzern verpflichtet. Dies wird kontinuierlich überwacht.

Wir steuern im Rahmen des Kapitalrisikomanagement unsere Nettoverschuldung auf den gemäß den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung geführten Konten.

Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko besteht darin, dass Vertragspartner ihren aus der Geschäftstätigkeit und den Finanzgeschäften entstehenden Verpflichtungen nicht nachkommen. Das Ausfallrisiko entsteht aus Einlagen und anderen abgeschlossenen Geschäften bei Kredit- und Finanzinstituten sowie hauptsächlich aus dem Ausfallrisiko von Kunden einschließlich ausstehender Forderungen und zugesagter Geschäfte. Zur Minimierung der Ausfallrisiken aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen überprüfen wir Neukunden auf ihre Bonität. Zudem beliefern wir Kunden, deren Bonität den Konzernanforderungen nicht

genügt bzw. die in Zahlungsverzug geraten sind, in der Regel nur gegen Vorkasse. Wir verfügen über ein diversifiziertes Kundenportfolio, was die finanziellen Auswirkungen der Ausfallrisiken reduziert. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Ausfallrisiken als möglich ein, während wir die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund des diversifizierten Kundenportfolios der NORMA Group als gering einstufen.

Liquiditätsrisiken

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement verlangt das Halten von ausreichenden Zahlungsmitteln und marktgängigen Wertpapieren, die Verfügbarkeit von Finanzierungen über zugesagte Kreditlinien in angemessener Höhe und die Fähigkeit zur Glatstellung von Marktpositionen. Aufgrund der Dynamik des zugrunde liegenden Geschäfts ist das Group Treasury bestrebt, die Flexibilität bei Finanzierungen durch Aufrechterhaltung der Verfügbarkeit zugesagter Kreditlinien zu bewahren. Das Group Treasury verfolgt dabei als oberstes Ziel die Sicherstellung der kontinuierlichen Zahlungsfähigkeit aller Konzernunternehmen. Verantwortlich für das Liquiditätsmanagement und damit für die Minimierung der Liquiditätsrisiken ist die Konzern-Treasury-Abteilung. Zum 31. Dezember 2011 beliefen sich die flüssigen Mittel auf EUR 67,9 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 30,4 Mio.). Zudem verfügen wir durch fest zugesagte, nicht ausgenutzte revolvingende Kreditlinien bei nationalen und internationalen Kreditinstituten in Höhe von EUR 125 Mio. über eine hohe finanzielle Flexibilität.

Die Finanzierungsverträge des Konzerns beinhalten marktübliche Kreditrahmenbedingungen (Financial Covenants). Sollten wir diese nicht einhalten, hätten die Banken das Recht, die Verträge neu zu bewerten sowie eine vorzeitige Rückzahlung zu verlangen. Daher überwachen wir kontinuierlich die Einhaltung der Financial Covenants, um bei Bedarf frühzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen zu können, so dass Verletzungen der Bedingungen vermieden werden. Die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass die Liquiditätsrisiken die Aktivitäten der NORMA Group negativ beeinflussen oder die Financial Covenants nicht eingehalten werden, sehen wir als unwahrscheinlich an. Die Nichteinhaltung hätte hohe potenzielle finanzielle Auswirkungen.

Marktrisiken

(i) Währungsrisiken

Als international agierendes Unternehmen sind wir in ca. 90 Ländern tätig und demzufolge Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Als wesentlichste risikobehaftete Fremdwährungspositionen sehen wir die Währungen US-Dollar, Britisches Pfund, Chinesischer Renminbi, Polnischer Zloty, Tschechische Krone und Schwedische Krone an. Fremdwährungsrisiken werden, soweit sie nicht gegeneinander aufgerechnet werden können, nach Bedarf durch Terminkontrakte bzw. Optionen abgesichert (unter anderem US-Dollar, Schwedische Krone, Japanischer Yen und Britisches Pfund). Die hohe Volatilität vieler Hauptwährungen sowie der besondere Einfluss des US-Dollars auf die Vermögens- und Ertragslage im Konzern stellen ein wesentliches Risiko dar, das nur teilweise und nur für eine kurzfristige Periode abgesichert werden kann. Mittelfristig reduzieren wir das Risiko durch kontinuierliche Kostenoptimierungsinitiativen („Global Excellence“) sowie eine zunehmend regionale Produktion.

Da der Konzern mit seinen Landesgesellschaften operativ in den wichtigsten Fremdwährungsländern vertreten ist, sind ausreichende Cash In- und Cash Out-Möglichkeiten zum Abfangen kurzfristiger Währungsschwankungen durch gezielte Einnahmen- und Ausgabensteuerung gegeben; d.h., wir verfügen über ausreichende Möglichkeiten aus dem operativen Geschäft, die Fremdwährungsflüsse zu kontrollieren.

Zudem ist das Nettovermögen der ausländischen Gruppengesellschaften Währungsrisiken ausgesetzt.

Aufgrund der andauernden Währungsvolatilität bedingt durch die Staatsschuldenkrise ist der Eintritt von Währungsrisiken sehr wahrscheinlich. Durch die vom Group Treasury initiierten Absicherungen gehen wir von moderaten finanziellen Auswirkungen auf die NORMA Group aus.

Umrechnungseffekte von Positionen aus der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung aus Tochtergesellschaften in Fremdwährungsgebieten auf die in Euro aufgestellte Konzern-Bilanz sind unvermeidlich.

(ii) Zinsänderungsrisiken

Veränderungen der Marktzinsen weltweit wirken sich auf zukünftige Zinszahlungen für variabel verzinsliche Verbindlichkeiten aus und können daher zu Beeinträchtigungen der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage führen. Das Zinsänderungsrisiko der NORMA Group resultiert vor allem aus langfristigen Fremdkapitalaufnahmen.

Durch die im Zuge des Börsengangs zugeflossenen Mittel konnten die Finanzverbindlichkeiten deutlich reduziert werden. Infolgedessen verringerten sich auch die Zinsänderungsrisiken merklich. Des Weiteren haben wir durch die Refinanzierung im 2. Quartal 2011 die seit 2007 bestehenden Altdarlehen vollständig abgelöst, wobei die variablen Zinsverpflichtungen mittels derivativer Zinsinstrumente

abgesichert wurden. Zur weiteren Senkung der Zinsrisiken sind wir bestrebt, mittelfristig überschüssige Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit zur Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten aufzuwenden. Bei künftigen Inanspruchnahmen der zugesagten revolvingenden Kreditlinie sind wir bestrebt, das Zinsänderungsrisiko zu mindestens 80 % zu sichern.

Aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus rechnen wir damit, dass das Risiko von Zinsanhebungen mittelfristig als sehr wahrscheinlich einzustufen ist. Das wird allerdings aufgrund der deutlich optimierten Finanzierungsstruktur der NORMA Group geringe finanzielle Auswirkungen haben.

Risikoeinschätzung und -auswirkung

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit			Finanzielle Auswirkungen		
	Unwahrscheinlich	Möglich	Sehr wahrscheinlich	Gering	Moderat	Hoch
Strategische und operative Risiken						
Volkswirtschaftliche Risiken		•			•	
Branchenspezifische und technologische Risiken	•			•		
Kundenrisiken		•		•		
Qualitätsrisiken		•		•		
Risiken aus steigenden Rohstoffpreisen		•		•		
Lieferantenausfallrisiken	•				•	
Personalrisiken		•		•		
IT-Risiken		•		•		
Rechtliche Risiken						
Sozial- und Umweltrisiken	•				•	
Risiken aus Verletzung des geistigen Eigentums		•		•		
Risiken aus Verstößen gegen Standards	•				•	
Finanzielle Risiken						
Ausfallrisiken		•		•		
Liquiditätsrisiken	•					•
Währungsrisiken			•		•	
Zinsänderungsrisiken			•	•		

Chancen

Günstige gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen beeinflussen den Umsatz und die Profitabilität des Konzerns. Sollte die gesamtwirtschaftliche Entwicklung besser als erwartet ausfallen oder sollten sich vorteilhafte Veränderungen in der Gesetzgebung ergeben, kann sich dies positiv auf den Umsatz und die Profitabilität der NORMA Group auswirken. Da wir Kunden unterschiedlichster Industriebereiche bedienen, besteht die Chance, dass wir durch unsere breite Diversifizierung an dem Wachstum diverser Branchen partizipieren.

Technologiewandel und Klimaschutz

Im Automobilbau rücken neben emissionsreduzierten Motoren alternative Antriebskonzepte wie Hybrid- und Elektromotoren zunehmend in den Vordergrund. Ferner ist davon auszugehen, dass in einigen Ländern politisch regulatorische Maßnahmen und Konjunkturprogramme aufgesetzt werden, die zu einer verstärkten Nachfrage nach „grünen“ Technologien und Produkten führen werden. Durch anspruchsvolle Entwicklungen in diesem Bereich konnten wir uns bereits zukünftiges Auftragspotenzial sichern. Wir werden somit an der Entwicklung dieser Märkte partizipieren. Diese alternativen bzw. emissionsreduzierten Antriebskonzepte werden auf weitere Regionen und andere Märkte übertragen und eröffnen uns zusätzliche Wachstumschancen (z.B. im Schiffbau, bei stationären Generatoren, bei Baumaschinen).

Wachstumspotenzial in Schwellenländern

Auch in den kommenden Jahren wird erwartet, dass die Schwellenländer deutlich schneller wachsen als die Industrienationen. Daher wollen wir weitere Maßnahmen ergreifen, um sowohl Umsatz als auch Marktanteil und Marktpräsenz insbesondere in den BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China sowie in weiteren Emerging Markets kontinuierlich auszubauen.

Konsequente Optimierung der Produktionsprozesse und der Kostenstrukturen

Wir sind stets bestrebt, Kostenvorteile zu realisieren und hierdurch die Wettbewerbsposition zu stärken. Aus der Entwicklung und Implementierung von Initiativen, die auf die Bereiche Kostendisziplin, kontinuierliche Verbesserung von Prozessen in allen Funktionen und Regionen, Optimierung des Supply Chain Management sowie der Fertigungsprozesse gerichtet sind, erwarten wir daher positive Impulse auf unsere Geschäftstätigkeit.

Wachstumschancen durch Stärkung der Innovationskraft

Wir investieren jährlich ca. 4 % des EJT-Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Durch unsere Fokussierung darauf, neue Technologien, Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern, stärken wir unsere Wettbewerbsposition als Technologieführer sowie unsere Innovationskraft. Zugleich eröffnen sich hierdurch neue Wachstumschancen.

Wachstumschancen durch Akquisitionen und Neueröffnungen

Die globale Präsenz der NORMA Group ist ein zentraler Erfolgsfaktor, um an den sich weltweit bietenden Wachstumschancen zu partizipieren. Zudem können wir hierdurch Produktionsprozesse, die einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, in Ländern mit geringeren Lohnkosten ansiedeln.

Im Geschäftsjahr 2011 haben wir die Produktion in Thailand aufgenommen und so die Kapazitäten im asiatischen Raum erweitert. Von dort liefert das Unternehmen hochentwickelte Produktlösungen an Kunden in der gesamten asiatischen Region einschließlich Australien.

Darüber hinaus haben wir im Jahr 2011 ein neues Werk in Serbien errichtet und damit unser globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern ausgebaut. Der Schwerpunkt der Produktion in Serbien liegt auf Produkten aus dem Fluidbereich.

Zudem beobachten wir kontinuierlich die Märkte auf Chancen für strategische Akquisitionen oder Eigenkapitalbeteiligungen als Ergänzung zum organischen Wachstum. Durch gezielte Akquisitionen sind wir ständig bestrebt, die Technologieführerschaft zu stärken, Marktpotenziale zu erschließen, die Serviceleistungen gegenüber den Kunden zu verbessern oder unser Produktportfolio zu erweitern.

Konsequentes Working Capital Management

Der angestrebte Wachstumskurs mit den damit verbundenen Akquisitionen sowie das steigende Produktionsvolumen infolge der weltweit gestiegenen Nachfrage führen zu einem erhöhten Mittelbedarf. Neben der gewährleisteten Finanzierung durch externe Banken verfolgen wir zur weiteren Verbesserung der Liquiditätssituation konsequent Maßnahmen zur Optimierung des Trade Working Capital.

Günstige Veränderungen an den Finanzmärkten

Günstige Wechselkurs- und Zinsentwicklungen können sich positiv auf die Finanzergebnisse der NORMA Group auswirken. Die Konzern-Treasury-Abteilung verfolgt daher kontinuierlich die Entwicklungen auf den Finanzmärkten. Dabei besteht für das Group Treasury ein striktes Spekulationsverbot. Derivate Finanzinstrumente dürfen nur bei Vorliegen eines entsprechenden Grundgeschäfts abgeschlossen werden.

Beurteilung des Gesamtrisikoprofils durch die Unternehmensleitung

Das Management der NORMA Group erwartet unter Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeiten und potenziellen finanziellen Auswirkungen keine einzelnen oder aggregierten Risiken, welche die Fortführung der Unternehmenstätigkeit gefährden könnten.

Vielmehr sind wir sowohl mittel- als auch langfristig gut aufgestellt, um unsere Marktposition weiter auszubauen und global zu wachsen.

Im Vorjahresvergleich haben sich die volkswirtschaftlichen Risiken, die Personalrisiken sowie die Währungsrisiken erhöht. Demgegenüber haben sich verglichen mit der Einschätzung des Vorjahres die Risiken aufgrund steigender Rohstoffpreise, die Liquiditätsrisiken und die Zinsänderungsrisiken vermindert. Alle weiteren Risiken sind im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

Die Veränderungen der einzelnen Risiken haben allerdings keine wesentlichen Auswirkungen auf unser Gesamtrisikoprofil. Daher kommen wir zu der Einschätzung, dass sich das Gesamtrisikoprofil der NORMA Group im Vorjahresvergleich nicht verändert hat.

„Das Management erwartet derzeit keine einzelnen oder aggregierten Risiken, die die Fortführung der Unternehmenstätigkeit gefährden können.“

Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Bezüglich der Rechnungslegung bzw. der externen Finanzberichterstattung in der NORMA Group lässt sich das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem anhand der folgenden wesentlichen Merkmale beschreiben. Dieses System ist auf Identifikation, Analyse, Bewertung, Steuerung von Risiken und die Überwachung dieser Aktivitäten ausgerichtet. Die Ausgestaltung dieses Systems nach den spezifischen Anforderungen des Unternehmens fällt in den Verantwortungsbereich des Vorstands. Gemäß der Aufgabenverteilung gehören die für die Rechnungslegung zuständigen Bereiche Finanzen und Beteiligungsmanagement zum Ressort des CFO. Diese Bereiche definieren und überprüfen die konzernweiten Rechnungslegungsstandards innerhalb des Konzerns und führen die Informationen zur Aufstellung des Konzernabschlusses zusammen. Wesentliche Risiken für den Rechnungslegungsprozess ergeben sich aus der Anforderung, richtige und vollständige Informationen in der vorgegebenen Zeit zu übermitteln. Dies setzt voraus, dass die Anforderungen klar kommuniziert und die betroffenen Bereiche in die Lage versetzt werden, die Anforderungen zu erfüllen.

Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses soll gewährleisten, dass trotz identifizierter Risiken in der Finanzberichterstattung ein mit hinreichender Sicherheit regelungskonformer Konzernabschluss erstellt wird. Zur Sicherstellung der Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems erfolgen regelmäßige Überprüfungen rechnungslegungsrelevanter Prozesse durch die interne Revision. Zur Absicherung der Qualität interner Revisionsmaßnahmen werden diese auch an spezialisierte Wirtschaftsprüfer vergeben. Im Rahmen der Abschlussprüfung zum Jahresende untersucht zudem der externe Abschlussprüfer ausgewählte interne Kontrollen und beurteilt deren Effektivität.

Die IFRS-Rechnungslegung ist in einem Bilanzierungshandbuch (Accounting Manual) definiert. Alle Konzerngesellschaften müssen die darin beschriebenen Standards beim Rechnungslegungsprozess zugrunde legen. Wesentliche Bewertungsmaßstäbe wie zum Beispiel für die Vorratsbewertung, die Bewertung von Werkzeugen und die Forderungsbewertung nach IFRS sind verbindlich definiert. Darüber hinaus bestehen im Konzern systemgestützte Meldemechanismen, um die einheitliche Behandlung gleicher Sachverhalte konzernweit zu gewährleisten.

„Der Vorstand der NORMA Group erwartet für 2012 ein Umsatzwachstum auf Konzernebene zwischen 3 % und 6 %.“

Für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gilt ein für alle Gesellschaften vorgegebener Terminplan. Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden von diesen nach den maßgeblichen lokalen Rechnungslegungsvorschriften und nach IFRS aufgestellt. Konzerninterne Verrechnungskonten werden über Saldenbestätigungen abgeglichen. Die Berichterstattung der Konzerngesellschaften erfolgt über das Reportingsystem COGNOS, das neben Finanzdaten auch Angaben enthält, die insbesondere für den Konzernanhang bedeutsam sind. Die Daten und Angaben werden vor Abgabe und Konsolidierung von den lokalen Abschlussprüfern geprüft.

Die lokale Finanzbuchhaltung erfolgt auf unterschiedlichen Systemen. Wir streben eine künftige Vereinheitlichung an. Mit der Umsetzung haben wir bereits begonnen.

In allen Systemen liegen gegliederte Zugriffsberechtigungssysteme vor. Über Art, Ausgestaltung und Vergabepraktiken bei den Zugriffsberechtigungen entscheiden die lokalen Geschäftsführungen in Abstimmung mit dem Konzernleiter IT der NORMA Group Holding GmbH.

Risiken, die sich auf den Rechnungslegungsprozess auswirken können, ergeben sich zum Beispiel aus der zu späten oder falschen Buchung von Geschäftsvorfällen oder der Nichtbeachtung von Kontierungsregeln. Um Fehler zu vermeiden, basiert der Rechnungslegungsprozess auf der Trennung von Verantwortlichkeiten bzw. Zuständigkeiten und Plausibilitätsprüfungen im Rahmen der Berichterstattung. Kalkulationen werden kontinuierlich überwacht. Vor den jeweiligen Abschlussterminen sind umfangreiche und detaillierte Checklisten abzuarbeiten und ggf. prüfen zu lassen. Der Rechnungslegungsprozess ist vollständig in das Risikomanagementsystem der NORMA Group einbezogen. Damit ist sichergestellt, dass rechnungslegungsrelevante Risiken frühzeitig erkannt und somit ohne Verzug Maßnahmen zur Risikovorsorge und Risikoabwehr ergriffen werden.

Prognose

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Kritische Phase für Weltwirtschaft – die Konjunktur sollte sich jedoch im Jahresverlauf 2012 leicht erholen

Die Weltwirtschaft befindet sich am Jahresbeginn 2012 in einer schwierigen, zum Teil kritischen Phase. Eine deutliche Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung kann derzeit nicht ausgeschlossen werden. Sollte sich die europäische Schuldenkrise ausweiten, im Extremfall mit einem Auseinanderbrechen der Euro-Gemeinschaftswährung und einer neuen Bankenkrise, könnten weitere Länder in eine Rezession gezogen werden, so dass die Weltwirtschaft insgesamt spürbar belastet werden würde.

Der Schlüssel für die weitere Entwicklung der Konjunktur liegt in der Bekämpfung der europäischen Staatsschuldenkrise. Wenngleich für Griechenland realwirtschaftlich noch kein Licht am Horizont erkennbar ist, könnten die Etablierung des neuen, ständigen Rettungsfonds ESM und der angestrebte europäische Fiskalpakt erste bedeutende Schritte zur Eindämmung der Schuldenkrise in Europa darstellen. Zum Jahresbeginn zeichnet sich ein Szenario ab, in dem die konjunkturellen Belastungen im 1. Halbjahr 2012 hoch bleiben werden. Im weiteren Jahresverlauf ist zunächst eine Stabilisierung zu erwarten, dann sollte sich eine moderate Erholung einstellen. Der verhaltene Aufschwung dürfte sich dann 2013 fortsetzen.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat Ende Januar 2012 in seinem Update des „World Economic Outlook“ seine bereits im September gekürzten Konjunkturprognosen für 2012 nochmals deutlich zurückgenommen. Danach wird die Weltwirtschaft im laufenden Jahr nur um 3,25 % statt mit 4 % wachsen, allerdings mit starken regionalen Unterschieden. Für die Euro-Zone rechnet der IWF nun für 2012 mit einer „milden“ Rezession (BIP -0,5 % statt bisher +1,1 %).

IWF-Prognosen für das BIP-Wachstum

in %	2011	2012e	2013e
USA	+1,8	+1,8	+2,2
China	+9,2	+8,2	+8,8
Euro-Raum	+1,6	-0,5	+0,8
Deutschland	+3,0	+0,3	+1,5

Mit Blick auf Deutschland (+0,3 %) und Frankreich (+0,2 %) erwartet der IWF kaum mehr als Stagnation. Für Italien (-2,2 %) und Spanien (-1,7 %) kalkuliert der IWF mit einer Rezession. Das Wachstum in den USA wird unverändert mit 1,8 % erwartet, in China zeichnet sich eine Verlangsamung der Konjunktur auf +8,2 % (bisherige Schätzung +9,0 %) ab. Insgesamt rechnet der IWF für die etablierten Volkswirtschaften mit einem BIP-Wachstum von 1,2 % (bisher +1,9 %) und für die sog. Emerging und Developing Economies mit einem Plus von 5,4 % (bisher +6,1 %). Diese gesamtwirtschaftliche Perspektive stellt die Basis der Prognose und des Ausblicks der NORMA Group dar.

Für 2013 unterstellt der IWF ein weltweites Wachstum von 3,9 %, mit einem Zuwachs von 1,9 % in den etablierten und einem Plus von 5,9 % in den schnell wachsenden Volkswirtschaften. Die Euro-Zone soll sich dann mit einem BIP-Anstieg um 0,8 % zögerlich erholen, wobei Deutschland (+1,5 %) und Frankreich (+1,0 %) überproportional wachsen. Italien (-0,6 %) und Spanien (-0,3 %) werden dagegen auch 2013 noch geringfügig schrumpfen. Für Großbritannien (+2,0 %) und die USA (+2,2 %) erwartet der IWF solide Wachstumsraten 2013. Chinas Wachstum dürfte sich dann mit +8,8 % ebenfalls wieder leicht dynamischer entwickeln.

In diesem Szenario prognostiziert der IWF zudem leicht rückläufige Ölpreise und nur eine moderate Verteuerung der Verbraucherpreise. Zusätzliche Belastungen aus geopolitischen Risiken, die z.B. aus einer Eskalation des Konflikts um das iranische Nuklearprogramm entstehen könnten, sind dabei nicht berücksichtigt.

Solide Zuversicht für 2012 bei wichtigen Kundenindustrien der NORMA Group

Insgesamt ist das weltwirtschaftliche Umfeld damit nach wie vor fragil, wichtige Absatzländer und Kundenindustrien der NORMA Group stehen jedoch vergleichsweise solide da. Mit einer hohen Kapazitätsauslastung und einem zum Teil großen Auftragspolster blicken die meisten Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie verhalten zuversichtlich in das Jahr 2012. Der VDMA erwartet für das laufende Jahr einen nochmaligen Zuwachs von Produktion, Umsatz, Export und Beschäftigung. Unter der Voraussetzung, dass die Euro-Krise eingedämmt wird, geht der Verband von einem Produktionsanstieg in Höhe von 4 % aus. 2011 lag das Plus bei voraussichtlich 14 %. Für die Automobilindustrie signalisieren Branchenexperten wie Prof. Dudenhöfer oder das Ergebnis der Puls-Meinungsumfrage eine Stagnation. Der VDA geht dagegen von einem weiteren Wachstum des Weltmarktes um 4 % auf rund 68 Millionen Pkw aus. Für die von der Schuldenkrise betroffenen europäischen Länder rechnet der Branchenverband jedoch mit einem „schwierigen Jahr“. Zudem wird sich der Wettbewerb insgesamt verschärfen.

Das europäische Bauforschungsnetzwerk Euroconstruct erwartet für 2012 in Europa einen weiteren Rückgang der Bauproduktion um 0,3 %. Infolge der Schuldenkrise verzögert sich die Branchenerholung damit um ein weiteres Jahr. Für 2013 und 2014 rechnet Euroconstruct mit Steigerungen der Bauproduktion von 1,8 % bis 2 %. Die deutsche Bauwirtschaft dürfte dagegen getrieben durch den Wohnungsbau auch 2012 weiter zulegen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts wurden in den ersten neun Monaten 2011 in Deutschland für 167.000 Wohnungen Baugenehmigungen erteilt. Das ist ein Anstieg um 21,6 %. Im Oktober und November stiegen die Baugenehmigungen weiter, wenn auch im einstelligen Bereich. Für 2011 insgesamt hat sich der positive Trend des Vorjahres (+5,5 %) damit beschleunigt fortgesetzt und dürfte auf 2012 positiv ausstrahlen.

Ausrichtung der NORMA Group

Wir haben in der Vergangenheit kontinuierlich Umsatz und Ergebnis steigern können und halten an unserer grundsätzlichen Unternehmensstrategie fest. Durch die beiden Vermarktungswege EJT und DS, die internationale Expansion sowie kontinuierliche Innovationen wollen wir auch künftig stärker als der Markt wachsen.

Wir werden die internationale Ausrichtung durch den Ausbau unseres Vertriebsnetzes und unserer Produktionsstandorte sowie durch den weiteren Aufbau von lokalem Entwicklungs-Know-how auch in Zukunft vorantreiben. Dazu zählen mittelfristig insbesondere der Ausbau der Standorte China und Indien. Damit wollen wir die Chancen in diesen wichtigen Wachstumsmärkten nutzen.

Künftige Entwicklung der NORMA Group – Umsatzwachstum für 2012 erwartet

Für das Jahr 2012 erwartet der NORMA Group-Vorstand aus heutiger Sicht (Maintal, den 13. März 2012), dass die Weltwirtschaft weiter wächst, allerdings mit einer geringeren Dynamik als im Vorjahr. Wachstumsimpulse erwarten wir vor allem aus den BRIC-Staaten und anderen Schwellenländern.

Trotz einer leichten weltweiten Konjunkturertrübung im Vergleich zum Geschäftsjahr 2011 zeigt sich die Geschäftsentwicklung wichtiger Kunden der NORMA Group bislang überwiegend erfreulich. Zudem besitzen wir infolge der breiten Diversifizierung in Bezug auf Produkte, Regionen und Endmärkte ein vergleichsweise robustes Geschäftsmodell.

Begünstigt durch ein solides Wachstum in China und den Ausbau unserer Aktivitäten in einigen asiatischen Märkten sowie Marktanteilsgewinne erwarten wir für die Region Asien-Pazifik ein Umsatzwachstum im oberen einstelligen Prozentbereich. Nach dem soliden Wachstum des Vorjahres ist der nordamerikanische Markt noch nicht

auf dem historischen Höchststand und lässt insbesondere in den Bereichen Nutzfahrzeuge und Oberklassefahrzeuge ein Marktwachstum für 2012 vermuten. In der Region Amerika zeichnet sich daher ein solides und leicht wachsendes Geschäft im niedrigen einstelligen Prozentbereich ab. In der Region EMEA ergibt sich ein differenziertes Bild. Während Deutschland und die meisten nordeuropäischen Märkte ein leichtes Wachstum erwarten lassen, sind insbesondere die Märkte im Süden Europas durch die makroökonomischen Entwicklungen der einzelnen Staaten negativ beeinflusst. In Summe sollten sich die einzelnen Märkte in dieser Region in etwa ausgleichen können.

Wir erwarten im Bereich EJT unter anderem aufgrund neuer Produkteinführungen einen deutlichen Umsatzanstieg, während wir im Bereich DS für 2012 ein moderates Umsatzwachstum sehen, welches sich typischerweise am Wachstum des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts orientiert.

In Summe erwarten wir, dass der Konzernumsatz im Jahr 2012 zwischen 3 % und 6 % gegenüber 2011 wachsen wird. Beinhaltet sind hier ein Volumenwachstum in den Endmärkten von rund 2 % bis 3 % und ein für unser Geschäftsmodell typisches Wachstum oberhalb dieses Volumens durch die Erhöhung der Anzahl der Schnittstellen bzw. Verbindungslösungen und deren Wertigkeit. Dies setzt voraus, dass keine starke konjunkturelle Abkühlung eintritt.

„Aus heutiger Sicht erwarten wir, dass sich das Umsatzwachstum im Jahr 2013 im Vergleich zu 2012 wieder beschleunigen wird.“

Forschung & Entwicklung auch künftig bei 4 % vom EJT-Umsatz

Wir planen, auch künftig rund 4 % vom EJT-Umsatz in Forschung & Entwicklung zu investieren. Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit bleibt dabei weiterhin, innovative Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden an Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz und Modularisierung der Produktionsprozesse zu finden. Dadurch stellen wir einen Wettbewerbsvorsprung sicher, der insbesondere im Bereich EJT von unseren Kunden honoriert wird. Zudem finden Entwicklungen aus diesem Bereich immer wieder ihren Weg in die Anwendungsgebiete der Kunden im Bereich Distribution Services. Wir planen, auch im Jahr 2012 wieder neue Patente zur Anmeldung zu bringen.

Stabile Materialeinsatzquote in Prozent vom Umsatz geplant

Durch den Abschluss unterjährig fester Einkaufskontrakte im Bereich Stahl sowie technische Kunststoffe sichern wir uns weitgehend gegen Preisveränderungen an den Rohstoffmärkten für das Geschäftsjahr ab. Preisschwankungen, die für Zuschlagstoffe nachfragebedingt im Laufe des Geschäftsjahres entstehen, können wir vertragsbedingt in großen Teilen an unsere Kunden weitergeben. Dadurch erreichen wir im Zusammenspiel mit den Maßnahmen aus dem weltweiten Kostenoptimierungsprogramm „Global Excellence“ eine weitgehend stabile Materialeinsatzquote im Konzern von rund 45 %.

Weitere Optimierung der übrigen Kostenpositionen

Durch das kontinuierliche Wachstum des Konzerns und die Verstärkung der Aktivitäten in Asien-Pazifik erwarten wir in Summe einen unterproportionalen Anstieg der Personalkosten im Vergleich zum Umsatz. Dies führt zu einer graduellen und kontinuierlichen Verbesserung der Personalkostenquote. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stabilisieren sich durch Aufwendungen für das Wachstum und den Ausbau der Aktivitäten in den Schwellenländern.

EBITA-Marge auf Höhe der Jahre 2010 und 2011 erwartet

Trotz eines geringeren Umsatzwachstums im Vergleich zum Vorjahr und des Ausbaus der Aktivitäten insbesondere in der Region Asien-Pazifik streben wir für 2012 eine EBITA-Marge an, die mindestens auf Höhe der bereinigten Marge der beiden Vorjahre liegen sollte (2010: 17,4 %, 2011: 17,7 %). Basis hierfür sind das Umsatzwachstum sowie die Effekte aus dem gruppenweiten Kostensenkungsprogramm „Global Excellence“.

Stark verbessertes Finanzergebnis erwartet

Das Finanzergebnis wird durch die 2011 durchgeführte Kapitalerhöhung sowie die anschließende Refinanzierung mit einer Senkung der syndizierten Bankverbindlichkeiten und einer deutlich verbesserten Zinsstruktur der verbliebenen Fremdfinanzierung positiv beeinflusst. Wir erwarten ein Finanzergebnis in Höhe von rund EUR -15 Mio. unter Ausschluss derivativer Bewertungsveränderungen.

Ergebnis je Aktie steigt

Das Ergebnis je Aktie wird im Geschäftsjahr 2012 stark steigen. Das Umsatzwachstum und eine nachhaltige Marge tragen dazu ebenso bei wie die nicht mehr anfallenden Einmalaufwendungen des Vorjahres, insbesondere die des Börsengangs. Infolge der verbesserten Finanzierungsstruktur und der niedrigeren Gesamtverschuldung im Durchschnitt des Geschäftsjahres rechnen wir mit niedrigeren Zinsaufwendungen. Die Steuerquote sollte auf dem Niveau von rund 30 % bis 32 % vom Ergebnis vor Steuern liegen.

Investitionsquote von 4,5 % angestrebt

Für das Geschäftsjahr 2012 planen wir Investitionen in Höhe von bis zu 4,5 % des Konzernumsatzes. Damit finanzieren wir sowohl die Instandhaltungsinvestitionen als auch Investitionen in die Erweiterung unseres Geschäfts. Bei den Erweiterungen legen wir unser Augenmerk auf die Region Asien-Pazifik und auf andere Schwellenländer, in denen wir unsere Aktivitäten auch in Zukunft deutlich ausbauen wollen. Momentan stellen wir unseren neuen Standort in Pune, Indien, fertig.

Prognose 2012

Umsatzwachstum	3 % bis 6 %
EBITA-Marge	mindestens auf Höhe der beiden Vorjahre (17,4 % bzw. 17,7 %)
Investitionen in F&E	rund 4 % des EJT-Umsatzes
Materialeinsatzquote	rund 45 %
Finanzergebnis	rund EUR -15 Mio.
Steuerquote	rund 30 % bis 32 %
Investitionsquote	bis zu 4,5 % des Konzernumsatzes
Dividende	ca. 30 % bis max. 35 % des Konzernjahresergebnisses

Finanz- und Liquiditätslage: Operativer Netto-Cashflow mindestens stabil

Im Jahr 2012 erwarten wir einen weiterhin positiven Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit. Dieser Mittelzufluss soll zur Finanzierung des Bedarfs an kurzfristigem Betriebskapital sowie der Investitionen und Dividendenzahlungen verwendet werden. Wir planen, die überschüssigen Mittel größtenteils für Investitionen in Wachstumsmaßnahmen, insbesondere in den Emerging Markets, sowie zur Finanzierung von möglichen Akquisitionen einzusetzen.

Aufgrund des hohen operativen Ergebnisses und der geplanten Investitionsausgaben rechnen wir für 2012 mit einem erneut hohen positiven Free Cashflow (vor Akquisitionen). Der operative Netto-Cashflow soll 2012 zumindest auf dem bereinigten Vorjahresniveau liegen (2011: EUR 66,8 Mio.) Dies setzt die für unser Geschäft üblichen Zuflüsse insbesondere im 4. Quartal des Geschäftsjahres voraus.

Akquisitionen sind auch künftig ein Baustein unseres Wachstums

Die aktuelle Finanzierungsstruktur gibt uns genügend Spielraum für externes Wachstum. Im Fokus stehen dabei Unternehmen, die Produkte herstellen und vertreiben, die unser derzeitiges Produktportfolio ergänzen, sowie Unternehmen in Regionen, in denen wir bis dato keine Marktabdeckung besitzen. Außerdem fokussieren wir uns auf die Konsolidierung der Branche und der Märkte und schließen auch die Suche nach geeigneten regionalen Händlerorganisationen im Bereich DS ein. In der Regel handelt es sich hierbei um eigentümergeführte Privatunternehmen. Daher lassen sich die grundsätzliche Entscheidung sowie die zeitliche Komponente nur schwer planen.

Wir verfolgen eine nachhaltige Dividendenpolitik

Sofern es die künftige wirtschaftliche Situation erlaubt, streben wir eine nachhaltige Dividendenpolitik an, die sich an einer Ausschüttungsquote von ca. 30 % bis maximal 35 % des Konzernjahresergebnisses ausrichtet und entsprechend den Aktionären zur Abstimmung auf der Hauptversammlung vorgeschlagen wird.

Erwartete Erholung der globalen Konjunktur begünstigt den Erfolgskurs der NORMA Group auch 2013

In Übereinstimmung mit den Prognosen führender weltweiter Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten wir aus heutiger Sicht, dass sich das Umsatzwachstum im Jahr 2013 im Vergleich zum laufenden Geschäftsjahr 2012 wieder beschleunigen wird. Wir gehen daher davon aus, dass wir den Konzernumsatz und den Konzerngewinn in allen drei Segmenten im Vergleich zu 2012 auch im Jahr 2013 weiter steigern können. Aufgrund des erwarteten Cashflow gehen wir ebenfalls von einer verbesserten Finanzlage der NORMA Group aus.

Konzernabschluss

Inhalt

76	Konzern-Bilanz
78	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
79	Konzern-Kapitalflussrechnung
80	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
82	Segmentberichterstattung
84	Konzernanhang
136	Anlagen zum Konzernanhang
136	Stimmrechtsmitteilungen
137	Organe
138	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
139	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2011

Aktiva

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwert	(19)	224.841	221.704
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(19)	78.940	79.315
Sachanlagen	(20)	97.179	89.387
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(22)	397	397
Derivative finanzielle Vermögenswerte	(23)	44	0
Ertragsteueransprüche	(17)	2.038	2.406
Latente Ertragsteueransprüche	(18)	6.744	6.025
		410.183	399.234
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(25)	66.755	64.709
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(26)	9.792	9.218
Ertragsteueransprüche	(17)	13.141	4.914
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(24)	80.817	70.282
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(34)	67.891	30.426
		238.396	179.549
Summe Aktiva		648.579	578.783

Passiva

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(27)	31.862	76
Kapitalrücklage	(27)	212.252	96.650
Sonstige Rücklagen	(27)	-2.668	-1.364
Gewinnrücklagen	(27)	14.112	-20.116
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		255.558	75.246
Nicht beherrschende Anteile	(27)	444	3.156
Summe Eigenkapital		256.002	78.402
Schulden			
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen	(28)	8.407	9.063
Rückstellungen	(29)	4.615	4.584
Darlehensverbindlichkeiten	(30)	213.457	315.935
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(31)	1.310	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	676	577
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	21.809	0
Latente Ertragsteuerschulden	(18)	33.775	34.450
		284.049	364.609
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	(29)	6.359	3.255
Darlehensverbindlichkeiten	(30)	28.917	44.162
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(31)	21.877	21.773
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	1.527	8.319
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	18	5.550
Ertragsteuerschulden	(17)	8.457	4.402
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(33)	41.373	48.311
		108.528	135.772
Summe Schulden		392.577	500.381
Summe Passiva		648.579	578.783

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

in TEUR	Anhang	Q4 2011	Q4 2010	2011	2010
Umsatzerlöse	(8)	139.612	128.924	581.356	490.404
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		1.064	1.199	3.500	4.793
Materialaufwand	(9)	-64.770	-60.104	-262.282	-220.464
Bruttogewinn		75.906	70.019	322.574	274.733
Sonstige betriebliche Erträge	(10)	1.960	4.025	9.561	8.848
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7, 11)	-17.887	-27.354	-88.208	-77.409
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(7, 12)	-34.568	-33.653	-143.716	-124.435
Abschreibungen	(19, 20)	-6.677	-8.109	-23.577	-25.428
Betriebsgewinn		18.734	4.928	76.634	56.309
Finanzerträge	(7, 13)	1.254	810	4.409	4.907
Finanzierungsaufwendungen	(7, 13)	-4.309	-6.010	-34.024	-19.769
Finanzergebnis		-3.055	-5.200	-29.615	-14.862
Gewinn vor Ertragsteuern		15.679	-272	47.019	41.447
Ertragsteuern	(16)	-2.452	-1.391	-11.309	-11.189
Periodenergebnis		13.227	-1.663	35.710	30.258
Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern					
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)	(27)	372	289	-149	-4.249
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(27)	1.176	434	-1.155	-894
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)	258	10	258	-812
Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern		1.806	733	-1.046	-5.955
Gesamtergebnis für die Periode		15.033	-930	34.664	24.303
Das Periodenergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		13.219	-1.550	35.685	30.157
Nicht beherrschende Anteile		8	-113	25	101
		13.227	-1.663	35.710	30.258
Das Gesamtergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		15.025	-817	34.639	24.202
Nicht beherrschende Anteile		8	-113	25	101
		15.033	-930	34.664	24.303
Ergebnis je Aktie (in EUR)*	(15)	0,43	-0,07	1,19	1,21

* Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie stimmen überein.

Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

in TEUR	Anhang	Q4 2011	Q4 2010	2011	2010
Betriebliche Tätigkeit					
Periodenergebnis		13.227	-1.663	35.710	30.258
Abschreibungen	(19, 20)	6.677	8.100	23.577	25.428
Gewinn(-)/Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen		-131	152	-328	-34
Veränderung der Rückstellungen	(29)	1.963	-1.959	3.142	-301
Veränderung der latenten Steuern	(18)	678	4.319	-2.473	51
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerte	(24, 25, 26)	5.371	2.125	-21.103	-35.918
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(31, 33)	9.041	4.669	7.104	23.827
Gezahlte Zinsen		4.085	4.227	23.289	20.180
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-1.168	5.775	2.827	-1.375
Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit		39.743	25.745	71.745	62.116
davon erhaltene Zinsen		1.097	225	2.159	574
davon Ertragsteuern		-5.015	-6.330	-14.409	-12.232
Investitionstätigkeit					
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(27)	0	0	-4.677	0
Neuakquisitionen		0	-7.631	0	-35.963
Erwerb von Sachanlagen	(20)	-5.872	-10.521	-26.383	-17.831
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		642	269	1.710	455
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(19)	-3.347	-1.936	-4.301	-3.281
Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit		-8.577	-19.819	-33.651	-56.620
Finanzierungstätigkeit					
Einzahlungen aus Kapitaleinlage	(27)	0	0	147.000	15.000
Auszahlung für Ausgabe neuer Aktien	(27)	0	0	-6.544	0
Erstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter	(27)	6.602	0	6.602	0
Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter	(27)	0	0	388	0
Gezahlte Zinsen		-4.085	-4.227	-23.289	-20.180
Einzahlungen von nicht beherrschenden Anteilen		0	367	0	367
An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden		0	-312	0	-396
Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung	(13)	0	0	-7.859	0
Einzahlungen aus Darlehen	(30)	4.883	6.215	293.675	18.521
Auszahlungen aus Darlehen	(30)	-19.816	-9.434	-410.513	-16.401
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-12.416	-7.391	-540	-3.089
Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		18.750	-1.465	37.554	2.407
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		48.919	31.781	30.426	27.185
Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln		222	110	-89	834
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode		67.891	30.426	67.891	30.426

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

in TEUR	Anhang	Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar	
		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
Stand zum 31. Dezember 2009	(27)	76	81.650
Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)		
Gesamtergebnis für die Periode		0	0
Einzahlungen auf Kapitalerhöhungen			15.000
Dividenden			
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode		0	15.000
Stand zum 31. Dezember 2010	(27)	76	96.650
Stand zum 31. Dezember 2010		76	96.650
Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)		
Gesamtergebnis für die Periode		0	0
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		24.786	-24.786
Kapitalerhöhung		7.000	140.000
Aktioptionen			
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter			388
Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten, nach Steuern			
Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter, nach Steuern			
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen			
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode		31.786	115.602
Stand zum 31. Dezember 2011	(27)	31.862	212.252

Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbar				
Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Summe	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
3.779	-49.461	36.044	3.084	39.128
	30.157	30.157	101	30.258
-4.249		-4.249	0	-4.249
-894		-894	0	-894
	-812	-812	0	-812
-5.143	29.345	24.202	101	24.303
		15.000	367	15.367
		0	-396	-396
0	0	15.000	-29	14.971
-1.364	-20.116	75.246	3.156	78.402
-1.364	-20.116	75.246	3.156	78.402
	35.685	35.685	25	35.710
-149		-149	0	-149
-1.155		-1.155	0	-1.155
	258	258	0	258
-1.304	35.943	34.639	25	34.664
		0	0	0
		147.000	0	147.000
	184	184	0	184
		388	0	388
	-4.640	-4.640	0	-4.640
	4.681	4.681	0	4.681
	-1.940	-1.940	-2.737	-4.677
0	-1.715	145.673	-2.737	142.936
-2.668	14.112	255.558	444	256.002

Segmentberichterstattung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Segmentumsatzerlöse gesamt	395.821	360.255	180.118	130.947	36.791	31.016
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	23.122	23.573	7.130	7.180	1.122	1.061
Außenumsatzerlöse	372.699	336.682	172.988	123.767	35.669	29.955
Beitrag zum Konzern- außenumsatz	64 %	69 %	30 %	25 %	6 %	6 %
Bereinigtes EBITDA	89.821	80.995	34.272	23.016	3.064	1.673
Vermögenswerte ¹⁾	417.079	399.539	223.939	205.302	34.540	30.179
Schulden ²⁾	202.474	208.676	164.310	157.649	14.853	14.685
Investitionen	20.833	14.995	3.389	4.141	3.142	1.976
Anzahl Mitarbeiter ³⁾	2.336	2.025	616	488	335	317

¹⁾ Einschließlich zugeordneter Geschäfts- und Firmenwerte, Steuern sind in der Überleitungsrechnung enthalten.

²⁾ Steuern sind in der Überleitung enthalten.

³⁾ Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt).

Segmente gesamt		Überleitung		Konzern	
2011	2010	2011	2010	2011	2010
612.730	522.218	-31.374	-31.814	581.356	490.404
31.374	31.814	-31.374	-31.814	0	0
581.356	490.404	0	0	581.356	490.404
100 %	100 %				
127.157	105.684	-10.138	-6.436	117.019	99.248
675.558	635.020	-26.979	-56.237	648.579	578.783
381.637	381.010	10.940	119.371	392.577	500.381
27.364	21.112	3.320	0	30.684	21.112
3.287	2.830	43	23	3.330	2.853

Konzernanhang

1. Allgemeine Angaben

Die NORMA Group AG ist das Mutterunternehmen der NORMA Group. Die Gesellschaft mit Hauptsitz in der Edisonstr. 4, 63477 Maintal, in der Nähe der Stadt Frankfurt am Main (Deutschland), ist im Handelsregister Hanau unter HRB 91849 eingetragen. Die NORMA Group AG und die Tochterunternehmen der Gruppe treten auf dem Markt als „NORMA Group“ auf.

Die NORMA Group AG (bis 14. März 2011 NORMA Group GmbH) ist seit dem 8. April 2011 an der Frankfurter Wertpapierbörse im regulierten Markt im Prime Standard gelistet. Der größte Anteilseigner war mit 35,5 % oder 11,31 Millionen Aktien die 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds. Daneben hielt MABA CYPRUS Limited 8,3 % oder 2,65 Millionen Aktien der NORMA Group. Der Streubesitz betrug zum 31. Dezember 2011 56,2 %. Dies entspricht einem Anteil von 17,9 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,9 Millionen Aktien.

Die NORMA Group AG (im Folgenden „NORMA Group“) wurde 2006 durch den Zusammenschluss der beiden Unternehmensgruppen Rasmussen GmbH und ABA Group gegründet. Rasmussen wurde 1949 als Rasmussen GmbH (Deutschland) gegründet. Das Unternehmen stellte Verbindungs- und Befestigungselemente sowie medienführende Verbindungssysteme wie einschichtige oder mehrschichtige Leitungen und Wellrohre her. Sämtliche Produkte werden weltweit unter dem Markennamen NORMA vertrieben. ABA Group (Schweden) wurde 1896 gegründet. Seitdem hat sie sich als Firmengruppe zu einem führenden multinationalen Unternehmen entwickelt, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Schlauch- und Rohrschellen sowie Verbindungselementen für zahlreiche Anwendungen weltweit spezialisiert hat.

Im Jahr 2007 erwarb die NORMA Group die Breeze Industrial Products Corporation (USA) und verstärkte damit ihre Präsenz auf den Märkten in Nord-, Mittel- und Südamerika. Die Breeze Industrial Products Corporation wurde 1848 gegründet und hat die erste Schneckenengewinde-Schlauchschele für den US-amerikanischen Markt entwickelt und patentiert.

In den vergangenen 60 Jahren konnte Breeze ihr Produktangebot um Schneckenantriebe, T-Schrauben und V-Schellen für Nutzfahrzeuge und Pkw, Lastkraftwagen, Luft- und Raumfahrt sowie Industriemärkte erweitern. Im Jahr 2010 erwarb NORMA Group zwei weitere Gesellschaften in den USA, die R.G.Ray Corporation und Craig Assembly Inc., um ein führender Hersteller von Verbindungsprodukten in den USA zu werden.

Im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte entwickelte sich die NORMA Group durch erfolgreiche Unternehmenserwerbe und fortlaufende technologische Innovationen bei Produkten und im operativen Bereich zu einer Unternehmensgruppe von weltweiter Bedeutung. Heute setzt die NORMA Group bei der Belieferung ihrer Kunden auf zwei unterschiedliche Vermarktungswege: Engineered Joining Technology (EJT) und Distribution Services (DS).

Den Kunden im Bereich Distribution Services bietet NORMA eine breite Palette hochqualifizierter, standardisierter Verbindungsprodukte. NORMA vertreibt ein breites technologisches und innovatives Produktportfolio, welches Marken wie NORMA®, ABA®, BREEZE®, R.G.RAY®, SERFLEX®, Serratub®, TERRY® und Torca® beinhaltet.

Den Kunden im Bereich Engineered Joining Technology bietet NORMA individuell entwickelte maßgeschneiderte Systemlösungen und spezielle Verbindungs- und Leitungssysteme. Zur Erfüllung der spezifischen Anforderungen der Kunden baut NORMA Group auf ihre Branchenkenntnisse, eine erfolgreiche Innovationshistorie sowie auf langfristige Kundenbeziehungen zu den Schlüsselkunden.

Durch fortwährende technologische und kundenorientierte Innovationen haben die mehr als 35.000 Produkte der NORMA Group auf vielen Märkten eine überragende Stellung erlangt. Gleichzeitig setzen die benutzerfreundlichen Verbindungs- und Befestigungselemente der Gruppe weltweit Qualitätsmaßstäbe. Heute ist die NORMA Group in über 90 Ländern aktiv und verfügt über 17 Produktions- und weitere elf Vertriebsstandorte.

2. Grundlagen der Aufstellung

Die der Aufstellung dieses Konzernabschlusses zugrunde gelegten wesentlichen Rechnungslegungsmethoden sind nachstehend erläutert. Sofern nichts anderes angegeben ist, wurden diese Methoden auf alle dargestellten Geschäftsjahre einheitlich angewendet.

Der Konzernabschluss der NORMA Group wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011 unter Anwendung von § 315 a Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt.

Der Konzernabschluss der NORMA Group wird im elektronischen Bundesanzeiger eingestellt und veröffentlicht.

Die Aufstellung des Abschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Verwendung bestimmter kritischer rechnungslegungsbezogener Schätzungen. Darüber hinaus hat das Management bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe Ermessensentscheidungen zu treffen. Die Bereiche mit einem höheren Maß an Ermessensentscheidungen oder Komplexität sowie Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen eine wesentliche Rolle für den Konzernabschluss spielen, sind in **Abschnitt 3** angegeben.

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2011 angewendet werden

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2011 angewendet werden, hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der NORMA Group.

Der Konzern hat die folgenden überarbeiteten Standards zum 1. Januar 2011 angewandt:

- IAS 24 (überarbeitet) *Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen* (für Berichtsperioden eines am 1. Januar 2011 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden). Die Überarbeitung von IAS 24 betrifft die Definition von nahe stehenden Unternehmen und Personen sowie von Geschäftsvorfällen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen. Darüber hinaus wurden Teilausnahmen für Regierungen nahe stehende Unternehmen eingeführt, die weniger Informationen zu Geschäftsvorfällen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen zur Verfügung stellen müssen.
- IAS 32 (Änderung) *Klassifizierung von Bezugsrechten* (für Berichtsperioden eines am 1. Februar 2010 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden). Die Änderung legt die Bilanzierung bestimmter Bezugsrechte fest, falls die begebenen Instrumente nicht auf die funktionale Währung des Emittenten lauten. Solche Bezugsrechte wurden bisher als Verbindlichkeiten ausgewiesen. Gemäß dem geänderten IAS 32 sind solche Instrumente, wenn sie anteilmäßig an die gegenwärtigen Anteilseigner des Unternehmens zu einem festen Betrag ausgegeben werden, als Eigenkapital zu klassifizieren. Dies gilt auch, wenn der Ausübungspreis der Instrumente auf eine andere Währung lautet als die funktionale Währung des Emittenten.
- Im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprozesses (Annual Improvement Process, AIP) der IFRS 2010 überarbeitete Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2011 angewendet werden:

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse

a) Bewertung nicht beherrschender Anteile

Nach IFRS 3 bestand bisher ein Wahlrecht zur Bewertung der nicht beherrschenden Anteile (non-controlling interests) zum Fair Value oder zum entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens. Der Standard wurde nun dahingehend geändert, dass das Bewertungswahlrecht ausschließlich für Instrumente mit einem gegenwärtigen Anspruch auf einen Anteil am Nettovermögen im Fall der Auflösung bzw. Abwicklung des erworbenen Tochterunternehmens gilt. Alle anderen Bestandteile der nicht beherrschenden Anteile, z.B. als Eigenkapital klassifizierte Aktienoptionen nach IFRS 2, sind zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten.

b) Nicht ersetzte oder freiwillig ersetzte anteilsbasierte Vergütungsprämien im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses

IFRS 3 enthält Bestimmungen zur Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungsprämien des erworbenen Unternehmens, die der Erwerber im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses ersetzen muss oder die infolge eines Unternehmenszusammenschlusses verfallen. Im Rahmen des Verbesserungsprozesses wurden die Anwendungsleitlinien ergänzt und klargestellt, dass

diese für sämtliche anteilsbasierten Vergütungen, die Teil eines Unternehmenszusammenschlusses sind, gelten. Die Regelungen des IFRS 3 gelten somit auch für anteilsbasierte Vergütungen, die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses nicht verfallen und die vom Erwerber nicht oder durch eigene anteilsbasierte Vergütungen ersetzt werden.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

Nach IFRS 7 sind unter anderem Angaben zu Art und Ausmaß von Risiken erforderlich, die sich aus Finanzinstrumenten ergeben. Im Zuge der Änderung wurde der Wesentlichkeitsvorbehalt in IFRS 7.34b bzgl. diverser Risikoangaben zu Finanzinstrumenten gestrichen. Die allgemeinen Wesentlichkeitsgrundsätze des IAS 1 gelten aber weiterhin für alle Angaben nach IFRS 7. Es wird zudem klargestellt, dass Risiken, die aus Finanzinstrumenten resultieren, sowohl qualitativ als auch quantitativ anzugeben sind. Zudem wird klargestellt, dass der maximale Ausfallbetrag für Finanzinstrumente nur anzugeben ist, wenn er nicht bereits durch den Buchwert am besten abgebildet wird. Die Angabepflicht zu finanziellen Vermögenswerten, deren Bedingungen neu verhandelt wurden, da sie andernfalls überfällig oder wertgemindert gewesen wären, nach IFRS 7 36d wurde gestrichen. Zudem wurden die Pflicht zur Beschreibung der gehaltenen Sicherheiten und anderen Kreditbesicherungen sowie die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte nach IFRS 7.37c gestrichen.

- IAS 1 (überarbeitet) *Darstellung des Abschlusses* (für Berichtsperioden eines am 1. Januar 2011 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden). Durch die Änderung erfolgte die Klarstellung, wonach die geforderte Aufgliederung des sonstigen Ergebnisses in seine Einzelposten bei der Überleitung der Eigenkapitalbestandteile vom Buchwert zu Beginn der Periode zum Buchwert am Ende der Periode wahlweise im Anhang erfolgen kann und damit nicht zwingend in der Eigenkapitalveränderungsrechnung zu erfolgen hat. Die NORMA Group stellt die Aufgliederung des sonstigen Ergebnisses analog zum Vorjahr innerhalb der Eigenkapitalveränderungsrechnung dar.
- IFRIC 14 (Änderung) *Vorauszahlung einer Mindestdotierungsverpflichtung* (für Berichtsperioden eines am 1. Juli 2010 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden). Die Änderung betrifft leistungsorientierte Pläne, bei denen eine Mindestdotierungsverpflichtung besteht und schreibt vor, dass Unternehmen, die eine Vorauszahlung vornehmen, diese als Vermögenswert und nicht als Aufwand darstellen. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.
- IFRIC 19 *Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten* (für Berichtsperioden eines am 1. Juli 2010 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden). IFRIC 19 ist anwendbar im Falle von Debt-to-Equity Swaps, d.h., wenn ein Unternehmen Eigenkapitalinstrumente an einen Gläubiger als Teil des gezahlten Entgelts zur Tilgung einer bestehenden finanziellen Verbindlichkeit begibt. Beim erstmaligen Ansatz werden Eigenkapitalinstrumente zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Kann dieser nicht verlässlich bestimmt werden, wird der beizulegende Zeitwert der getilgten finanziellen Verbindlichkeit herangezogen. Die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente und des Buchwerts der getilgten finanziellen Verbindlichkeit wird ergebniswirksam erfasst.

Das IASB hat eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht. Diese kürzlich umgesetzten Rechnungslegungsverlautbarungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der NORMA Group.

Standards, Änderungen und Interpretationen bestehender Standards, die noch nicht in Kraft getreten sind und von der Gruppe nicht vorzeitig angewendet wurden

Die folgenden Standards und Änderungen bestehender Standards wurden veröffentlicht und sind erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2012 oder danach beginnenden Geschäftsjahres verpflichtend anzuwenden, wobei die Gruppe auf eine frühere Anwendung verzichtet hat:

1) Standards, Änderungen und Interpretationen bestehender Standards, die von der EU bereits freigegeben wurden (unter Berücksichtigung des jeweiligen Zeitpunkts des Inkrafttretens in der EU)

- IFRS 7 (Änderung) *Finanzinstrumente: Angaben* wurde im Oktober 2010 veröffentlicht. Diese Änderung stellt Abschlussadressaten verbesserte Angaben bei Übertragungen von finanziellen Vermögenswerten zur Verfügung. Unternehmen sollten die Änderung in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Juli 2011 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anwenden. Im ersten Jahr der Anwendung sind keine Vergleichsinformationen erforderlich. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

2) Standards, Änderungen und Interpretationen bestehender Standards, die von der EU noch nicht freigegeben wurden

- IFRS 9 *Finanzinstrumente* (für Berichtsperioden eines am 1. Januar 2015 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden) wurde im November 2009 veröffentlicht und behandelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten. Die Vielzahl an Klassifizierungs- und Bewertungsmodellen in IAS 39 wird durch ein einziges Modell ersetzt, in dem es nur noch zwei Bewertungskategorien gibt. Demnach werden finanzielle Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz entweder als zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten oder zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft. Weitere durch IFRS 9 eingeführte Änderungen betreffen die Erfassung von eingebetteten Derivaten und die Bewertung von Eigenkapitalinstrumenten, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden. IFRS 9 *Finanzinstrumente* (Änderungen hinsichtlich finanzieller Verbindlichkeiten) wurde im Oktober 2010 veröffentlicht und folgt auf die Veröffentlichung von IFRS 9 im November 2009 durch das IASB. Der geänderte Standard beinhaltet Leitlinien bezüglich finanzieller Verbindlichkeiten und der Ausbuchung von Finanzinstrumenten. Die Vorschriften zur Erfassung und Darstellung von finanziellen Verbindlichkeiten und zur Ausbuchung von Finanzinstrumenten wurden aus IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung* unverändert übernommen, mit Ausnahme von finanziellen Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

werden. Der aktualisierte Standard ist in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2013 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

- Im Mai 2011 veröffentlichte das IASB im Rahmen der Verbesserungen von Rechnungslegungs- und Angabevorschriften, zum Thema Konsolidierung, außerbilanzielle Aktivitäten und gemeinschaftliche Vereinbarungen, IFRS 10 *Konzernabschlüsse*, IFRS 11 *Gemeinsame Vereinbarungen*, IFRS 12 *Angaben zu Anteilen an Unternehmen*, Folgeänderungen zu IAS 27 (*Konzern- und Einzelabschlüsse* (geändert 2011)) sowie IAS 28 *Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen* (geändert 2011). IFRS 10, 11, 12 und die Folgeänderungen des IAS 27 und IAS 28 sind in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2013 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist möglich, wobei in diesem Fall ein einheitlicher Anwendungszeitpunkt für alle in diesem Zusammenhang neuen bzw. geänderten Standards mit Ausnahme des IFRS 12 gilt. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

Die Verlautbarungen und Folgeänderungen sind im Einzelnen nachfolgend dargestellt:

**IFRS 10 Konzernabschlüsse,
IAS 27 (Konzern- und Einzelabschlüsse)**

IFRS 10 ersetzt die in IAS 27 *Konzern- und Einzelabschlüsse* (geändert 2008) und SIC-12 *Konsolidierung – Zweckgesellschaften* enthaltenen Regelungen zu konsolidierten Abschlüssen. IFRS 10 baut auf den bestehenden, derzeit anzuwendenden Grundsätzen auf und regelt anhand eines einheitlichen Konsolidierungskonzepts, welches sich aus einem umfassenden Beherrschungskonzept ableitet, welche Unternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Des Weiteren enthält der Standard zusätzliche Leitfäden bzw. Leitlinien, die die Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen. Die Verlautbarungen bieten damit Leitlinien zur Auslegung des Beherrschungsbegriffs, vor allem in Zweifelsfällen. IAS 27 (geändert 2011) enthält infolge der Veröffentlichung der Verlautbarung IFRS 10 nur noch Regelungen zu Einzelabschlüssen.

IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen

IFRS 11 regelt die Bilanzierung von gemeinschaftlichen Vereinbarungen. Das Kernprinzip von IFRS 11 besteht in der Vorschrift, dass eine an einer gemeinsamen Vereinbarung beteiligte Partei die Art der gemeinsamen Vereinbarung, in die sie eingebunden ist, mittels Beurteilung ihrer Rechte und Verpflichtungen zu bestimmen und diese Rechte und Verpflichtungen entsprechend der Art der gemeinsamen Vereinbarung zu bilanzieren hat. Grundsätzlich klassifiziert der Standard gemeinschaftliche Vereinbarungen in zwei Gruppen, gemeinschaftliche Tätigkeit und Gemeinschaftsunternehmen, die sich in der Art und Weise der Bilanzierung der gemeinschaftlichen Vereinbarungen unterscheiden. Bei einer gemeinschaftlichen Tätigkeit handelt es sich um eine gemeinsame Vereinbarung, die den Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten und Schulden überträgt. Bei einem Gemeinschaftsunternehmen handelt es sich um eine gemeinsame Vereinbarung, die den Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung überträgt. Nach IFRS 11 hat ein Partnerunternehmen einer gemeinschaftlichen Tätigkeit die seinem Anteil entsprechenden Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen zu bilanzieren. Ein Partnerunternehmen eines Gemeinschaftsunternehmens hat seine Beteiligung unter Verwendung der Equity-Methode gemäß IAS 28 zu bilanzieren.

IFRS 12 Angaben zu Anteilen an Unternehmen

IFRS 12 führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einem Standard zusammen. Der Standard regelt als umfassende Verlautbarung damit die Angabepflichten für alle Arten von Beteiligungen an anderen Unternehmen, einschließlich gemeinschaftlicher Vereinbarungen, assoziierter Unternehmen, strukturierter Unternehmen und außerbilanzieller Einheiten. Die Zielsetzung von IFRS 12 besteht darin, Angaben über Informationen vorzuschreiben, die Abschlussnutzer in die Lage versetzen, das Wesen der Beteiligung an anderen Einheiten und die damit verbundenen Risiken sowie die Auswirkungen dieser Beteiligungen auf ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beurteilen zu können.

IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (geändert 2011)

Gemäß der Änderung des IAS 28 hat ein Unternehmen eine Beteiligung oder einen Teil einer Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen als zur Veräußerung bestimmt zu bilanzieren, soweit die einschlägigen Kriterien erfüllt sind. Ein verbleibender Teil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen, der nicht als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert ist, muss bis zum Abgang des als zur Veräußerung bestimmt klassifizierten Teils nach der Equity-Methode bilanziert werden.

- IFRS 13 *Bemessung des beizulegenden Zeitwerts* (für Berichtsperioden eines am 1. Januar 2013 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, eine vorzeitige Anwendung ist möglich) wurde im Mai 2011 veröffentlicht. Ziel der Verlautbarung sind die Verbesserung der Bewertungskontinuität und die Verminderung der Komplexität. In IFRS 13 werden der Begriff des beizulegenden Zeitwerts definiert, ein Rahmen zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts in einem einzigen IFRS abgesteckt und Angaben zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts vorgeschrieben. Die Vorschriften erweitern nicht den Anwendungsbereich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, sondern erläutern, wie der beizulegende Zeitwert in von anderen Standards verlangten oder erlaubten Fällen anzuwenden ist. IFRS 13 schreibt einem Unternehmen die Angabe von Informationen vor, die den Nutzern seines Abschlusses helfen, die Bewertungsverfahren und Inputfaktoren, die zur Entwicklung dieser Bemessungen verwendet wurden, und die Auswirkung der Bemessungen auf das Periodenergebnis und das sonstige Gesamtergebnis für die Periode beurteilen zu können. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.
- IAS 1 (Änderung) *Darstellung des Abschlusses* (für Berichtsperioden eines am 1. Juli 2012 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden) wurde im Juni 2011 veröffentlicht. Die Änderungen führen zu neuen Vorschriften bezüglich der Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses. Mit den Änderungen wird dem Anwender die Wahlmöglichkeit zwischen einer oder zwei Darstellungen gegeben. Die Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses wurde dahingehend geändert, dass Zwischensummen für die Posten gefordert werden, die

recycelt werden können (z.B. Cashflow-Hedges, Fremdwährungsumrechnungen), und diejenigen, die nicht recycelt werden (beispielsweise erfolgswirksam durch das sonstige Gesamtergebnis zu erfassende Posten nach IFRS 9 *Finanzinstrumente*). Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

- IAS 12 (Änderungen) *Ertragsteuern, Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte* (für Berichtsperioden eines am 1. Januar 2012 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden) wurde im Dezember 2010 veröffentlicht. Danach ist die Einführung einer verpflichtenden Ausnahmenvorschrift vorgesehen, wonach in bestimmten Fällen von der Grundsatzregelung des IAS 12, nach der Steuerlatenzen mit der aus der geplanten Verwendungsabsicht (expected manner of recovery) des zugrunde liegenden Vermögenswerts (oder der Schuld) zu erwartenden Steuerkonsequenz zu bewerten sind, abzuweichen ist. Die Ausnahmeregelung betrifft zum Zeitwert bewertete als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (investment properties) gem. IAS 40 durch die Einführung einer widerlegbaren Vermutung, dass die Realisierung des Buchwerts des Vermögenswerts vollständig durch Veräußerung erfolgt. Es sei denn, der Bilanzierende erbringt eindeutige Nachweise, dass er den Buchwert des Vermögenswerts vollständig durch Nutzung realisieren wird. In diesem Zusammenhang wird auch SIC 21 *Ertragsteuern - Realisierung von neubewerteten, nicht planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten* aufgehoben werden. Nach derzeitigem Kenntnisstand werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.
- IAS 19 (Änderung) *Leistungen an Arbeitnehmer* (für Berichtsperioden eines am 1. Juli 2013 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, eine vorzeitige Anwendung ist zulässig) wurde im Juni 2011 veröffentlicht. Vor den Änderungen waren nach IAS 19 Wahlmöglichkeiten zugelassen, wie versicherungsmathematische Verluste und Gewinne aus Pensionen und ähnlichen Sachverhalten zu bilanzieren sind. Nach den neuen Regelungen wird der Korridoransatz, der zu einer Abgrenzung von Bewertungserfolgen führte, abgeschafft; sämtliche versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden somit beim Anfall im sonstigen Ergebnis und damit direkt im Eigenkapital erfasst. Diese Änderungen werden

keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gruppe haben, da die NORMA Group den Korridoransatz nicht anwendet und versicherungsmathematische Gewinne und Verluste bereits im sonstigen Ergebnis erfasst. Neben dieser Änderung sind nach dem geänderten IAS 19 erwartete Erträge aus Planvermögen und der Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtungen durch eine einheitliche Nettozinskomponente ersetzt worden. Dabei sind der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen netto unter Berücksichtigung des der leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegenden Zinssatzes zu ermitteln. Der nachzuberechnende Dienstzeitaufwand wird künftig vollständig in der Periode der zugehörigen Planänderung erfasst. Die Überarbeitung des IAS 19 sieht ebenfalls eine Änderung bezüglich der Vorgaben für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses und erweiterte Angabe- und Erläuterungspflichten vor. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

- Das International Accounting Standards Board (IASB) hat Änderungen an IAS 32 *Finanzinstrumente: Darstellung* und IFRS 7 *Finanzinstrumente Angaben* im Dezember 2011 veröffentlicht. Die bestehenden Regelungen zur Saldierung von Finanzinstrumenten werden grundsätzlich beibehalten. Es wurden in den Anwendungsleitlinien von IAS 32 diverse terminologische Klarstellungen vorgenommen. Damit wird klargestellt, dass auch im Falle einer Insolvenz das Vorliegen eines durchsetzbaren Aufrechnungsanspruchs einer beteiligten Partei Voraussetzung für eine Aufrechnung ist. Ferner sind Beispiele für Fälle hinzugefügt worden, bei denen eine Aufrechnung trotz Bruttoerfüllung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden vorzunehmen ist. Die Änderungen an den Angabevorschriften in IFRS 7 beziehen sich auf nun verpflichtende Angaben zu allen bilanzierten Finanzinstrumenten, die nach IAS 32 saldiert werden. Zudem werden Angaben zu sämtlichen bilanzierten Finanzinstrumenten gefordert, die einer durchsetzbaren Globalverrechnungs- oder ähnlichen Vereinbarungen unterliegen. Die Änderungen an IAS 32 sollen ab dem 1. Januar 2014, die Neuregelungen der Angabevorschriften ab dem 1. Januar 2013 gelten. Die Änderungen gelten retrospektiv, es sind somit relevante Daten auch für das Vorjahr zu erfassen. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

3. Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden

1. Konsolidierung

a) Tochterunternehmen

Tochterunternehmen sind sämtliche Unternehmen (einschließlich Zweckgesellschaften „special purpose entities“), über deren Finanz- und Geschäftspolitik die NORMA Group bestimmt. Dies ist regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem die Kontrolle endet.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung wird als Teil der für das erworbene Unternehmen übertragenen Gegenleistung bilanziert. Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet. Gemäß IFRS 3 (überarbeitet) besteht bei jedem Unternehmenszusammenschluss ein Wahlrecht, alle nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert, d.h. inklusive des auf diese Anteile entfallenden Geschäfts- oder Firmenwerts (sog. „Full Goodwill Method“), anzusetzen oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens zu bewerten. Die Gruppe bewertet die nicht beherrschenden Anteile des erworbenen Unternehmens zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens.

Als Geschäfts- und Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum über dem Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Wert bewerteten Nettovermögen ergibt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt erfolgswirksam erfasst.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss bestimmt die Gruppe ihren zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltenen Eigenkapitalanteil zu dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu und erfasst den daraus resultierenden Gewinn bzw. Verlust, sofern vorhanden, erfolgswirksam.

Konzerninterne Transaktionen, Salden und nicht realisierte Gewinne aus Geschäftsvorfällen zwischen Konzernunternehmen wurden eliminiert. Unrealisierte Verluste wurden ebenfalls eliminiert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Tochtergesellschaften wurden, sofern notwendig, geändert, um eine konzerneinheitliche Bilanzierung zu gewährleisten.

b) Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen

Nicht beherrschende Anteile am Reinvermögen der konsolidierten Tochterunternehmen werden getrennt vom Eigenkapital des Konzerns ermittelt. Die Gruppe behandelt Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, wie Transaktionen mit Eigentümern, die in ihrer Eigenschaft als Eigentümer handeln. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Wenn der Konzern entweder die Beherrschung oder den maßgeblichen Einfluss über ein Unternehmen verliert, wird der verbleibende Anteil zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und die daraus resultierende Differenz als Gewinn oder Verlust erfasst. Der beizulegende Zeitwert ist der beim erstmaligen Ansatz eines assoziierten

Unternehmens, Gemeinschaftsunternehmens oder eines finanziellen Vermögenswerts ermittelte beizulegende Zeitwert. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf dieses Unternehmen so bilanziert, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn oder Verlust vom Eigenkapital ins Ergebnis umgliedert wird.

2. Fremdwährungsumrechnung

a) Funktionale Währung und Darstellungswährung

Die in den Abschlüssen der Konzernunternehmen enthaltenen Posten werden in der Währung des jeweiligen primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist, bewertet (die „funktionale Währung“). Der Konzernabschluss wird in „Euro“ (EUR), der funktionalen Währung der Gesellschaft und der Darstellungswährung der Gruppe, dargestellt.

b) Transaktionen und Salden

Fremdwährungstransaktionen werden mit den am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkursen (bei Neubewertungen mit den am Tag der Neubewertung geltenden Wechselkursen) in die funktionale Währung umgerechnet. Währungsgewinne und -verluste, die sich aus der Abwicklung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung monetärer Posten zum Stichtagskurs ergeben, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsgewinne und -verluste, die im Zusammenhang mit Fremdkapitalaufnahmen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stehen, werden ergebniswirksam unter dem Posten „Finanzerträge/Finanzierungsaufwendungen“ ausgewiesen. Alle anderen Währungsgewinne und -verluste werden ergebniswirksam unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge/Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

c) Konzernunternehmen

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sämtlicher Konzernunternehmen (keine dieser Gesellschaften hat die Währung eines Hochinflationlands), deren funktionale Währung von der Darstellungswährung abweicht, wird wie folgt in die Darstellungswährung umgerechnet:

- Vermögenswerte und Schulden werden für jeden Bilanzstichtag zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet.
- Erträge und Aufwendungen für alle Gesamtergebnisrechnungen werden zum Durchschnittskurs umgerechnet (es sei denn, bei diesem Durchschnitt handelt es sich nicht um einen angemessenen Näherungswert des kumulierten Effekts der am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Kurse; in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zu den am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Kursen umgerechnet).
- Alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden als eigener Posten innerhalb der sonstigen Rücklagen im Eigenkapital erfasst.

Ein bei dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehender Geschäfts- oder Firmenwert und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden wie Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die Wechselkurse der Währungen, die hauptsächlich Einfluss auf die Fremdwährungsumrechnung haben, stellen sich wie folgt dar:

je EUR	Kassakurs		Durchschnittskurs	
	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010	2011	2010
Australische Dollar	1,2716	1,3670	1,3483	1,4422
Chinesische Renminbi Yuan	8,1485	8,7682	8,9898	8,9762
Tschechische Krone	25,8129	25,1150	24,5872	25,2561
Pfund Sterling	0,8372	0,8618	0,8678	0,8579
Indische Rupie	68,9828	59,5700	65,1261	60,6289
Japanische Yen	100,1168	108,8200	111,0312	116,2536
Polnische Zloty	4,4553	3,9659	4,1254	4,0001
Russische Rubel	41,7428	40,9350	40,8875	40,2081
Schwedische Krone	8,9189	8,9800	9,0283	9,5377
Singapur-Dollar	1,6813	1,7165	1,7495	1,8064
Türkische Lira	2,4424	2,0700	2,3382	1,9961
US-Dollar	1,2938	1,3386	1,3920	1,3264

3. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wird zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der Abschreibungen sowie möglicher außerplanmäßiger Wertminderungen angesetzt. In den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind die dem Erwerb der Sachanlage direkt zurechenbaren Kosten enthalten ebenso wie, sofern vorhanden, die geschätzten Kosten für den Abbruch und die Beseitigung des Gegenstands sowie die Wiederherstellung des Standorts, an dem er sich befindet. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten berücksichtigt. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen. Generell liegen bei dem Sachanlagevermögen der Gruppe keine qualifizierten Vermögenswerte vor, so dass die Anschaffungs- oder Herstellungskosten keine Fremdkapitalkosten enthalten.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind im Buchwert des Vermögenswerts enthalten oder werden, soweit angemessen, als separater Vermögenswert erfasst, jedoch nur dann, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Gruppe ein mit der Sachanlage verbundener künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird, und die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Sachanlage verlässlich bewertet werden können. Der Buchwert des ersetzten Teils wird ausgebucht. Sämtliche sonstigen Reparaturen oder Instandhaltung werden ergebniswirksam periodengerecht erfasst.

Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Die Abschreibung der sonstigen Vermögenswerte erfolgt anhand der linearen Abschreibungsmethode, bei der die Anschaffungs- oder Herstellungskosten über die geschätzte Nutzungsdauer verteilt werden, bis der Restwert erreicht ist.

Der Restwert und die Nutzungsdauer der Vermögenswerte werden jeweils am Abschlussstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Der Buchwert eines Vermögenswerts wird sofort auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben, wenn der Buchwert des Vermögenswerts seinen geschätzten erzielbaren Betrag übersteigt.

Gewinne oder Verluste aus Abgängen werden ermittelt als Unterschiedsbetrag zwischen dem Veräußerungserlös und dem Buchwert und als sonstige betriebliche Erträge bzw. Aufwendungen im Gewinn und Verlust erfasst.

Die erwartete Nutzungsdauer der Sachanlagen stellt sich wie folgt dar:

- Gebäude: 8 bis 33 Jahre
- Maschinen und technische Anlagen: 3 bis 18 Jahre
- Werkzeuge: 3 bis 8 Jahre
- Sonstige Ausrüstung: 2 bis 20 Jahre
- Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben

4. Immaterielle Vermögenswerte

a) *Geschäfts- oder Firmenwert*

Der Geschäfts- oder Firmenwert ist derjenige Betrag, um den die Erwerbskosten den beizulegenden Zeitwert des Anteils der Gruppe an dem identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb von Tochterunternehmen ist in den „Immateriellen Vermögenswerten“ enthalten. Er wird jährlich auf Wertminderung überprüft und zu Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten Wertminderungsaufwendungen sowie möglicher außerplanmäßiger Wertminderungen ausgewiesen. Eine Wertaufholung im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert ist nicht zulässig. Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung eines Unternehmens beinhalten den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts des veräußerten Unternehmens.

Im Rahmen der Wertminderungsprüfung wird der Geschäfts- oder Firmenwert den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt zu jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen wahrscheinlich ein Nutzen aus dem Unternehmenszusammenschluss zufließen wird, aufgrund dessen der Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist.

b) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Gesondert erworbene sonstige immaterielle Vermögenswerte werden zu den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt. Bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zum Erwerbszeitpunkt zu ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst. Sämtliche sonstigen immateriellen Vermögenswerte haben eine begrenzte Nutzungsdauer und werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen ausgewiesen. Die Berechnung der Abschreibungen erfolgt anhand der linearen Abschreibungsmethode zur Verteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten berücksichtigt. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen. Generell liegen bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten der Gruppe keine qualifizierten Vermögenswerte vor, so dass die Anschaffungskosten keine Fremdkapitalkosten enthalten.

Die Nutzungsdauern der sonstigen immateriellen Vermögenswerte, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, wurden im Prozess der Kaufpreisallokation (purchase price allocation) ermittelt.

Die erwartete Nutzungsdauer der sonstigen immateriellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

- Patente: 10 Jahre
- Zertifikate: 10 bis 20 Jahre
- Technologie: 10 bis 20 Jahre
- Lizenzen, Rechte: 3 bis 5 Jahre
- Marken: 20 Jahre

5. Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte

Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer, z.B. der Geschäfts- oder Firmenwert, werden nicht abgeschrieben, sondern jährlich auf Wertminderung überprüft ebenso wie bei Anzeichen dafür, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit nicht werthaltig ist. Übersteigt die Wertminderung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den zugeordneten Geschäfts- und Firmenwert, so wird die zusätzliche Wertminderung anteilig den Vermögenswerten der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugerechnet. Vermögenswerte, die abgeschrieben werden, werden immer dann auf Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert möglicherweise nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsaufwand wird für den Betrag erfasst, um den der Buchwert des Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert eines Vermögenswerts. Zum Zwecke der Beurteilung einer Wertminderung werden die Vermögenswerte in der kleinsten identifizierbaren Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen (zahlungsmittelgenerierende Einheiten), zusammengefasst. Nicht finanzielle Vermögenswerte außer dem Geschäfts- oder Firmenwert, bei denen eine Wertminderung vorliegt, werden an jedem Abschlussstichtag auf eine mögliche Wertaufholung überprüft.

6. Finanzielle Vermögenswerte

Einstufung

Die Gruppe stuft ihre finanziellen Vermögenswerte in die folgenden Kategorien ein: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, Kredite und Forderungen und zur Veräußerung verfügbar. Die Einstufung ist abhängig von dem Zweck, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management legt die Einstufung der finanziellen Vermögenswerte bei deren erstmaligem Ansatz fest.

a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte sind zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte. Ein finanzieller Vermögenswert wird in diese Kategorie eingestuft, wenn er hauptsächlich mit der Absicht erworben wurde, kurzfristig verkauft zu werden. Derivate werden ebenfalls als

zu Handelszwecken gehalten eingestuft, soweit sie nicht als Sicherungsgeschäft bestimmt werden. Vermögenswerte dieser Kategorie werden als kurzfristige Vermögenswerte eingestuft, wenn deren Abrechnung voraussichtlich innerhalb von zwölf Monaten erfolgt; ansonsten werden sie als langfristige eingestuft.

b) Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Abgesehen von Vermögenswerten mit einer Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag werden diese unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Vermögenswerte mit einer Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten werden als langfristige Vermögenswerte eingestuft. Die Kredite und Forderungen der Gruppe in der Bilanz beinhalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

c) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder als zur Veräußerung verfügbar bestimmt wurden oder in keiner der anderen Kategorien eingestuft sind. Soweit das Management nicht beabsichtigt, die Anlagen innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag zu veräußern, sind sie in den langfristigen Vermögenswerten enthalten.

Ansatz und Bewertung

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf eines finanziellen Vermögenswerts wird am Handelstag bilanziert – dem Tag, an dem sich die Gruppe zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts verpflichtet. Beteiligungen werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten erfasst, wenn es sich um finanzielle Vermögenswerte handelt, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Bei finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, erfolgt der erstmalige Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, während die Transaktionskosten in der Gesamtergebnisrechnung ergebniswirksam erfasst werden. Eine Ausbuchung eines finanziellen Vermögenswerts erfolgt, sobald das Anrecht auf Cashflows aus der Beteiligung ausläuft oder übertragen wurde und die

Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen übertragen hat. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Kredite und Forderungen werden anhand der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, es sei denn, eine Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts ist nicht möglich, woraufhin sie zu Anschaffungskosten bewertet werden.

Dividenden aus zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten werden in der Gesamtergebnisrechnung als Teil der Finanzerträge ausgewiesen, sobald der Rechtsanspruch auf Zahlung entstanden ist.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

a) Zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte Vermögenswerte

Die Gruppe ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob es objektive Hinweise darauf gibt, dass bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten eine Wertminderung eingetreten ist. Bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten liegt nur dann eine Wertminderung vor bzw. werden Wertminderungsaufwendungen erfasst, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eingetreten ist (ein „Schadenfall“), ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt und der Schadenfall (oder -fälle) eine verlässlich schätzbare Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe von finanziellen Vermögenswerten hat.

Als objektive Hinweise auf eine Wertminderung, die die Gruppe verwendet, zählen u.a. die folgenden Kriterien:

- finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten oder des Schuldners;
- ein Vertragsbruch wie ein Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen;

- Zugeständnisse, die die Gruppe dem Kreditnehmer aus wirtschaftlichen oder rechtlichen Gründen im Zusammenhang mit den finanziellen Schwierigkeiten des Kreditnehmers macht, ansonsten aber nicht gewähren würde;
- eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht;
- beobachtbare Daten, die auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows aus einem Portfolio von finanziellen Vermögenswerten seit deren erstmaligem Ansatz hinweisen, auch wenn die Verringerung noch nicht den einzelnen finanziellen Vermögenswerten des Portfolios zugeordnet werden kann, einschließlich:
 - I. nachteiliger Veränderungen beim Zahlungsstand von Kreditnehmern in dem Portfolio; oder
 - II. volkswirtschaftlicher oder regionaler wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, die mit Ausfällen bei den Vermögenswerten des Portfolios korrelieren.

Die Gruppe stellt zunächst fest, ob ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt.

Die Höhe des Verlusts ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht erlittener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Der Buchwert des Vermögenswerts wird vermindert, der Verlustbetrag ergebniswirksam erfasst. Ist ein Kredit mit einem variablen Zinssatz ausgestattet, ist der Abzinsungssatz für die Berechnung des Wertminderungsaufwands der vertraglich festgelegte derzeitige Effektivzinssatz.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Perioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung auftretenden Sachverhalt (wie die Verbesserung des Bonitätsratings eines Schuldners) zurückgeführt werden, ist die früher erfasste Wertberichtigung ergebniswirksam zu erfassen.

Die Überprüfung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf Wertminderung ist in **Abschnitt 3.10** erläutert.

b) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe setzt zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zu Anschaffungskosten an. Informationen zur Ermittlung von objektiven Hinweisen für die Wertminderung eines zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten können den Kriterien und Methoden im oben stehenden Abschnitt (a) entnommen werden. Zusätzlich zu diesen Kriterien und Methoden sind auch Informationen über signifikante Änderungen im technologischen, marktbezogenen, wirtschaftlichen oder rechtlichen Umfeld des Emittenten, die sich für diesen nachteilig auswirken, ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung eines gehaltenen Eigenkapitalinstruments und deuten darauf hin, dass die Kosten für das Eigenkapitalinstrument möglicherweise nicht zurückerlangt werden können. Die Gruppe ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob es objektive Hinweise darauf gibt, dass bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten eine Wertminderung eingetreten ist. Solche Wertminderungsaufwendungen werden nicht rückgängig gemacht.

7. Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind zu saldieren und als Nettobetrag in der Konzern-Bilanz anzugeben, wenn ein Rechtsanspruch darauf besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und beabsichtigt wird, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

8. Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Derivate werden beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert am Tag des Abschlusses des Derivatekontrakts erfasst und bei der Folgebewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Die Methode für die Erfassung des entstehenden Gewinns oder Verlusts ist davon abhängig, ob das Derivat als Sicherungsinstrument bestimmt ist, und ist dies der Fall, von der Art des abzusichernden Grundgeschäfts. Gewinne und Verluste aus Handelsderivaten werden ergebniswirksam erfasst.

Die in die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften einbezogenen Derivate fallen grundsätzlich in eine der folgenden Kategorien:

- Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer festen Verpflichtung (Absicherung des beizulegenden Zeitwerts);
- Absicherung eines bestimmten mit dem bilanzierten Vermögenswert oder der bilanzierten Verbindlichkeit oder einer mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbundenen Risikos (Absicherung von Zahlungsströmen);
- Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb.

Die NORMA Group nimmt lediglich die Absicherung von Zahlungsströmen vor.

Zu Beginn der Transaktion werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien, die die Gruppe im Hinblick auf die Absicherung verfolgt, dokumentiert. Sowohl zu Beginn der Absicherung als auch fortlaufend dokumentiert die Gruppe zudem ihre Beurteilung, ob die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts gewährleistet ist.

Der wirksame Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der Derivate, die als zur Absicherung der Zahlungsströme bestimmt sind, wird im sonstigen Ergebnis erfasst. Der unwirksame Teil des Gewinns oder Verlusts wird direkt ergebniswirksam unter „Finanzerträge/ Finanzierungsaufwendungen“ erfasst. Kumulierte, im sonstigen Ergebnis erfasste Beträge werden in Berichtsperioden, in denen das gesicherte Grundgeschäft Auswirkungen auf den Gewinn oder Verlust hat, in den Gewinn und Verlust umgegliedert.

Der vollständige beizulegende Zeitwert eines als Sicherungsinstrument bestimmten Derivats wird bei Grundgeschäften mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristiger Vermögenswert oder langfristige Schuld eingestuft sowie bei Grundgeschäften mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr als kurzfristiger Vermögenswert oder kurzfristige Verbindlichkeit eingestuft. Nach

IAS 1.68 und IAS 1.71 werden Handelsderivate mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristige Vermögenswerte oder Schulden eingestuft; andernfalls werden sie als kurzfristig eingestuft.

Die beizulegenden Zeitwerte der zu Handelszwecken und im Rahmen von Sicherungsgeschäften gehaltenen derivativen Finanzinstrumente können **Anhangangabe 23** entnommen werden. Die Entwicklung der Hedging-Rücklage im Eigenkapital kann **Anhangangabe 27** entnommen werden.

9. Vorräte

Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der jeweiligen variablen Vertriebskosten. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nach der Durchschnittsmethode ermittelt. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Fertigerzeugnissen und unfertigen Erzeugnissen setzen sich zusammen aus Kosten für den Produktentwurf, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Fertigungslöhnen, sonstigen direkt zurechenbaren Kosten und zurechenbaren Produktionsgemeinkosten (bei normaler Betriebskapazität). Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten berücksichtigt. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauch- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Generell liegen bei den Vorräten der Gruppe keine qualifizierten Vermögenswerte vor, so dass die Anschaffungs- oder Herstellungskosten keine Fremdkapitalkosten enthalten.

10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von Kunden zu zahlende Beträge für im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs verkaufte Waren oder erbrachte Dienstleistungen. Wird der Forderungseinzug innerhalb von zwölf Monaten erwartet, werden sie als kurzfristige Vermögenswerte eingestuft. Ist dies nicht der Fall, werden sie als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert und bei Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Es wird eine Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfasst, wenn es objektive Hinweise darauf gibt, dass die Gruppe nicht in der Lage sein wird, alle fälligen Beträge nach Maßgabe der ursprünglichen Bedingungen der Forderungen zu vereinnahmen. Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner Insolvenz anmelden oder eine finanzielle Restrukturierung vornehmen wird, sowie Zahlungsverzug oder Zahlungsausfälle gelten als Hinweise für eine Wertminderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Höhe der Wertminderung ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz.

11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel, Sichteinlagen und sonstige kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte mit einer Restlaufzeit von bis zu drei Monaten. Kontokorrentkredite werden als Teil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in den kurzfristigen Schulden der Konzern-Bilanz ausgewiesen.

12. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Verpflichtungen zur Zahlung von Waren oder Dienstleistungen, die im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs von Lieferanten erworben wurden. Verbindlichkeiten werden als kurzfristige Schulden eingestuft, wenn sie innerhalb von zwölf Monaten fällig werden. Ist dies nicht der Fall, werden sie als langfristige Schulden eingestuft.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert und bei Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

13. Fremdkapitalaufnahmen

Fremdkapitalaufnahmen werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert nach Abzug der Transaktionskosten erfasst. Bei der Folgebewertung werden Fremdkapitalaufnahmen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Etwaige Differenzen zwischen dem Auszahlungsbetrag (abzüglich Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag werden über den Zeitraum der Fremdkapitalaufnahmen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam erfasst.

Die bei der Einrichtung von Kreditlinien gezahlten Gebühren werden als Transaktionskosten des Kredits erfasst, sofern es als wahrscheinlich angesehen wird, dass ein Teil der oder die gesamte Kreditlinie in Anspruch genommen wird. In diesem Falle wird die Gebühr bis zur Inanspruchnahme der Kreditlinie abgegrenzt. Liegt kein Hinweis dafür vor, dass die Kreditlinie wahrscheinlich ganz oder teilweise in Anspruch genommen wird, erfolgt eine Aktivierung der Gebühr als Vorauszahlung für die Bereitstellung von Liquidität sowie deren Abschreibung über die Laufzeit der zugehörigen Kreditlinie.

Fremdkapitalaufnahmen werden als kurzfristige Schulden eingestuft, es sei denn, die Gruppe hat ein uneingeschränktes Recht, die Erfüllung der Verpflichtung um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag zu verschieben.

14. Tatsächliche und latente Ertragsteuern

Der Steueraufwand für die Berichtsperiode umfasst tatsächliche und latente Ertragsteuern. Die Ertragsteuern werden ergebniswirksam erfasst, sofern sie keine Posten betreffen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst sind. In solchen Fällen wird der Steueraufwand ebenfalls im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital erfasst.

Der tatsächliche Ertragsteueraufwand wird auf der Grundlage der Steuervorschriften ermittelt, die am Abschlussstichtag in den Ländern gelten oder in Kürze gelten werden, in denen die Tochterunternehmen der Gesellschaft tätig sind und ein zu versteuerndes Ergebnis erzielen. Das Management nimmt regelmäßig eine Beurteilung der in den Steuererklärungen ausgewiesenen Positionen im Hinblick auf Situationen vor, in denen die einschlägigen Steuervorschriften einem Interpretationsspielraum unterliegen. Das Management bildet im Bedarfsfall Rückstellungen auf Grundlage der voraussichtlich an die Steuerbehörden zu entrichtenden Beträge.

Latente Ertragsteuern werden anhand der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen, die zwischen der steuerlichen Basis der Vermögenswerte und Schulden und deren Buchwerten im Konzernabschluss sowie den steuerlichen Verlustvorträgen entstehen, ermittelt. Es werden jedoch keine latenten Ertragsteuern angesetzt, die beim erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld im Rahmen eines Geschäftsvorfalles entstehen und weder einem Unternehmenszusammenschluss zugeordnet werden können noch zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles Auswirkungen auf die Bilanzierung oder das zu versteuernde Ergebnis haben. Latente Ertragsteuern werden anhand der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die zum Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden und deren Gültigkeit für den Zeitpunkt, an dem der latente Ertragsteueranspruch realisiert oder die latente Steuerschuld erfüllt wird, erwartet wird.

Latente Ertragsteueransprüche werden nur in dem Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Latente Ertragsteuern werden für temporäre Differenzen aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen angesetzt, es sei denn, die Gruppe kann den Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenzen bestimmen und es ist wahrscheinlich, dass die temporären Differenzen nicht in absehbarer Zeit aufgelöst werden.

Latente Ertragsteueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn das Unternehmen ein einklagbares Recht auf Aufrechnung tatsächlicher Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und wenn sie sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

15. Leistungen an Arbeitnehmer

a) Pensionsverpflichtungen

Die Konzernunternehmen unterhalten verschiedene Pensionsordnungen. Die NORMA Group verfügt sowohl über leistungsorientierte als auch über beitragsorientierte Pläne. Ein beitragsorientierter Plan ist ein Altersversorgungsplan, bei dem die Gruppe festgelegte Beiträge an eine eigenständige Einheit entrichtet. Die Gruppe ist weder rechtlich noch faktisch zur Zahlung darüber hinausgehender Beträge

verpflichtet, wenn die Fonds nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügen, um alle Leistungen in Bezug auf Arbeitsleistungen der Arbeitnehmer in der Berichtsperiode und früheren Perioden zu erbringen. Ein leistungsorientierter Plan ist ein Altersversorgungsplan, der kein beitragsorientierter Plan ist. Der größte leistungsorientierte Plan ist der Deutsche Pensionsplan, bei dem sich Höhe der Pensionsleistung, die der Mitarbeiter im Ruhestand bezieht, nach Faktoren wie Dienstjahre und Vergütung richtet.

Die in der Konzern-Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für leistungsorientierte Pläne ist der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung am Abschlussstichtag abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens (falls vorhanden), angepasst um den nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand. Die leistungsorientierte Verpflichtung wird jährlich von unabhängigen Versicherungsmathematikern anhand der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) berechnet. Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird durch Abzinsung der geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand der Zinssätze für erst-rangige festverzinsliche Industriefinanzen bestimmt, die auf diejenige Währung lauten, in der die Leistungen gezahlt werden und deren Restlaufzeiten annähernd den Laufzeiten der damit verbundenen Pensionsverpflichtungen entsprechen.

Nach IAS 19 gibt es für die Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste aus erfahrungsbedingten Berichtigungen und Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen die Wahl zwischen der Korridormethode und der periodengerechten Erfassung in den Gewinnrücklagen im sonstigen Ergebnis (SOIRIE). NORMA Group wendet die SOIRIE-Methode an.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird direkt erfolgswirksam erfasst, sofern Änderungen an dem Altersversorgungsplan nicht davon abhängig sind, dass die Arbeitnehmer für einen bestimmten Zeitraum im Dienste des Unternehmens bleiben (der Erdienungszeitraum). In diesem Falle wird der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand linear über den Erdienungszeitraum abgeschrieben.

Im Rahmen von beitragsorientierten Plänen zahlt die Gruppe auf verpflichtender, vertraglicher oder freiwilliger Basis Beiträge zu öffentlich oder privat verwalteten Pensionsversicherungsplänen. Nach Zahlung der Beiträge hat die Gruppe keine weiteren Zahlungsverpflichtungen. Die Beiträge werden bei Fälligkeit als Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erfasst. Bereits entrichtete Beiträge werden als Vermögenswert angesetzt, sofern die Vorauszahlung zu einer Rückerstattung in bar oder zu einer Verringerung künftiger Zahlungen führen wird.

b) Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sind zu zahlen, wenn das Arbeitsverhältnis vor dem regulären Pensionszeitpunkt durch die Gruppe beendet wird oder wenn ein Arbeitnehmer im Austausch für diese Leistungen freiwillig seiner Freisetzung zustimmt. Die Gruppe erfasst Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses, wenn sie nachweislich zu Folgendem verpflichtet ist: Beendigung des Arbeitsverhältnisses derzeitiger Mitarbeiter gemäß einem detaillierten formalen Plan ohne realistische Möglichkeit, sich dem zu entziehen, oder Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses aufgrund eines Angebots zur Förderung eines freiwilligen vorzeitigen Ausscheidens. Leistungen, deren Fälligkeit mehr als zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag liegt, werden auf den Barwert abgezinst.

16. Anteilsbasierte Vergütung

Pläne der NORMA Group mit anteilsbasierter Vergütung werden in Übereinstimmung mit IFRS 2 *Anteilsbasierte Vergütung* ausgewiesen (siehe hierzu **Anhangangabe 36**). Im Anwendungsbereich von IFRS 2 liegen alle anteilsbasierten Vergütungen, sofern die Vergütung nicht eindeutig für einen anderen Zweck als die Bezahlung der an das Unternehmen gelieferten Güter oder Dienstleistungen bestimmt ist. Die Zielsetzung von IFRS 2 ist die Bilanzierung sämtlicher Güter oder Dienstleistungen, die ein Unternehmen erhält, unabhängig von der Art der Vergütung. Bei Geschäftsvorfällen, bei denen ein Unternehmen Güter oder Dienstleistungen erhält und im Gegenzug Barmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte zur Verfügung stellt, ist die Bilanzierung im Allgemeinen unmissverständlich. IFRS 2 geht von der Voraussetzung aus, dass Güter oder Dienstleistungen, die ein Unternehmen im Rahmen einer anteilsbasierten Vergütung erhält, auf ähnliche Weise erfasst und bewertet werden sollten.

Nach IFRS 2 unterscheidet die NORMA Group zwischen Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Plänen mit Barausgleich. Die finanzielle Beteiligung an den zum Tag der Gewährung gewährten Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird in der Regel während des voraussichtlichen Erdienungszeitraums mit einer Eigenkapitalerhöhung erfasst, bis das Exit-Ereignis eintritt. Aufwendungen für Pläne mit Barausgleich werden in der Regel während des voraussichtlichen Erdienungszeitraums als Rückstellung erfasst, bis das Exit-Ereignis eintritt.

17. Rückstellungen

Rückstellungen werden angesetzt, wenn der Gruppe aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige (rechtlich oder faktisch) Verpflichtung gegenüber Dritten entstanden ist, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Für künftige betriebliche Verluste wird keine Rückstellung angesetzt.

Bei einer Vielzahl ähnlicher Verpflichtungen wird die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses bestimmt, indem die Gruppe der Verpflichtungen als Ganzes betrachtet wird. Eine Rückstellung wird auch dann angesetzt, wenn die Wahrscheinlichkeit eines Abflusses in Bezug auf eine einzelne in dieser Gruppe enthaltene Verpflichtung als gering eingeschätzt wird.

Rückstellungen werden in Höhe des Barwerts der für die Erfüllung der Verpflichtung erwarteten Ausgaben, unter Berücksichtigung aller identifizierbaren Risiken, anhand eines Vorsteuerzinssatzes angesetzt, der die aktuellen Markterwartungen im Hinblick auf den Zinseffekt sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken widerspiegelt. Die Erhöhung der Rückstellung aufgrund des Zeitablaufs wird als Zinsaufwand erfasst.

18. Erfassung von Umsatzerlösen

Die Umsatzerlöse enthalten den beizulegenden Zeitwert des aus dem Verkauf von Gütern und der Erbringung von Dienstleistungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Gruppe erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Umsatzsteuer, Rücknahmen, Preisnachlässen oder Rabatten sowie nach Eliminierung konzerninterner Verkäufe ausgewiesen. Sie werden in der Periode erfasst, in der sie gemäß dem Realisationsprinzip als Ertrag angesetzt werden dürfen.

Die Gruppe erfasst Umsatzerlöse, wenn die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann, wenn es wahrscheinlich ist, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließen wird, und wenn bestimmte Voraussetzungen für die unterschiedlichen Geschäftstätigkeiten der Gruppe erfüllt sind. Die Höhe der Umsatzerlöse gilt erst als verlässlich bewertbar, wenn sämtliche Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf erfüllt wurden. Die Gruppe nimmt ihre Schätzungen auf der Grundlage von historischen Ergebnissen vor, wobei auch die Art von Kunde, die Art von Geschäftsvorfall sowie die Besonderheiten jeder Vereinbarung Berücksichtigung finden.

19. Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen bei dem Leasinggeber verbleiben, werden als Operating-Leasingverhältnis eingestuft. Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen geleistete Zahlungen (abzüglich von dem Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst.

Bei der Gruppe bestehen Leasingverhältnisse für bestimmte Sachanlagen. Leasingverhältnisse für Sachanlagen, bei denen die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen trägt, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Ein Finanzierungsleasing wird zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstands oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert, sofern dieser Wert niedriger ist.

Jede Leasingrate wird in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt, so dass die Leasingverbindlichkeit konstant verzinst wird. Die Nettoleasingverpflichtung wird entsprechend ihrer Fristigkeit unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingrate wird ergebniswirksam erfasst, so dass sich eine konstante Verzinsung über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ergibt. Das unter einem Finanzierungsleasing gehaltene Sachanlagevermögen wird über den kürzeren der beiden folgenden Zeiträume abgeschrieben: die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder die Laufzeit des Leasingverhältnisses.

4. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst neben dem Abschluss der NORMA Group AG sämtliche in den Konzernabschluss einbezogenen deutschen und ausländischen Gesellschaften, über die die NORMA Group AG eine mittelbare oder unmittelbare Kontrolle ausübt. Anteile an assoziierten Unternehmen, auf die NORMA Group keinen maßgeblichen Einfluss ausübt, werden nach IAS 39 bilanziert. Im Jahr 2011 wurde die Groen B.V. in Übereinstimmung mit IAS 39 bilanziert.

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2011 umfasst acht deutsche (31. Dezember 2010: sechs) und 33 ausländische (31. Dezember 2010: 32) Gesellschaften.

Die Zusammensetzung der Gruppe änderte sich wie folgt:

	2011	2010
Zum 1. Januar	38	32
Zugänge	3	9
davon Neugründungen	3	7
davon Unternehmenserwerbe	0	2
Abgänge	0	3
davon Entkonsolidierung	0	2
davon Zusammenschlüsse	0	1
Zum 31. Dezember	41	38

Im Jahr 2011 wurden die Gesellschaften NORMA do Brasil Sistemas De Conexão Ltda., NORMA Group APAC Holding GmbH und NORMA Group Asia Pacific Holding Pte. Ltd gegründet.

Zusätzlich wurden in 2011 die nicht beherrschenden Anteile an der Fijaciones NORMA S.A. (Spanien) und der NORMA Group Products India Pvt. Ltd. erworben.

Die Aufstellung der Konzernunternehmen und Anteile an assoziierten Unternehmen der NORMA Group stellt sich im Einzelnen wie auf Seite 101 aufgeführt dar.

Aufstellung der Konzernunternehmen und Beteiligungen der NORMA Group zum 31. Dezember 2011

Nr.	Gesellschaft	Sitz	gehalten durch	Anteil in %		Segment
				der unmittelbaren Muttergesellschaft	der NORMA Group AG	
In den Konzernabschluss einbezogene assoziierte Unternehmen						
01	NORMA Group AG	Maintal, Deutschland				k.A.*
02	NORMA Group Holding GmbH	Maintal, Deutschland	01	100,00	100,00	k. A.*
03	DNL GmbH & Co KG	Maintal, Deutschland	02	100,00	100,00	EMEA
04	NORMA China Co., Ltd.	Qingdao, China	02	100,00	100,00	Asien-Pazifik
05	NORMA Distribution Center GmbH	Marsberg, Deutschland	02	94,80	100,00	EMEA
06	NORMA Germany GmbH	Maintal, Deutschland	02	94,90	100,00	EMEA
07	Jiangyin NORMA Automotive Products Co. Ltd.	Jiangyin, China	06	100,00	100,00	Asien-Pazifik
08	Norma Beteiligungs GmbH	Maintal, Deutschland	02	100,00	100,00	k. A.*
09	NORMA Pennsylvania Inc. (former Breeze I.P.C.)	Saltsburg, USA	08	100,00	100,00	Amerika
10	NORMA US Holding LLC (former BIPC LLC)	Saltsburg, USA	09	100,00	100,00	Amerika
11	NORMA Michigan Inc. (former Torca Products Inc.)	Auburn Hills, USA	09	100,00	100,00	Amerika
12	R.G. RAY Corporation	Buffalo Grove, USA	09	100,00	100,00	Amerika
13	Craig Assembly Inc.	St. Clair, USA	09	100,00	100,00	Amerika
14	NORMA Group México S. de R.L. de C.V.	Monterrey, Mexiko	11	100,00	100,00	Amerika
15	DNL France S.A.S	Briey, Frankreich	08	100,00	100,00	EMEA
16	NORMA Distribution France S.A.S.	La Queue En Brie, Frankreich	15	100,00	100,00	EMEA
17	NORMA France S.A.S.	Briey, Frankreich	15	100,00	100,00	EMEA
18	DNL UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	08	100,00	100,00	EMEA
19	NORMA UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	18	100,00	100,00	EMEA
20	DNL Sweden AB	Stockholm, Schweden	08	100,00	100,00	EMEA
21	NORMA Sweden AB	Anderstorp, Schweden	20	100,00	100,00	EMEA
22	NORMA Czech, s.r.o.	Hustopece, Tschechien	20	99,90	100,00	EMEA
23	NORMA Italia SpA	Gavardo, Italien	20	100,00	100,00	EMEA
24	NORMA Netherlands B.V.	Ter Apel, Niederlande	20	100,00	100,00	EMEA
25	SCI Seran	La Queue En Brie, Frankreich	20	100,00	100,00	EMEA
26	NORMA Group Products India Pvt. Ltd.	Pune, Indien	08	100,00	100,00	Asien-Pazifik
27	Fijaciones Norma S.A.	Barcelona, Spanien	08	100,00	100,00	EMEA
28	NORMA Polska Sp. z o.o.	Slawniów, Polen	08	100,00	100,00	EMEA
29	NORMA Group South East Europe d.o.o	Belgrade, Serbien	08	100,00	100,00	EMEA
30	NORMA Group CIS LLC	Togliatti, Russland	08	99,50	100,00	EMEA
31	NORMA Korea Inc.	Seoul, Republik Korea	08	100,00	100,00	Asien-Pazifik
32	NORMA Japan Inc.	Osaka, Japan	08	60,00	60,00	Asien-Pazifik
33	NORMA Pacific Pty. Ltd.	Melbourne, Australien	08	100,00	100,00	Asien-Pazifik
34	NORMA Pacific Asia Pte. Ltd.	Singapur, Singapur	33	100,00	100,00	Asien-Pazifik
35	NORMA Pacific (Malaysia) SDN. BHD.	Kuala Lumpur, Malaysia	33	100,00	100,00	Asien-Pazifik
36	NORMA Pacific (Thailand) Ltd.	Chonburi, Thailand	33	100,00	100,00	Asien-Pazifik
37	NORMA Türkei Verwaltungs GmbH	München, Deutschland	08	100,00	100,00	EMEA
38	NORMA Turkey Baglanti ve Birlestirme Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Besiktas, Istanbul, Türkei	37	99,00	100,00	EMEA
39	NORMA do Brasil Sistemas De Conexão Ltda.	São Paulo, Brasilien	09	100,00	100,00	Amerika
40	NORMA Group APAC Holding GmbH	Maintal, Dautschland	01	100,00	100,00	Asien-Pazifik
41	NORMA Group Asia Pacific Holding Pte. Ltd	Singapur, Singapur	01	100,00	100,00	Asien-Pazifik
Anteile an assoziierten Unternehmen						
42	Groen B.V.	Ter Apel, Niederlande	24	30,00	30,00	

* Beteiligungen werden in der Segmentberichterstattung in der Überleitung ausgewiesen.

5. Finanzrisikomanagement

1. Finanzrisiken

Aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit ist die Gruppe einer Reihe von Finanzrisiken einschließlich Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Das Finanzrisikomanagement der Gruppe konzentriert sich auf die Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte und ist darauf ausgerichtet, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung bestimmter Risikopositionen ein.

Das Finanzrisikomanagement wird von einer zentralen Treasury-Abteilung durchgeführt (Group Treasury). Die Verantwortungsbereiche und notwendigen Kontrollen, die im Zusammenhang mit dem Risikomanagement stehen, werden vom Management der Gruppe festgelegt. Die Treasury-Abteilung ist in enger Absprache mit den operativen Einheiten der Gruppe für die Feststellung, Bewertung und Absicherung von Finanzrisiken verantwortlich.

Marktrisiko

(i) Währungsrisiko

Die NORMA Group ist als international agierendes Unternehmen in mehr als 90 unterschiedlichen Ländern tätig und unterliegt dem aus unterschiedlichen Fremdwährungsrisikopositionen resultierenden Währungsrisiko im Hinblick auf die wesentlichsten Währungen US-Dollar, Britische Pfund, Chinesische Renminbi, Polnische Zloty und Schwedische Krone.

Zum 31. Dezember 2011 bestehen Währungsrisiken aus künftigen Handelsgeschäften (Netto-Long-USD-Position) in Höhe von EUR 0,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR -8,1 Mio.), Netto-Long-GBP-Position in Höhe von EUR 1,3 Mio. (31. Dezember 2010: EUR -2,1 Mio.), Netto-Long-CNY-Position in Höhe von EUR 0,03 Mio. (31. Dezember 2010: EUR -5,0 Mio.), Netto-Long-PLN-Position von EUR 7,8 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 3,5 Mio.) sowie Netto-Long-SEK-Position in Höhe von EUR 0,6 Mio. (31. Dezember 2010: EUR -0,4 Mio.).

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Wechselkursänderungen finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten, die auf Fremdwährungen lauten, näher erläutert.

Wenn der US-Dollar gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verloren oder gewonnen hätte, wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2011 um TEUR 76 niedriger bzw. TEUR 93 höher ausgefallen (2010: TEUR 735 höher / TEUR 898 niedriger).

Wenn das Britische Pfund gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verloren oder gewonnen hätte, wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2011 um TEUR 115 niedriger bzw. TEUR 141 höher ausgefallen (2010: TEUR 189 höher / TEUR 231 niedriger).

Wenn der Chinesische Renminbi gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verloren oder gewonnen hätte, wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2010 um TEUR 452 höher bzw. TEUR 552 niedriger ausgefallen. Die Effekte in 2011 waren nicht materiell.

Wenn der Polnische Zloty gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verloren oder gewonnen hätte, wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2011 um TEUR 707 niedriger bzw. TEUR 865 höher ausgefallen (2010: TEUR 317 niedriger / TEUR 388 höher).

Wenn die Schwedische Krone gegenüber dem Euro um 10 % an Wert verloren oder gewonnen hätte, wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2011 um TEUR 56 niedriger bzw. TEUR 68 höher ausgefallen (2010: TEUR 35 höher / TEUR 42 niedriger).

Die Treasury-Risikomanagementpolitik der Gruppe sieht eine Absicherung von ca. 80 % oder höher der erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in US-Dollar vor.

Die NORMA Group hält bestimmte Beteiligungen an ausländischen Geschäftsbetrieben, deren Nettovermögen Währungsrisiken ausgesetzt sind. Diesem Umrechnungsrisiko wird in erster Linie durch Fremdkapitalaufnahmen in der entsprechenden Fremdwährung begegnet.

(ii) Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko der NORMA Group entsteht aus langfristigen Fremdkapitalaufnahmen. Fremdkapitalaufnahmen mit variabler Verzinsung setzen die Gruppe einem Cashflow bezogenen Zinsänderungsrisiko aus, das teilweise durch Sicherungsgeschäfte (Zinsswaps) aufgefangen wird. In diesem Zusammenhang sieht die Gruppe vor, ungefähr 70 % der Fremdkapitalaufnahmen in festverzinslichen Instrumenten zu halten.

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Schwankungen von Zinsskursen bei Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit variablen Zinssätzen sowie auf Zinsswaps, die in der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften eingesetzt wurden, näher erläutert. Fremdkapitalaufnahmen mit festgeschriebenen Zinssätzen sind in dieser Betrachtung nicht enthalten.

Wären die Zinssätze von auf Euro lautenden Fremdkapitalaufnahmen zum 31. Dezember 2011 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger ausgefallen (ceteris paribus), wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2011 um TEUR 2.259 niedriger bzw. TEUR 2.262 höher (2010: TEUR 528 niedriger/höher) und das sonstige Ergebnis um TEUR 753 höher bzw. TEUR 825 niedriger ausgefallen (2010: TEUR 37 höher/TEUR 24 niedriger).

(iii) Sonstige Preisrisiken

Da die NORMA Group keinen wesentlichen sonstigen wirtschaftlichen Preisrisiken ausgesetzt ist, wie Änderungen von Börsenkursen oder Warenpreisen, hätten Zu- oder Abnahmen der entsprechenden Marktpreise innerhalb eines angemessenen Rahmens keinen Einfluss auf das Ergebnis oder das Eigenkapital der Gruppe. Daher wird das Risiko der Gruppe im Hinblick auf sonstige Preisrisiken als unwesentlich eingestuft.

Ausfallrisiko

Das von der Gruppe eingegangene Ausfallrisiko besteht darin, dass Vertragspartner ihren aus der Geschäftstätigkeit und den Finanzgeschäften entstehenden Verpflichtungen nicht nachkommen. Das Ausfallrisiko entsteht aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, aus Einlagen bei Kredit- und Finanzinstituten sowie aus dem Ausfallrisiko von Kunden einschließlich ausstehender Forderungen und zugesagter Geschäfte.

Das Ausfallrisiko wird auf Ebene der Gruppe überwacht. Um das Ausfallrisiko aus der Geschäftstätigkeit und den Finanzgeschäften zu minimieren, wird jedem Vertragspartner ein Kreditrahmen zugeteilt, dessen Inanspruchnahme regelmäßig überwacht wird. Im operativen Geschäft werden Ausfallrisiken kontinuierlich überwacht.

Die Summe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte stellt das maximale Ausfallrisiko dar. **Anhangangabe 24** „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ enthält eine Übersicht der überfälligen Forderungen. Durch die heterogene Kundenstruktur der Gruppe besteht keine Risikokonzentration.

Liquiditätsrisiko

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement verlangt das Halten von ausreichenden Zahlungsmitteln und marktgängigen Wertpapieren, die Verfügbarkeit von Finanzierungen über zugesagte Kreditlinien in angemessener Höhe und die Fähigkeit zur Glättstellung von Marktpositionen. Aufgrund der Dynamik des zugrunde liegenden Geschäfts ist Group Treasury bestrebt, die Flexibilität bei Finanzierungen durch Aufrechterhaltung der Verfügbarkeit zugesagter Kreditlinien zu bewahren.

Nach dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurde eine neue Finanzierung über EUR 250 Mio. abgeschlossen, von denen EUR 10 Mio. im Dezember getilgt wurden. Zusätzlich steht eine derzeit nicht in Anspruch genommene Kreditlinie in Höhe von EUR 125 Mio. zum 31. Dezember 2011 (31. Dezember 2010: EUR 46 Mio.) für die zukünftige Geschäftstätigkeit und zur Erfüllung von Kapitalzusagen zur Verfügung.

Die Liquiditätslage wird im Hinblick auf den Geschäftsverlauf, die geplanten Investitionen sowie die Rückzahlung von Darlehen kontinuierlich überwacht.

Die nachfolgende Tabelle enthält die vertraglich vereinbarten, nicht diskontierten künftigen Zahlungen. Finanzielle Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden in der Konzern-Bilanz zum Stichtagskurs umgerechnet. Zinszahlungen auf Finanzinstrumente mit einer variablen Verzinsung werden auf Basis der Zinssätze zum Abschlussstichtag ermittelt.

Zum 31. Dezember 2011

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen	30.686	32.541	208.182	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41.373	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs- leasing	431	343	391	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.145	0	0	0
	73.635	32.884	208.573	0

Zum 31. Dezember 2010

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen	52.085	29.876	167.159	205.793
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	48.311	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs- leasing	336	222	387	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.117	0	0	0
	108.849	30.098	167.546	205.793

Die Fälligkeitsstruktur der derivativen Finanzinstrumente auf Grundlage der Cashflows stellt sich wie folgt dar:

Zum 31. Dezember 2011

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Forderungen aus Derivaten – Nettoabwicklung				
Mittelzuflüsse		44		
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-309	0	0	0
Mittelzuflüsse	291	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse	0	0	-21.809	0
	-18	44	-21.809	0

Zum 31. Dezember 2010

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse	-5.550	0	0	0
	-5.550	0	0	0

2. Kapitalrisikomanagement

Die Zielsetzungen der Gruppe bei der Verwaltung ihres Kapitals bestehen darin, nachhaltig ihre Schulden bedienen zu können und finanziell stabil zu bleiben.

Die Gruppe ist zur Einhaltung bestimmter Finanzkennziffern (Financial Covenants) wie Zinsdeckungsgrad, Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) und Eigenkapitalquote verpflichtet, was kontinuierlich überwacht wird. Diesen Financial Covenants liegen der Konzernabschluss der Gruppe sowie spezielle Definitionen in den Kreditverträgen zugrunde.

Die Gruppe steuert im Rahmen des Kapitalrisikomanagement ihre Nettoverschuldung auf den gemäß den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung geführten Konten. Nach Maßgabe der Vereinbarung über Financial Covenants sollte der Total Net Debt Cover, der als Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA definiert ist, einen Wert von 3,5 nicht überschreiten (2010: 4,5). Diese Kenngröße ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den International Financial Reporting Standards und wird nach Bankdefinition ermittelt. In den Jahren 2011 und 2010 hat die NORMA Group die gesetzten Ziele erreicht.

Bei Nichteinhaltung einer Finanzkennziffer sieht der Kreditvertrag mehrere Möglichkeiten zur Heilung in Form von Befreiungsregelungen oder Gesellschaftermaßnahmen vor. Liegt ein Verstoß gegen eine Auflage vor, der nicht geheilt wird, kann der Konsortialkredit möglicherweise fällig gestellt werden.

3. Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte

IFRS 7 für in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente sieht Angaben über Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert anhand einer hierarchischen Einstufung vor. Diese umfasst drei Stufen:

Stufe 1: die auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierten (unverändert übernommenen) Preise;

Stufe 2: Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die auf Stufe 1 berücksichtigten notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d.h. als Preis) oder indirekt (d.h. in Ableitung von Preisen) beobachten lassen, und

Stufe 3: nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Faktoren für die Bewertung des Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit (nicht beobachtbare Inputfaktoren).

Auf welcher Ebene die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt eingestuft wird, bestimmt sich nach der niedrigsten Stufe, deren Input für die Bewertung als Ganzes erheblich ist. Die unterschiedlichen Stufen der Hierarchie bedingen unterschiedlich detaillierte Angaben.

Die in der Bilanz zum 31. Dezember 2011 und 31. Dezember 2010 zum beizulegenden Zeitwert angesetzten Finanzinstrumente (z.B. Handelsderivate und zu Sicherungszwecken gehaltene Derivate) werden vollumfänglich in Stufe 2 der Bewertungs-Hierarchie für den beizulegenden Zeitwert eingestuft.

Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps und Cross Currency Swaps wird als der Barwert des erwarteten künftigen Cashflows berechnet. Der beizulegende Zeitwert der Forward-Devisentermingeschäfte wird mit dem Forward-Wechselkurs des Bilanzstichtags berechnet und das Ergebnis wird dann zum diskontierten Barwert dargestellt.

6. Wesentliche rechnungslegungsbezogene Schätzungen und Ermessensentscheidungen

Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden kontinuierlich beurteilt und beruhen auf Erfahrungswerten und anderen Faktoren, unter anderem auf Erwartungen zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als angemessen gelten.

Die Gruppe nimmt Einschätzungen im Hinblick auf die Zukunft vor und stellt diesbezüglich Annahmen auf. Die hierbei vorgenommenen rechnungslegungsbezogenen Schätzungen werden naturgemäß nur selten den tatsächlichen Ergebnissen entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die mit einem erheblichen Risiko verbunden sind, dass wesentliche Anpassungen an den Buchwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erforderlich werden, sind nachfolgend dargestellt.

Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Die NORMA Group nimmt jährlich Überprüfungen vor, ob der Geschäfts- oder Firmenwert gemäß der in **Abschnitt 3.5** erläuterten Rechnungslegungsmethode wertgemindert ist. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird ermittelt auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Verkaufskosten. Diese Berechnungen basieren auf Discounted Cashflow-Modellen, die die Verwendung von Schätzungen (**Anhangangabe 19**) erfordern.

In den Jahren 2011 und 2010 war kein Ausweis eines Wertminderungsaufwands auf den Geschäfts- oder Firmenwert erforderlich.

Ertragsteuern

Die Gruppe hat in verschiedenen Steuerrechtskreisen Ertragsteuern zu entrichten. Zur Bestimmung der weltweiten Ertragsteuerrückstellungen sind wesentliche Ermessensentscheidungen erforderlich. Es gibt viele Geschäftsvorfälle und Berechnungen, bei denen die endgültige Besteuerung nicht abschließend ermittelt werden kann. Der Konzern bemisst die Höhe der Rückstellungen für erwartete Steuerprüfungen auf Basis von Schätzungen, ob und in welcher Höhe zusätzliche Ertragsteuern fällig werden. Sofern die endgültige Besteuerung dieser Geschäftsvorfälle von der anfänglich angenommenen abweicht, wird dies in der Periode, in der die Besteuerung abschließend ermittelt wird, Auswirkungen auf die tatsächlichen und die latenten Steuern haben.

Pensionsleistungen

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen ist abhängig von einer Reihe von Faktoren, die anhand bestimmter Annahmen auf versicherungsmathematischer Basis ermittelt werden. Zu den zur Bestimmung der Nettoaufwendungen/-erträge herangezogenen Annahmen zählt auch der Abzinsungssatz. Etwaige Änderungen dieser Annahmen haben Auswirkungen auf den Buchwert der Pensionsverpflichtungen.

Die Gruppe bestimmt den angemessenen Abzinsungssatz am Ende jedes Jahres. Dies ist der Zinssatz, der bei der Ermittlung des Barwerts der erwarteten zukünftigen Zahlungsmittelabflüsse zur Begleichung der Verpflichtung verwendet wird. Bei der Ermittlung des angemessenen Abzinsungssatzes greift die Gruppe auf die Zinssätze für erstrangige festverzinsliche Industrieanleihen zurück, die auf diejenige Währung lauten, in der die Leistungen gezahlt werden und deren Laufzeiten annähernd den Restlaufzeiten der damit verbundenen Pensionsverpflichtungen entsprechen.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird durch Abzinsung der geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand der Zinssätze für erstrangige festverzinsliche Industrieanleihen bestimmt.

Die übrigen wesentlichen Annahmen für Pensionsverpflichtungen beruhen zum Teil auf den aktuellen Marktbedingungen. Nähere Informationen hierzu sind **Abschnitt 3.15** zu entnehmen.

Würde der Abzinsungssatz um 0,25 % nach oben oder unten von den Schätzungen des Management abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 254 niedriger oder TEUR 264 höher.

Nutzungsdauern von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

Das Management der Gruppe bestimmt die geschätzten Nutzungsdauern und den damit verbundenen Abschreibungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Diese Schätzung basiert auf den erwarteten künftigen Lebenszyklen. Änderungen aufgrund technischer Innovationen und Maßnahmen der anderen Wettbewerber als Reaktion auf Konjunkturlauten sind möglich. Das Management wird eine Erhöhung des Abschreibungsaufwands vornehmen, wenn die Lebensdauern kürzer sind als die zuvor geschätzten Lebensdauern, oder es wird eine Ausbuchung oder Abschreibung technisch veralteter oder strategisch wertloser Vermögenswerte vorgenommen, die aufgegeben oder verkauft wurden.

Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

7. Sondereinflüsse

Insbesondere durch den Börsengang im April 2011 ist das Ergebnis der NORMA Group durch einmalige Aufwendungen und Restrukturierungsaufwendungen beeinflusst.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis:

in TEUR	Anhang	2011	2010
Umsatzerlöse	(8)	581.356	490.404
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		3.500	4.793
Materialaufwand	(9)	-262.282	-220.464
Bruttogewinn		322.574	274.733
Bereinigte Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	(10, 11)	-67.118	-54.804
Bereinigte Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(12)	-138.437	-120.681
Bereinigtes EBITDA		117.019	99.248
Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-14.336	-13.833
Bereinigtes EBITA		102.683	85.415
Bereinigte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-2.991	-4.565
Bereinigter Betriebsgewinn (EBIT)		99.692	80.850
Bereinigtes Finanzergebnis	(13)	-17.392	-14.862
Bereinigtes Ergebnis vor Ertragsteuern		82.300	65.988
Angepasste Ertragsteuern		-24.688	-17.815
Bereinigtes Periodenergebnis		57.612	48.173
Nicht beherrschende Anteile		25	101
Bereinigtes Periodenergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt		57.587	48.072
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)		1,92	1,93
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR) pro forma (Anzahl Aktien Stichtag 31. Dezember 2011)		1,81	1,51

8. Umsatzerlöse

Die für die Berichtsperiode erfassten Umsatzerlöse lauten wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Engineered Joining Technology	411.535	323.600
Distribution Services	170.301	168.250
Sonstige Umsatzerlöse	4.002	1.968
Abzüge	-4.482	-3.414
	581.356	490.404

Die Umsatzerlöse in 2011 lagen mit TEUR 581.356 18,5 % über denen aus 2010 (TEUR 490.404). Der Umsatz in 2011 enthält Umsätze aus den im Geschäftsjahr 2010 unterjährig akquirierten US-Gesellschaften R.G.Ray und Craig Assembly in Höhe von TEUR 54.541 (2010: TEUR 22.492).

Eine Analyse der Umsätze nach Regionen ist der Segmentberichterstattung zu entnehmen.

9. Materialaufwand

Die nachfolgende Tabelle zeigt den für die Berichtsperiode erfassten Materialaufwand:

in TEUR	2011	2010
Materialaufwand Dritter	-231.639	-195.596
Kosten aus erworbenen Dienstleistungen	-30.643	-24.868
	-262.282	-220.464

Der Materialaufwand hat sich entsprechend den Umsatzerlösen erhöht und enthält Materialaufwendungen aus den im Geschäftsjahr 2010 unterjährig akquirierten US-Gesellschaften R.G.Ray und Craig Assembly.

10. Sonstige betriebliche Erträge

Die für die Berichtsperiode erfassten sonstigen betrieblichen Erträge lauten wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	5.418	4.953
Auflösung von Rückstellungen	533	1.197
Zuschuss Personalkosten	432	428
Erstattung Pkw-Nutzung	264	333
Sonstige Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	43	46
Fremdwährungsderivate	0	22
Sonstige	2.871	1.869
	9.561	8.848

11. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die für die Berichtsperiode erfassten sonstigen betrieblichen Aufwendungen lauten wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Beratung und Marketing	-19.805	-18.092
Aufwand für Zeitarbeitskräfte und sonstige personalbezogene Aufwendungen	-13.228	-12.131
Fracht	-7.714	-8.222
Sonstiger Verwaltungsaufwand	-7.923	-7.074
Mieten und sonstige Gebäudekosten	-6.290	-6.130
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	-4.394	-3.846
Reise- und Bewirtungskosten	-4.943	-3.424
Forschung und Entwicklung	-2.987	-2.180
Kosten für Dienstfahrzeuge	-1.948	-2.150
Instandhaltung (extern)	-3.010	-2.076
Zu zahlende Provisionen	-1.835	-1.778
Nicht einkommensbezogene Steuern	-1.497	-1.484
Versicherungen	-1.702	-1.405
IT und Telekommunikation	-5.452	-5.422
Sonstige	-5.480	-1.995
	-88.208	-77.409

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurden in 2011 durch einmalige Kosten im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Börsengang der NORMA Group in Höhe von TEUR 11.529 beeinflusst.

In 2010 wurden einmalige oder nicht periodenbezogene Aufwendungen von TEUR 13.757 berücksichtigt. Diese entstanden insbesondere durch die beginnenden Vorbereitungen des Börsengangs.

12. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die für die Berichtsperiode erfassten Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer lauten wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Löhne und Gehälter einschließlich Restrukturierungskosten und sonstiger Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-118.797	-103.764
Sozialabgaben	-18.618	-14.306
Pensionskosten – beitragsorientierte Pläne	-6.156	-6.275
Pensionskosten – leistungsorientierte Pläne	-145	-90
	-143.716	-124.435

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des „Operational Performance Incentive Cash Programme“ (OPICP) final festgelegt und im 1. Quartal 2011 eine zusätzliche Schuld in Höhe von TEUR 1.821 eingebucht und bereinigt (siehe auch **Anhangangabe 36**). Die Auszahlung an die bezugsberechtigten Manager fand im 2. Quartal 2011 statt. Ein Teil der Kosten wurde bereits durch den Altgesellschafter zurückerstattet (siehe auch **Anhangangabe 27**).

Weiterhin wurden die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer durch Restrukturierungsaufwendungen im Zuge der Akquisitionen in Nordamerika sowie Bonusabgrenzungen im Zusammenhang mit dem Börsengang belastet, so dass sich die gesamte Bereinigung für 2011 auf TEUR 5.279 beläuft (2010: TEUR 3.754).

Im Geschäftsjahr 2011 lag die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei 3.330 (2010: 2.853).

13. Finanzergebnis

Das Finanzergebnis für die Berichtsperiode stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2011	2010
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwand		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-18.050	-24.440
Finanzierungsleasing	-16	-33
Aufwendungen zur Aufzinsung von Rückstellungen	-115	-235
Aufwendungen zur Aufzinsung von Pensionen	-362	-400
Währungsverluste (-)/-gewinne (+) aus der Finanzierungstätigkeit, netto	-1.805	5.553
Aufwendungen aus der Derivatebewertung	-2.947	0
Aufwendungen aus Optionsprämien	-1.099	0
Aufwendungen in Zusammenhang mit dem Abgang von Verbindlichkeiten	-8.881	0
Sonstige Finanzaufwendungen	-749	-214
	-34.024	-19.769
Finanzerträge		
Zinserträge auf kurzfristige Einlagen bei Kreditinstituten	2.158	574
Erträge aus der Derivatebewertung	0	4.079
Gewinne in Zusammenhang mit dem Abgang von Verbindlichkeiten	2.083	0
Sonstige Finanzerträge	168	254
	4.409	4.907
Finanzergebnis	-29.615	-14.862

Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsaufwand für nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten beläuft sich im Geschäftsjahr 2011 auf TEUR 18.050 (2010: TEUR 24.440). Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsertrag aus nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten beläuft sich im Geschäftsjahr 2011 auf TEUR 2.158 (2010: TEUR 574).

Mit dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abgelöst und refinanziert. Aufwendungen im Zusammenhang mit der Refinanzierung haben das Finanzergebnis in 2011 belastet. Niedrigere Zinssätze und eine geringere Verschuldung wirkten sich dagegen positiv aus. Weiterhin wurde das Finanzergebnis durch Wechselkurs- und Zins-effekte aus der Finanzierung belastet.

Direkt mit der Refinanzierung zusammenhängende Kosten in Höhe von TEUR 7.859 wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit von fünf Jahren nach der Effektivzinsmethode verteilt.

14. Nettowährungsgewinne /-verluste

Die erfolgswirksam erfassten Umrechnungsdifferenzen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Anhang	2011	2010
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	(10)	5.418	4.953
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	(11)	-4.394	-3.846
Währungsverluste (-)/-gewinne (-) aus der Finanzierungstätigkeit, netto	(13)	-1.805	5.553
		-781	6.660

15. Ergebnis je Aktie

Mit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft am 14. März 2011 sind 24.862.400 Aktien (nach Abzug der eigenen Anteile, die im April 2011 eingezogen worden sind) entstanden. Für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie werden diese Aktien bereits vom 1. Januar 2010 an berücksichtigt, da in diesem Zeitraum keine neuen Aktien ausgegeben wurden, sondern das gezeichnete Kapital aus Gesellschaftsmitteln erhöht wurde.

Im Rahmen des Börsengangs am 8. April 2011 wurden zusätzlich 7 Millionen Aktien ausgegeben.

	Datum	Anzahl der Aktien (ungewichtet)	Tage	Anzahl der Aktien (gewichtet)
	1. Jan. 2010	24.862.400	365	24.862.400
	1. Jan. 2011	24.862.400	365	24.862.400
Kapitalerhöhung durch neu ausgegebene Anteile	8. April 2011	7.000.000	268	5.139.726
	31. Dez. 2011	31.862.400	365	30.002.126

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR)	35.685	30.157
Anzahl der gewichteten Aktien	30.002.126	24.862.400
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,19	1,21

Es gibt im Geschäftsjahr 2011 keine Verwässerungseffekte der Anzahl der gewichteten Aktien.

16. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011	2010
Tatsächlicher Steueraufwand	-11.954	-11.240
Latenter Steuerertrag	645	51
Summe Ertragsteuern	-11.309	-11.189

Der kombinierte Ertragsteuersatz der NORMA Group lag in den Geschäftsjahren 2011 und 2010 bei 29,1 % und umfasste einen Körperschaftsteuersatz von 15 %, den Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer mit einem Hebesatz von 380 %.

Die Steuern auf den Vorsteuergewinn des Konzerns weichen von dem theoretischen Betrag, der sich unter Berücksichtigung des auf den Gewinn der Konzernunternehmen anwendbaren Konzernsteuersatzes ergibt, wie folgt ab:

in TEUR	2011	2010
Gewinn vor Steuern	47.019	41.447
Konzernsteuersatz	29,1%	29,1%
Erwartete Ertragsteuern	-13.683	-12.061
Steuerliche Auswirkungen:		
Steuerliche Verluste des aktuellen Geschäftsjahres, für die kein latenter Steueranspruch erfasst wurde	710	681
Auswirkungen aus Abweichungen vom Konzernsteuersatz, im Wesentlichen aus unterschiedlichen ausländischen Steuersätzen	-465	-602
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.218	1.936
Inanspruchnahme bisher bilanzunwirksamer steuerlicher Verluste	-457	-1.952
Sonstige steuerfreie Einkünfte	-307	-78
Effekt aus Steuersatzänderungen	-522	0
Einkommensteuer aus Vorjahren	-2.395	1.835
Im aktuellen Geschäftsjahr gebildete latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen des Vorjahres	-246	-1.722
Sonstige	90	-970
Ertragsteuern	-11.309	-11.189

Der Betrag der Ertragsteuern, der direkt dem sonstigen Ergebnis belastet oder gutgeschrieben wurde, setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2011			2010		
	vor Steuern	Steuerbelastung/ Steuerergutschrift	nach Steuern	vor Steuern	Steuerbelastung/ Steuerergutschrift	nach Steuern
Gewinne/Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-1.839	684	-1.155	-1.261	367	-894
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	369	-111	258	-1.156	344	-812
Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten	-6.544	1.904	-4.640	0	0	0
Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter	6.602	-1.921	4.681	0	0	0
Sonstiges Ergebnis	-1.412	556	-856	-2.417	711	-1.706

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

17. Ertragsteueransprüche und -schulden

Aufgrund von Änderungen des deutschen Körperschaftsteuergesetzes („SE-Steuerreform“ oder „SEStEG“, in Kraft getreten am 31. Dezember 2006) wurde ein Körperschaftsteuerguthaben gem. § 37 KStG gebildet. Infolge dessen wurde ein uneingeschränkter Anspruch auf Auszahlung des Guthabens in zehn jährlichen Raten von 2008 bis 2017 begründet. Die daraus entstehende Forderung ist in den Ertragsteueransprüchen enthalten und belief sich zum 31. Dezember 2011 auf TEUR 2.514 (31. Dezember 2010: TEUR 2.882). Im Geschäftsjahr 2011 wurden Forderungen in Höhe von TEUR 2.038 als langfristig eingestuft (31. Dezember 2010: TEUR 2.406).

18. Latente Ertragsteuern

Die latenten Steueransprüche und -schulden gliedern sich nach ihrer Fälligkeit wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Latente Steueransprüche		
Latente Steueransprüche, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	2.751	3.858
Latente Steueransprüche, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	3.993	2.167
Latente Steueransprüche	6.744	6.025
Latente Steuerschulden		
Latente Steuerschulden, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	32.205	33.698
Latente Steuerschulden, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.570	752
Latente Steuerschulden	33.775	34.450
Latente Steuerschulden (netto)	27.031	28.425

Die latenten Ertragsteueransprüche und -schulden entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Latente Steuerschulden (netto) zum 1. Januar	28.425	15.911
Latenter Steuerertrag	-645	-51
Im sonstigen Ergebnis erfasste Steuern	-556	-711
Umrechnungsdifferenzen	-193	247
Erwerb von Tochterunternehmen	0	13.029
Latente Steuerschulden (netto) zum 31. Dezember	27.031	28.425

Im Geschäftsjahr 2011 wurde eine latente Steuerverbindlichkeit i.H.v. TEUR 2.795 aus dem Jahr 2007 ergebniswirksam angepasst. Bereinigt um diese Anpassung beträgt die Konzernsteuerquote 30 %.

Die latenten Ertragsteueransprüche und -schulden stellen sich (ohne Berücksichtigung von Saldierungen innerhalb einzelner Steuerrechtskreise) wie folgt dar:

Latente Steueransprüche

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Immaterielle Vermögenswerte	2.146	2.815
Sachanlagen	133	170
Sonstige Vermögenswerte	434	8
Vorräte	780	685
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	481	376
Pensionsverpflichtungen	664	743
Rückstellungen	1.085	777
Fremdkapitalaufnahmen	159	140
Sonstige Verbindlichkeiten einschl. Zinsderivaten	9.264	2.740
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	86	2
Steuerliche Verluste / Gutschriften	1.411	2.752
Latente Steueransprüche (vor Wertberichtigungen)	16.643	11.208
Wertberichtigung	0	0
Latente Steueransprüche (vor Saldierung)	16.643	11.208
Auswirkungen der Verrechnung	-9.899	-5.183
Latente Steueransprüche	6.744	6.025

Latente Steuerschulden

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Immaterielle Vermögenswerte	26.528	30.334
Sachanlagen	9.917	7.934
Sonstige Vermögenswerte	1.436	269
Vorräte	5	28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	85	77
Fremdkapitalaufnahmen	4.657	51
Rückstellungen	593	590
Sonstige Verbindlichkeiten einschl. Zinsderivaten	118	87
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	3
Unbesteuerte Rücklagen	335	260
Latente Steuerschulden (vor Saldierung)	43.674	39.633
Auswirkungen der Verrechnung	-9.899	-5.183
Latente Steuerschulden	33.775	34.450
Latente Steuerschulden (netto)	27.031	28.425

Latente Ertragsteueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Differenzen in dem Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen verwendet werden können. Zum 31. Dezember 2011 wurden in der Gruppe keine latenten Ertragsteueransprüche auf abzugsfähige Differenzen in Höhe von TEUR 201 gebildet; in 2010 wurden auf alle abzugsfähigen Differenzen latente Ertragsteueransprüche gebildet.

Der Konzern hat in einigen Tochterunternehmen im Jahr 2011 bzw. in Vorjahren steuerliche Verluste erwirtschaftet. Bei den nach Verrechnung mit passiven latenten Steuern nicht wertberechtigten aktiven latenten Steuern dieser ausländischen Gesellschaften von TEUR 1.475 geht die NORMA Group davon aus, dass das zukünftige steuerpflichtige Einkommen ausreichen wird, um die aktiven latenten Steuern wahrscheinlich realisieren zu können.

Latente Ertragsteueransprüche werden für steuerliche Verlustvorträge in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die entsprechenden Steuervorteile verwendet werden können.

Für berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gelten folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Ablauf > 1 Jahr	120	0
Ablauf zwischen 2 und 5 Jahren	2.731	5.059
Ablauf > 5 Jahre	0	1.706
Unbegrenzter Verlustvortrag	2.299	0
Gesamt	5.150	6.765

Die Gruppe bilanzierte zum 31. Dezember 2011 keine latenten Ertragsteueransprüche für Verluste in Höhe von TEUR 4.227 (31. Dezember 2010: TEUR 2.914), die vorgetragen und mit künftigen zu versteuernden Gewinnen verrechnet werden können.

Für nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gelten folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Ablauf > 1 Jahr	74	29
Ablauf zwischen 2 und 5 Jahren	1.116	90
Ablauf > 5 Jahre	2.681	2.578
Unbegrenzter Verlustvortrag	356	217
Gesamt	4.227	2.914

Zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 32.482 (31. Dezember 2010: TEUR 13.663) werden zum 31. Dezember 2011 nicht als latente Steuerschulden bilanziert, da das jeweilige Mutterunternehmen in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht umkehren wird. Wenn diese einbehaltenen Gewinne ausländischer Tochterunternehmen, deren wertmäßige Ermittlung nicht praktikabel ist, als Dividenden ausgeschüttet werden würden oder der Konzern seine Beteiligung an dem jeweiligen Tochterunternehmen veräußern würde, könnte eine zusätzliche Steuerschuld entstehen.

19. Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen und Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Zum 1. Jan. 2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2011
Anschaffungskosten							
Geschäfts- oder Firmenwert	252.332	0	0	0	0	3.955	256.287
Zertifikate	42.740	0	0	0	0	1.309	44.049
Lizenzen, Rechte	1.678	77	0	-906	0	0	849
Marken	19.513	0	0	0	0	676	20.189
Patente & Technologie	27.064	474	0	969	0	937	29.444
Übrige immaterielle Vermögenswerte	14.449	3.750	-76	1.272	0	47	19.442
Gesamt	357.776	4.301	-76	1.335	0	6.924	370.260
Abschreibungen und Wertminderung							
Geschäfts- oder Firmenwert	30.628	0	0	0	0	818	31.446
Zertifikate	6.090	2.129	0	0	0	253	8.472
Lizenzen, Rechte	986	114	0	-446	0	1	655
Marken	2.326	886	0	0	0	148	3.360
Patente & Technologie	9.704	2.050	0	446	0	478	12.678
Übrige immaterielle Vermögenswerte	7.023	2.893	-34	0	0	-14	9.868
Gesamt	56.757	8.072	-34	0	0	1.684	66.479

in TEUR	Zum 1. Jan. 2010	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2010
Anschaffungskosten							
Geschäfts- oder Firmenwert	231.838	0	0	0	15.943	4.551	252.332
Zertifikate	21.315	13	0	0	21.703	-291	42.740
Lizenzen, Rechte	1.866	179	-586	0	92	127	1.678
Marken	13.070	0	0	0	5.938	505	19.513
Patente & Technologie	21.539	0	0	0	4.204	1.321	27.064
Übrige immaterielle Vermögenswerte	11.240	3.089	-196	0	0	316	14.449
Gesamt	300.868	3.281	-782	0	47.880	6.529	357.776
Abschreibungen und Wertminderung							
Geschäfts- oder Firmenwert	29.049	0	0	0	0	1.579	30.628
Zertifikate	4.339	1.632	0	0	0	119	6.090
Lizenzen, Rechte	1.468	104	-586	0	0	0	986
Marken	1.390	838	0	0	0	98	2.326
Patente & Technologie	5.695	3.515	0	0	0	494	9.704
Übrige immaterielle Vermögenswerte	4.719	2.487	-196	0	0	13	7.023
Gesamt	46.660	8.576	-782	0	0	2.303	56.757

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Geschäfts- oder Firmenwert	224.841	221.704
Zertifikate	35.577	36.650
Lizenzen, Rechte	194	692
Marken	16.829	17.187
Patente & Technologie	16.766	17.360
Übrige immaterielle Vermögenswerte	9.574	7.426
Gesamt	303.781	301.019

Die Position „Patente & Technologie“ setzt sich zum 31. Dezember 2011 aus TEUR 4.009 Patenten (31. Dezember 2010: TEUR 3.885) und TEUR 12.757 Technologie (31. Dezember 2010: TEUR 13.475) zusammen.

In den übrigen immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Software und geleistete Anzahlungen enthalten. Die enthaltene Software wird über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 wurde keine Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte erfasst.

Zum 31. Dezember 2010 waren Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 48.372 besichert. Mit der Refinanzierung sind die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch die Anteile der verschiedenen Gruppengesellschaften der NORMA Group besichert.

Prüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Wertminderung

Der Geschäfts- oder Firmenwert ist den identifizierten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) der Gruppe in Übereinstimmung mit den geografischen Gebieten zugeordnet. Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Zahlungsmittelgenerierende Einheit EMEA	143.386	143.359
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Amerika	78.319	75.216
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Asien-Pazifik	3.136	3.129
	224.841	221.704

Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Verkaufskosten ermittelt. Dabei werden Cashflow-Prognosen verwendet, die auf den von dem Management genehmigten Finanzplänen für einen Fünfjahreszeitraum basieren. Zur Extrapolation von Cashflows jenseits dieses Fünfjahreszeitraums werden die nachstehend angegebenen geschätzten Wachstumsraten herangezogen. Diese Wachstumsraten übersteigen nach unserer Einschätzung nicht die langfristige Durchschnittswachstumsrate für das geografische Gebiet der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Die angewandten Diskontierungssätze sind Nach-Steuer-Zinssätze und spiegeln das spezifische Risiko der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider. Die entsprechenden Vor-Steuer-Zinssätze betragen für die ZGE EMEA 11,33 %, für die ZGE Amerika 12,82 % und für die ZGE Asien-Pazifik 11,86 %.

Die wesentlichen Annahmen, nach denen der beizulegende Zeitwert abzüglich Verkaufskosten bestimmt wurde, lauten wie folgt:

Zum 31. Dezember 2011

in %	ZGE EMEA	ZGE Amerika	ZGE Asien-Pazifik
Langfristige Wachstumsrate Terminal Value	1,50	1,50	1,50
Abzinsungssatz	8,71	8,29	9,30
Verkaufskosten	1,00	1,00	1,00

Zum 31. Dezember 2010

in %	ZGE EMEA	ZGE Amerika	ZGE Asien-Pazifik
Langfristige Wachstumsrate Terminal Value	1,50	1,50	1,50
Abzinsungssatz	8,98	8,90	10,00
Verkaufskosten	1,00	1,00	1,00

Selbst bei einer Erhöhung der Abzinsungssätze um +2 % und bei einer langfristigen Wachstumsrate von 0 %, würde der Buchwert in keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigen.

20. Sachanlagen

Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen der Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Zum 1. Jan. 2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2011
Anschaffungskosten							
Grundstücke und Gebäude	72.850	1.477	-3.151	7.510	0	-392	78.294
Maschinen und technische Anlagen	163.691	6.742	-1.015	5.251	0	984	175.653
Sonstige Ausrüstung	42.861	2.904	-1.102	-749	0	327	44.241
Anlagen im Bau	6.153	15.260	-219	-13.347	0	-71	7.776
Gesamt	285.555	26.383	-5.487	-1.335	0	848	305.964
Abschreibungen und Wertminderung							
Grundstücke und Gebäude	37.490	2.329	-2.485	2	0	-28	37.308
Maschinen und technische Anlagen	126.082	10.298	-808	888	0	926	137.386
Sonstige Ausrüstung	32.596	2.711	-854	-890	0	344	33.907
Anlagen im Bau	0	167	0	0	0	17	184
Gesamt	196.168	15.505	-4.147	0	0	1.259	208.785

in TEUR	Zum 1. Jan. 2010	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2010
Anschaffungskosten							
Grundstücke und Gebäude	69.720	486	-619	2.010	162	1.091	72.850
Maschinen und technische Anlagen	153.103	4.388	-5.569	6.133	2.803	2.833	163.691
Sonstige Ausrüstung	41.316	2.300	-2.216	612	157	692	42.861
Anlagen im Bau	4.661	10.657	-713	-8.755	0	303	6.153
Gesamt	268.800	17.831	-9.117	0	3.122	4.919	285.555
Abschreibungen und Wertminderung							
Grundstücke und Gebäude	35.640	1.882	-520	0	0	488	37.490
Maschinen und technische Anlagen	118.305	12.377	-5.917	0	0	1.317	126.082
Sonstige Ausrüstung	31.797	2.593	-2.259	0	0	465	32.596
Anlagen im Bau	0	0	0	0	0	0	0
Gesamt	185.742	16.852	-8.696	0	0	2.270	196.168

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Grundstücke und Gebäude	40.986	35.360
Maschinen und technische Anlagen	38.267	37.609
Sonstige Ausrüstung	10.334	10.265
Anlagen im Bau	7.592	6.153
Anlagevermögen gesamt	97.179	89.387

In dem Posten „Maschinen und technische Anlagen“ sind zum 31. Dezember 2011 TEUR 4.960 Werkzeuge (31. Dezember 2010: TEUR 4.747) enthalten.

Für Sachanlagen wurden in 2011 und 2010 keine Wertminderungen erfasst.

Zum 31. Dezember 2010 wurden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch Grundstücke und Gebäude in Höhe von TEUR 60.284 besichert. Mit der Refinanzierung sind die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch die Anteile der verschiedenen Gruppengesellschaften der NORMA Group besichert.

In den Grundstücken und Gebäuden waren im Geschäftsjahr 2011 keine Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden.

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	0	654
Kumulierte Abschreibungen	0	-654
Nettobuchwert	0	0

In dem Posten „Maschinen und technische Anlagen“ sind die folgenden Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	643	630
Kumulierte Abschreibungen	-615	-571
Nettobuchwert	28	59

In dem Posten „Sonstige Ausrüstung“ sind die folgenden Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden.

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	900	600
Kumulierte Abschreibungen	-599	-508
Nettobuchwert	301	92

Die Gruppe unterhält im Rahmen von unkündbaren Finanzierungsleasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene Gegenstände der Gebäude, Maschinen und technische Anlagen sowie technische und IT-Geräte. Die Laufzeiten der Leasingverhältnisse liegen zwischen drei und zehn Jahren und das Eigentum an den Vermögenswerten verbleibt in der Gruppe.

21. Finanzinstrumente

Die folgende Übersicht zeigt die Finanzinstrumente der NORMA Group nach Klassen und Kategorien:

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2011	Bewertungskategorie IAS 39				Bewertungs-basis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2011
			Amort. Cost	Cost	FVTPL	Fair Value		
Finanzielle Vermögenswerte								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	397		397				-
Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten								
Zinsderivate	FAHFT	44			44			44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	LaR	80.817	80.817					80.817
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	67.891	67.891					67.891
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Darlehen	FLAC	242.374	242.374					242.374
Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten								
Fremdwährungsderivate	FLHFT	18			18			18
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften								
Zinsderivate	k. A.	21.809				21.809		21.809
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	41.373	41.373					41.373
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.145	1.145					1.145
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	k. A.	1.058					1.058	1.039
Summe je Kategorie								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)		397		397				-
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)		44			44			44
Kredite und Forderungen (LaR)		148.708	148.708					148.708
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)		18			18			18
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		284.892	284.892					284.892

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2010	Bewertungskategorie IAS 39				Bewertungs-basis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2010
			Amort. Cost	Cost	FVtPL	Fair Value		
Finanzielle Vermögenswerte								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	397		397				-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	LaR	70.282	70.282					70.282
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	30.426	30.426					30.426
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Darlehen	FLAC	360.097	360.097					355.343
Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten								
Zinsderivate	FLHfT	5.550				5.550		5.550
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	48.311	48.311					48.311
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	8.002	8.002					8.002
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	k. A.	894					894	849
Summe je Kategorie								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		397		397				-
Kredite und Forderungen (LaR)		100.708	100.708					100.708
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		416.410	416.410					411.656

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen haben, ebenso wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Laufzeiten. Deren Buchwerte entsprechen zum Abschlussstichtag den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten, da die Auswirkungen der Abzinsung nicht wesentlich sind.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Für diese Instrumente besteht kein aktiver Markt. Da die künftigen Cashflows nicht verlässlich bewertet werden können, kann der beizulegende Zeitwert nicht mittels Bewertungsverfahren bestimmt werden.

Da Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten kurze Laufzeiten haben, entsprechen deren Buchwerte annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten.

Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen auf Grundlage der anwendbaren Zinsstrukturkurve und der Kredit-Spreads der NORMA Group berechnet.

Zu Handelszwecken und im Rahmen von Sicherungsgeschäften gehaltene Finanzinstrumente werden zu ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten bilanziert. Sie werden vollständig in Stufe 2 der Fair Value-Hierarchie eingestuft (siehe **Abschnitt 5.3**).

Es wurden keine Konditionen eines finanziellen Vermögenswerts, der ansonsten überfällig oder wertgemindert wäre, im Geschäftsjahr neu ausgehandelt.

Die Nettogewinne oder -verluste aus Finanzinstrumenten (nach Bewertungskategorie) gemäß IFRS 7.20 (a) stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	2011	2010
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)	150	150
Kredite und Forderungen (LaR)	1.255	-181
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (FAHfT und FLHfT)	-86	22
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten (FLAC)	-33.530	-14.990
	-32.211	-14.999

Nettogewinne und -verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bestehen aus Dividendenerträgen von assoziierten Unternehmen, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden. Nettogewinne und -verluste aus Krediten und Forderungen beinhalten Währungseffekte, Wertminderungen auf

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zinserträge aus kurzfristigen Einlagen bei Kreditinstituten. Gewinne und Verluste aus der Bewertung von Handelsderivaten zum beizulegenden Zeitwert sind Nettogewinne und -verluste aus zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten und Nettogewinne und -verluste aus zu Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten und umfassen Zinsaufwand sowie Währungseffekte aus Darlehen, Fremdkapitalaufnahmen und Bankeinlagen.

22. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte bestehen aus den Anteilen an der Groen B.V. in Höhe von TEUR 397 zum 31. Dezember 2011 und 2010, die der Kategorie der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte zugeordnet werden. Für diese Anteile besteht kein aktiver Markt. Da die künftigen Cashflows nicht verlässlich bewertet werden können, kann der beizulegende Zeitwert nicht mittels Bewertungsverfahren bestimmt werden. Aus diesem Grund werden diese Instrumente mit ihren Anschaffungskosten angesetzt.

Zum 31. Dezember 2011 bestand bei dem Management nicht die Absicht, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuftten finanziellen Vermögenswerte zu veräußern.

23. Derivative Finanzinstrumente

Die derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011		31. Dez. 2010	
	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen	0	21.809	0	5.550
Zinsswaps – zu Handelszwecken gehalten	44	0	0	0
Fremdwährungsderivate – zu Handelszwecken gehalten	0	18	0	0
Summe	44	21.827	0	5.550
Abzgl. langfristiger Anteil				
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen	44	21.809	0	0
Langfristiger Anteil	44	21.809	0	0
Kurzfristiger Anteil	0	18	0	5.550

Fremdwährungsderivate

Fremdwährungsderivate werden als zu Handelszwecken gehalten eingestuft. Die nominalen Kapitalbeträge der ausstehenden Devisentermingeschäfte beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf TEUR 291. Zum 31. Dezember 2010 gab es keine Fremdwährungsderivate in der Bilanz.

Zinssicherungsinstrumente und Zins-/Währungssicherungsinstrumente

Durch die im 2. Quartal 2011 durchgeführte Refinanzierung wurden die bestehenden Zinssicherungen aufgelöst. Um der Ergebnis- und Ertragslage der gesamten NORMA Group Rechnung zu tragen, wurden Teile der neuen Finanzierung mit Zins-/Währungsswaps sowohl gegen Schwankungen des Zinssatzes als auch gegen Schwankungen des Währungskurses gesichert. Der verbleibende Teil wurde lediglich gegen Schwankungen des Zinssatzes abgesichert.

Der im Gewinn oder Verlust erfasste unwirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen stellt im Jahr 2011 einen Aufwand in Höhe von TEUR 256 (2010: Ertrag von TEUR 11) dar.

Der im Eigenkapital erfasste wirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen reduzierte das Eigenkapital in 2011 um TEUR 18.783 vor Steuern. Gegenläufig wurden in der Periode TEUR 13.478 vor Steuern aus der Hedge-Rücklage ausgebucht. Weiterhin wurde im Zuge der Refinanzierung die zum 31. Dezember 2010 bestehende Zinssicherung ausgelöst und die im Eigenkapital erfassten Beträge i.H.v. TEUR 3.466 vor Steuern im Zinsertrag erfasst. Insgesamt ergab sich damit eine Reduktion des Eigenkapitals von TEUR 1.839 vor Steuern aus der Absicherung von Zahlungsströmen (siehe Anhangangabe 27).

Die zum Stichtag in der Hedge-Rücklage im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus Zinssicherungsgeschäften werden kontinuierlich bis zur Rückzahlung der Darlehensverbindlichkeiten wirksam über die GuV erfasst.

Die Nominale der ausstehenden Cross Currency Swaps beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf EUR 144 Mio. (31. Dezember 2010 Zinsswaps: EUR 215 Mio.). Die Zinssicherungsgeschäfte lauten auf ein Nominal von EUR 168 Mio.

Das maximale Ausfallrisiko liegt zum Abschlussstichtag in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen derivativen Vermögenswerte.

24. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Es bestanden die folgenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	82.232	71.852
Abzgl.: Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.247	-1.676
	79.985	70.176

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind innerhalb eines Jahres fällig. In der nachstehenden Tabelle ist die Fälligkeitsübersicht der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen kurzfristigen Forderungen dargestellt:

Zum 31. Dezember 2011

in TEUR	nicht überfällig	< 30 Tage	30 bis 90 Tage	91 bis 180 Tage	181 Tage bis 1 Jahr	> 1 Jahr	Summe
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.947	12.952	2.934	1.123	666	363	79.985
Sonstige Forderungen	832	0	0	0	0	0	832
	62.779	12.952	2.934	1.123	666	363	80.817

Zum 31. Dezember 2010

in TEUR	nicht überfällig	< 30 Tage	30 bis 90 Tage	91 bis 180 Tage	181 Tage bis 1 Jahr	> 1 Jahr	Summe
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.975	8.745	3.135	455	671	195	70.176
Sonstige Forderungen	106	0	0	0	0	0	106
	57.081	8.745	3.135	455	671	195	70.282

Zum 31. Dezember 2011 und 2010 lagen keine Anhaltspunkte vor, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die weder überfällig noch wertgemindert waren, nicht wiedererlangt werden könnten.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellten sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die wertberichtigt wurden	2.387	1.688
Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.247	-1.676

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen der Gruppe lauten auf die nachstehenden Währungen:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Euro	41.737	37.318
US-Dollar	27.916	21.440
Chinesische Renminbi	3.466	2.957
UK Pfund Sterling	1.874	2.079
Australische Dollar	1.682	1.731
Schwedische Krone	1.286	1.019
Sonstige Währungen	2.856	3.738
	80.817	70.282

Die Wertminderungen aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden durch Einzelwertberichtigungen ermittelt. Pauschalwertberichtigungen wurden nicht vorgenommen. Die Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gruppe entwickelte sich wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Zum 1. Januar	1.676	1.507
Zuführungen	859	468
Inanspruchnahme	-295	-36
Auflösungen	-42	-338
Währungseffekte	49	75
Zum 31. Dezember	2.247	1.676

Die Zuführung und Auflösung der Wertberichtigung für wertgeminderte Forderungen wurde im Posten „Sonstige betriebliche Erträge / Sonstige betriebliche Aufwendungen“ in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Wertminderungen werden aufgelöst und die korrespondierenden Forderungen ausgebucht, wenn keine weiteren Zahlungseingänge erwartet werden.

Die übrigen Klassen innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen enthalten keine wertgeminderten Vermögenswerte.

Das maximale Ausfallrisiko liegt zum Abschlussstichtag in Höhe des Buchwerts jeder der vorstehenden Forderungsklassen. Der Konzern hat keine Vermögenswerte als Sicherheiten erhalten.

Zum 31. Dezember 2010 waren Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen in Höhe von TEUR 53.586 besichert. Mit der Refinanzierung sind die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch die Anteile der verschiedenen Gruppengesellschaften der NORMA Group besichert.

Forderungen i.H.v. TEUR 1.769 sind im Rahmen eines Factoring-Vertrags veräußert.

25. Vorräte

Die Vorräte stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Rohstoffe	21.873	21.004
Unfertige Erzeugnisse	6.683	6.916
Fertigerzeugnisse und Waren für den Weiterverkauf	38.199	36.789
	66.755	64.709

Zum 31. Dezember 2011 wurden Vorräte in Höhe von TEUR 547 (31. Dezember 2010: TEUR 1.035) auf ihren realisierbaren Wert vermindert.

Zum 31. Dezember 2010 waren Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch Vorräte in Höhe von TEUR 37.892 besichert. Mit der Refinanzierung sind die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch die Anteile der verschiedenen Gruppengesellschaften der NORMA Group besichert.

26. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.847	2.258
Umsatzsteuervermögenswerte	3.174	3.662
Kautionskonto	2.430	0
Forderungen gegenüber dem Factor	597	0
Sonstige Vermögenswerte	1.744	3.298
	9.792	9.218

27. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2011 TEUR 31.862 (31. Dezember 2010: TEUR 76) und ist voll eingezahlt. Es ist eingeteilt in 31.862.400 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien. Es ist das Kapital, auf das die Haftung der Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber den Gläubigern beschränkt ist. Das zur Erhaltung des gezeichneten Kapitals erforderliche Vermögen der Gesellschaft darf an die Gesellschafter nicht ausgezahlt werden.

Im Zuge der Umwandlung der NORMA Group in eine Aktiengesellschaft am 14. März 2011 wurde das gezeichnete Kapital um TEUR 24.786, nach Einziehung der eigenen Anteile, aus der Kapitalrücklage erhöht.

Im Zuge des Börsengangs der NORMA Group am 8. April 2011 wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Millionen Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Der Vorstand der Gesellschaft ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 6. April 2011 bis zum 5. April 2016 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrmals um insgesamt EUR 15.931.200 durch Ausgabe von bis zu 15.931.200 auf den Namen lautenden Stammaktien gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 6. April 2011 wird das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 12.505.000 durch Ausgabe von bis 12.505.000 neuen auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandelschuldverschreibungen sowie Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrecht, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 6. April 2011 ausgegeben werden.

Kapitalrücklage

Als Kapitalrücklage werden ausgewiesen:

- Beträge, die bei der Ausgabe der Anteile über ihren rechnerischen Wert hinaus erzielt wurden,
- Beträge von Zuzahlungen, die Gesellschafter gegen Gewährung eines Vorzugs für ihre Anteile leisten,
- Beträge von anderen Zuzahlungen, die Gesellschafter in das Eigenkapital leisten.

Die NORMA Group AG ist am 8. April erfolgreich an der Börse in Frankfurt im Prime Standard gelistet worden. Der Emissionspreis der NORMA Group-Aktie lag bei EUR 21,00.

Im Zuge des Börsengangs wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Millionen Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000 sowie der Kapitalrücklage von TEUR 140.000.

Kosten für das „Operational Performance Incentive Cash Programme“ in Höhe von TEUR 2.808 werden durch die Altgesellschafter erstattet. Bisher sind TEUR 388 eingezahlt und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt worden.

Eigene Anteile

Am 20. Dezember 2007 kaufte die NORMA Group eigene Anteile von Dr. Peter Stehle (Vorsitzender des Aufsichtsrats). Der für den Erwerb der Anteile gezahlte Gesamtbetrag betrug TEUR 592. Dem entsprechend wurde das Eigenkapital durch die Reduzierung des gezeichneten Kapitals um EUR 450 (Nennwert) und der Gewinnrücklagen um EUR 591.550 herabgesetzt. Im Zuge der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wurden die eigenen Anteile eingezogen.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen veränderten sich im Berichtszeitraum wie folgt:

in TEUR	Ergebnisvortrag	Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus Pensionsverpflichtungen	Aktienoptionen	Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten	Kosten-erstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter	Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	Summe
Stand zum 1. Januar 2010	-50.180	719	0	0	0	0	-49.461
Jahresüberschuss	30.157						30.157
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		-1.156					-1.156
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		344					344
Stand zum 31. Dezember 2010	-20.023	-93	0	0	0	0	-20.116
Jahresüberschuss	35.685						35.685
Aktienoptionen			184				184
Erwerb von Minderheiten						-1.940	-1.940
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		369		-6.544	6.602		427
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		-111		1.904	-1.921		-128
Stand zum 31. Dezember 2011	15.662	165	184	-4.640	4.681	-1.940	14.112

Die der Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs direkt zurechenbaren Kosten in Höhe von TEUR 6.544 abzüglich Steuern wurden in den Gewinnrücklagen erfasst.

Ein Teil der Kosten des Börsengangs wurde von den Altgesellschaftern erstattet. Die Erstattung beläuft sich auf TEUR 6.602 und wurde nach Steuern in der Gewinnrücklage erfasst.

Am 5. Januar 2011 erwarb der Konzern 45,16 % der Kapitalanteile von Fijaciones NORMA S.A. (Spanien) von den bisherigen Eigentümern durch eine Barzahlung in Höhe von EUR 4,45 Mio. Nach der Transaktion besitzt der Konzern nun 100 % der Kapitalanteile von Fijaciones NORMA S.A. Diese Transaktion wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Differenz zwischen dem gezahlten Kaufpreis und den übergebenen nicht beherrschenden Anteilen (TEUR 2.889) wird direkt im Eigenkapital der Gruppe erfasst.

Am 15. Juni 2011 erwarb der Konzern 20 % der Kapitalanteile von NORMA Group Products India Pvt. Ltd. von den bisherigen Eigentümern durch eine Barzahlung in Höhe von TEUR 235. Nach der Transaktion besitzt der Konzern nun 100 % der Kapitalanteile von NORMA Group Products India Pvt. Ltd. Diese Transaktion wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Differenz zwischen dem gezahlten Kaufpreis und den übergebenen nicht beherrschenden Anteilen (TEUR -152) wird direkt im Eigenkapital der Gruppe erfasst.

Im Geschäftsjahr 2011 wurde keine Dividende an die Anteilseigner ausgeschüttet.

Im Geschäftsjahr 2011 wurde ein Aktienoptionsprogramm für den Vorstand der NORMA Group eingeführt. Das Matching Stock-Programm („MSP“) schafft einen langfristigen Anreiz, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei dem MSP handelt es sich um ein aktienbasiertes Optionsrecht.

Zu diesem Zweck wird in jedem Geschäftsjahr eine im Voraus durch den Aufsichtsrat festzulegende Anzahl von Aktienoptionen unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit eines entsprechenden Eigeninvestments des Vorstandsmitglieds in die Gesellschaft zugeteilt.

Grundlage der Aktienoptionen bilden die im Rahmen des MSP zugeordneten oder erworbenen qualifizierten Aktien, die im Vorstandsdienstvertrag festgelegt sind. Die Anzahl der Aktienoptionen ergibt sich aus der Multiplikation der im Zuteilungszeitpunkt gehaltenen qualifizierten Aktien (für 2011: 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festgelegten Optionsfaktors. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt (der Optionsfaktor für 2011 beträgt 1,5). Das MSP ist in fünf Tranchen gegliedert. Die erste Tranche wurde am Tag des Börsengangs zugeteilt. Die weiteren Tranchen werden jeweils zum 31. März der Folgejahre zugeteilt. Im Geschäftsjahr 2011 sind somit 162.679 Aktienoptionen zu berücksichtigen.

Die Haltefrist beträgt vier Jahre und endet für die Tranche 2011 am 31. März 2015. Der Ausübungspreis für die Tranche 2011 entspricht dem Ausgabekurs beim Börsengang. Für die weiteren Tranchen ist der gewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den letzten 60 Börsenhandelstagen, die unmittelbar der Zuteilung der jeweiligen Tranche vorhergehen, maßgeblich. Die Berechnung des Werts der Aktienoption erfolgt auf Basis der Black Scholes-Methode. Aufgrund des Börsengangs im April 2011 liegen für die Berechnung der Tranche 2011 keine eigenen Vergangenheitswerte der Volatilität vor. Für die Volatilität wurde daher auf prognostizierte Mittelwerte des Börsenindex SDAX sowie die von vergleichbaren Unternehmen zurückgegriffen.

Folgende Parameter wurden bei der Bewertung berücksichtigt:

Erwartete Dauer bis zur Ausübung in Jahren	4,00
Risikofreier Anlagezinssatz in %	2,15
Erwartete durchschnittliche Volatilität in %	32,50
Erwartete Dividendenrendite in %	0,00
Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt in EUR	21,00
Aktienkurs am Stichtag 30. Dezember 2011 in EUR	16,00

Jede Tranche wird unter der Berücksichtigung geänderter Einflussfaktoren neu berechnet und rätierlich über den Erdienungszeitraum gebildet.

Die Optionen einer Tranche können nur innerhalb einer Ausübungsfrist von zwei Jahren nach Ablauf der Haltefrist erfolgen. Als Voraussetzung für die Ausübung muss der Ausübungspreis mindestens das 1,20-Fache des Ausgabepreises betragen (Grundlage: gewichteter Durchschnitt der zehn letzten Börsenhandelstage). Die Gesellschaft kann im Zeitpunkt der Ausübung frei entscheiden, ob ein Ausgleich der Option in Aktien oder ein Barausgleich erfolgt. Für die Tranche 2011 wird von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten (kein Barausgleich) ausgegangen.

Der beizulegende Zeitwert wurde zum Gewährungszeitpunkt auf Basis der Black Scholes-Methode bestimmt. Aufgrund des Ausgleichs der Tranche 2011 in Eigenkapitalinstrumenten erfolgt keine Anpassung

des beizulegenden Zeitwerts der Optionsrechte während der Haltefrist (Erdienungszeitraum). Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte betrug im Gewährungszeitpunkt EUR 6,01 je Optionsrecht. Der ermittelte beizulegende Zeitwert der mit der Tranche 2011, 162.679 gewährte Optionsrechte, betrug insgesamt EUR 978.501.

Die resultierenden Personalaufwendungen werden über den Erdienungszeitraum erfasst. Sie betragen für das Geschäftsjahr 2011 EUR 183.469 (2010: EUR 0), wobei keine Fluktuation unterstellt wurde. Dieser Betrag wurde in die Gewinnrücklage eingestellt.

Die unter dem Matching Stock-Programm (MSP) gewährten Optionsrechte haben sich im Geschäftsjahr 2011 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Optionsrechte	Ausübungspreis je Optionsrecht (in EUR)	Wartezeit (service period) in Jahren	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
Bestand per 31. Dezember 2010	0	–	–	–
Gewährt	162.679			
Ausgeübt	–			
Verfallen/Abgelaufen	–			
Bestand per 31. Dezember 2011	162.679	21,00	3,25	–

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Absicherung von Zahlungsströmen	Umrechnungsdifferenzen bei ausländischen Geschäftsbetrieben	Summe
Stand zum 1. Januar 2010	-1.565	5.344	3.779
Währungsumrechnung		-4.249	-4.249
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern	-1.261		-1.261
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt	367		367
Stand zum 31. Dezember 2010	-2.459	1.095	-1.364
Währungsumrechnung		-149	-149
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern	-1.839		-1.839
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt	684		684
Stand zum 31. Dezember 2011	-3.614	946	-2.668

28. Pensionsverpflichtungen

Pensionsverpflichtungen ergeben sich im Wesentlichen aus dem deutschen Pensionsplan, da es sich bei diesem Plan um den größten Pensionsplan der Gruppe handelt.

Der deutsche leistungsorientierte Pensionsplan wurde im Jahr 1990 für neue Teilnehmer geschlossen; aus diesem Plan beziehen Teilnehmer Leistungen in Form von lebenslangen Zahlungen bei Eintritt in die Rente, Erwerbsunfähigkeit und Tod. Ansprüche auf Leistungen sind abhängig von den Dienstjahren und dem Gehalt. Der Teil des Gehalts, der über der Beitragsbemessungsgrenze für die gesetzliche Rentenversicherung liegt, führt im Vergleich zu dem Teil des Gehalts bis zu der Beitragsbemessungsgrenze zu höheren Leistungsansprüchen. Nach 1990 eingestellte Beschäftigte können an einem beitragsorientierten Pensionsplan teilnehmen. Die Beiträge werden in einen Versicherungsvertrag eingezahlt, aus dem bei Eintritt in die Rente oder im Todesfall Pauschalbeträge ausgezahlt werden.

Die im sonstigen Ergebnis erfassten kumulierten versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste (vor Steuern) entwickelten sich wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Zum 1. Januar	142	-1.014
Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste der Periode (vor Steuern)	-369	1.156
Zum 31. Dezember	-227	142

Die in der Konzern-Bilanz erfassten Beträge bestimmen sich wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Barwert der Verpflichtungen	8.407	9.063
Nicht ausgewiesener nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Verbindlichkeit in der Bilanz	8.407	9.063

Die erfahrungsbedingten Anpassungen der Pensionsverpflichtung stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	2011	2010	2009	2008	2007
Pensionsverpflichtung	8.407	9.063	8.058	7.939	9.110
Erfahrungsbedingte Anpassung	-202	222	-169	-730	-37

Die Veränderungen der leistungsorientierten Verpflichtung im Laufe des Geschäftsjahres waren wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Zum 1. Januar	9.063	8.058
Laufender Dienstzeitaufwand	145	90
Zinsaufwand	362	400
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-369	1.156
Umrechnungsdifferenzen	-4	2
Gezahlte Versorgungsleistungen	-790	-643
Zum 31. Dezember	8.407	9.063

Folgende Beträge wurden ergebniswirksam erfasst:

in TEUR	2011	2010
Laufender Dienstzeitaufwand	145	90
Zinsaufwand	362	400
Zum 31. Dezember	507	490

Die wichtigsten versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

in %	2011	2010
Abzinsungssatz	4,86	4,71
Inflationsrate	2,00	2,00
Künftige Gehaltssteigerungen	2,50	2,50
Rentenentwicklung	2,00	2,00

Die Annahmen basieren auf der Grundlage der Richttafeln 2005 G von Dr. Klaus Heubeck.

Die erwarteten Beiträge zu den Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für das Geschäftsjahr 2011 belaufen sich auf TEUR 579.

29. Rückstellungen

Die Entwicklung der Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Zum 1. Jan. 2011	Zuführungen	Verbrauch im laufenden Jahr	Auflösung nicht verbraucher Rückstellungen	Aufzinsung	Fremd- währungs- umrechnung	Zum 31. Dez. 2011
Garantien	532	950	-20	0	0	45	1.507
Restrukturierung	361	586	-73	-94	0	2	782
Rückstellung für Altersteilzeit	4.041	1.069	-1.298	0	90	0	3.902
Operational Performance Incentive Cash Programme	987	0	-987	0	0	0	0
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	555	1.386	-93	-96	24	14	1.790
Ausstehende Gutschriften	978	1.735	-54	-157	0	39	2.541
Sonstige	385	315	-76	-186	1	13	452
Rückstellungen gesamt	7.839	6.041	-2.601	-533	115	113	10.974

in TEUR	Zum 1. Jan. 2010	Zuführungen	Verbrauch im laufenden Jahr	Auflösung nicht verbraucher Rückstellungen	Aufzinsung	Fremd- währungs- umrechnung	Zum 31. Dez. 2010
Garantien	492	40	0	0	0	0	532
Restrukturierung	2.072	143	-718	-1.147	0	11	361
Rückstellung für Altersteilzeit	3.757	1.599	-1.526	0	211	0	4.041
Operational Performance Incentive Cash Programme	0	987	0	0	0	0	987
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	586	105	-160	0	24	0	555
Ausstehende Gutschriften	0	978	0	0	0	0	978
Sonstige	1.170	104	-891	-50	0	52	385
Rückstellungen gesamt	8.077	3.956	-3.295	-1.197	235	63	7.839

in TEUR	31. Dezember 2011			31. Dezember 2010		
	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig
Garantien	1.507	1.507	0	532	532	0
Restrukturierung	782	782	0	361	361	0
Rückstellung für Altersteilzeit	3.902	0	3.902	4.041	22	4.019
Operational Performance Incentive Cash Programme	0	0	0	987	987	0
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	1.790	1.087	703	555	0	555
Ausstehende Gutschriften	2.541	2.541	0	978	978	0
Sonstige	452	442	10	385	375	10
Rückstellungen gesamt	10.974	6.359	4.615	7.839	3.255	4.584

Mitarbeiter bei NORMA Group in Deutschland haben die Möglichkeit, einen Altersteilzeitvertrag abzuschließen. Hierbei reduziert der Mitarbeiter vor Erreichen des normalen Renteneintritts die Arbeitszeit, wodurch ein gleitender Übergang in den Ruhestand ermöglicht wird. Die Mitarbeiter arbeiten während der ersten Phase ihrer Altersteilzeit („Arbeitsphase“) zu 100 % und sind während der zweiten Phase von der Arbeitsleistung freigestellt („Freistellungsphase“), sog. Blockmodell. Die Mitarbeiter erhalten während der gesamten Altersteilzeitphase die Hälfte ihres bisherigen Entgelts sowie zusätzliche Aufstockungsbeträge (inkl. Arbeitgeberbeiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Dauer der Altersteilzeit beträgt dabei höchstens zehn Jahre.

Die Bewertung der Rückstellungen für Altersteilzeit erfolgt unter Zugrundelegung eines Rechnungszinssatzes von 3,54 % p.a. und auf der Grundlage der Richttafeln 2005 G von Dr. Klaus Heubeck nach versicherungsmathematischen Grundsätzen. Die Rückstellungen für Altersteilzeit wurden für zum Bilanzstichtag bereits abgeschlossene und zukünftige potenzielle Altersteilzeitvereinbarungen gebildet. Sie enthalten Aufstockungsbeträge und bis zum Bilanzstichtag aufgelaufene Erfüllungsverpflichtungen der Gesellschaft.

Die sonstigen personalbezogenen Rückstellungen beinhalten Jubiläumsrückstellungen sowie altersteilzeitähnliche Modelle im Ausland.

30. Darlehensverbindlichkeiten

Die Darlehensverbindlichkeiten der NORMA Group stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Langfristig		
Darlehen	213.457	304.035
Gesellschafterdarlehen	0	11.900
	213.457	315.935
Kurzfristig		
Darlehen	20.269	37.506
Sonstige Darlehen (v.a. Factoring)	8.648	6.656
	28.917	44.162
Summe Fremdkapitalaufnahmen	242.374	360.097

Darlehensverbindlichkeiten

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurden die bestehenden Darlehensverbindlichkeiten im 2. Quartal 2011 durch den Zufluss aus der Kapitalerhöhung sowie einer neuerlichen Finanzierung abgelöst.

Die neue Finanzierung mit einer Laufzeit bis 2016 wurde vollständig in Euro aufgenommen und beläuft sich auf EUR 250 Mio., von denen EUR 10 Mio. im Dezember 2011 getilgt wurden. Zusätzlich steht eine derzeit nicht in Anspruch genommene revolvingende Kreditlinie über EUR 125 Mio. für die Finanzierung des laufenden Geschäfts und etwaiger Akquisitionen zur Verfügung.

Direkt mit der Refinanzierung zusammenhängende Kosten in Höhe von TEUR 7.859 wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit mit der Effektivzinsmethode verteilt.

Die variablen Zinsen der Darlehensverbindlichkeiten wurden gesichert.

Die neuen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden durch die Anteile der verschiedenen Gruppengesellschaften der NORMA Group besichert. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus der alten Finanzierung in 2010 wurden zusätzlich durch die folgenden Vermögenswerte besichert:

in TEUR	31. Dez. 2010
Immaterielle Vermögenswerte	48.372
Sachanlagen	60.284
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	53.586
Vorräte	37.892
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16.488
	216.622

Die Buchwerte der Darlehensverbindlichkeiten lauten vollständig in Euro:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
EUR	233.726	183.087
USD	0	142.255
SEK	0	16.199
	233.726	341.541

Gesellschafterdarlehen

Im Geschäftsjahr 2006 erhielt die NORMA Group ein Darlehen von 3i-Fonds in Höhe von EUR 34,7 Mio., von denen EUR 30,0 Mio. im Geschäftsjahr 2007 der Kapitalrücklage zugeführt wurden. Der verbleibende Betrag in Höhe von EUR 11,9 Mio. inklusive Zinsen wurde im Zuge der Refinanzierung im April 2011 zurückgezahlt.

Factoring

Die NORMA Group hat Teile ihrer Forderungen (TEUR 1.769) sowie einen Teil ihrer Verbindlichkeiten (TEUR 6.862) an einen Factor verkauft. Die Risiken und Chancen aus den Forderungen verbleiben im Wesentlichen bei der NORMA Group. Daher erfolgt der Ausweis unter den Finanzverbindlichkeiten.

31. Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Langfristig		
Zuwendungen der öffentlichen Hand	1.210	0
Sonstige Schulden	100	0
	1.310	0
Kurzfristig		
Steuerschulden (ohne Ertragsteuern)	4.206	2.918
Schulden aus Sozialversicherung	2.419	2.309
Personalbezogene Schulden (z.B. Urlaub, Boni, Prämien)	14.060	12.984
Sonstige Schulden	1.044	3.562
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	148	0
	21.877	21.773
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	23.187	21.773

Die NORMA Group hat in 2011 in Serbien Zuwendungen der öffentlichen Hand von TEUR 1.210 erhalten. Die Zuwendungen sind an Investitionen sowie die Einstellung von Mitarbeitern gebunden. NORMA Group wird die Zuwendungen ertragswirksam vereinnahmen, sobald die Zielerreichung als hinreichend sicher angesehen wird.

32. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Langfristig		
Schulden aus Leasingverhältnissen	676	577
	676	577
Kurzfristig		
Schulden aus Leasingverhältnissen	382	317
Ausstehende Gutschriften	761	0
Vendor Loan R.G.RAY Akquisition	0	7.470
Variable Kaufpreisverbindlichkeit Craig Assembly Akquisition	0	515
Sonstige Schulden	384	17
	1.527	8.319
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.203	8.896

Die künftigen kumulierten Mindestleasingzahlungen im Rahmen von unkündbaren Finanzierungsleasingverhältnissen und deren entsprechende Barwerte lauten wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Bruttoschulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen – Mindestleasingzahlungen		
Bis zu einem Jahr	431	336
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	734	609
Länger als fünf Jahre	0	0
	1.165	945
Künftige Finanzierungskosten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	107	51
Barwert der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen		
Bis zu einem Jahr	382	317
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	676	577
Länger als fünf Jahre	0	0
	1.058	894

Leasingverbindlichkeiten sind wirksam besichert, da die Rechte an den Leasinggegenständen im Falle eines Zahlungsverzugs an den Leasinggeber zurückfallen.

33. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind innerhalb eines Jahres gegenüber Dritten fällig. Nähere Angaben zu Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in **Abschnitt 3.12** zu finden.

Sonstige Angaben

34. Angaben zur Konzern-Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung wird unterschieden zwischen Zahlungsströmen aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit.

Die **Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit** stellen die Ein- und Auszahlungen im Rahmen von Geschäftsvorfällen und anderen Ereignissen im Zusammenhang mit der erlöswirksamen Tätigkeit dar. Die Gesellschaft nimmt an einem Reverse Factoring-Programm teil. Die Zahlungen an den Factor sind unter dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit dargestellt, da dies dem wirtschaftlichen Gehalt der Transaktion am besten entspricht. Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge beinhalteten im Geschäftsjahr 2011 hauptsächlich die zahlungsunwirksame Bewertung von Zinsswaps in Höhe von TEUR -1.155 (2010: TEUR -4.079), die Steuern auf mit dem Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten und -Rückerstattungen (saldiert TEUR -17) und die zahlungsunwirksame Bewertung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, inkl. Devisenbewertung (netto) der Finanzierungstätigkeit und zahlungsunwirksamen Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 6.539 (2010: TEUR 2.857). Die Cashflows aus gezahlten Zinsen (2011: TEUR -23.289; 2010: TEUR -20.180) werden unter den Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die **Cashflows aus der Investitionstätigkeit** umfassen die Ein- und Auszahlungen im Rahmen von Geschäftsvorfällen im Zusammenhang mit dem Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen in 2011 i.H.v. TEUR 4.677 sowie in 2010 aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften i.H.v. TEUR 35.963 und der Beschaffung und der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten.

Die **Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit** beinhalten unter anderem die Einzahlung aus Finanzschulden (2011: TEUR 293.675, 2010: TEUR 18.521), die Rückzahlung von Finanzschulden (2011: TEUR -410.513; 2010: TEUR -16.401), die Auszahlungen für die Ausgabe neuer Aktien (TEUR -6.544), die Rückerstattung von IPO-Kosten sowie des OPICP-Programms durch die Altgesellschafter (TEUR 6.602 bzw. TEUR 388), Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung (TEUR -7.859) und Einzahlungen aus der Zuführung zur Kapitalrücklage (2011: TEUR 147.000; 2010: TEUR 15.000). Außerdem sind Cashflows aus gezahlten Zinsen darin enthalten (2011: TEUR -23.289; 2010: TEUR -20.180).

Die Zahlungsmittel umfassten zum 31. Dezember 2011 Barmittel und Sichteinlagen in Höhe von TEUR 67.891 (31. Dezember 2010: TEUR 30.426). Zum 31. Dezember 2011 und 2010 beinhalteten die Zahlungsmittel keine Zahlungsmitteläquivalente. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember 2011 in Höhe von TEUR 982 (31. Dezember 2010: TEUR 1.289) waren verfügungsbeschränkt. Es handelt sich um Zahlungsmittel in China, Serbien, Brasilien und Malaysia, die durch Kapitalverkehrskontrollen nicht ausgeschüttet werden können.

35. Segmentberichterstattung

Die NORMA Group bildet die Segmente der Gesellschaft nach Regionen. Die berichtspflichtigen Segmente der NORMA Group sind die Regionen Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), Nord-, Mittel- und Südamerika (Amerika) sowie Asien-Pazifik. Die Vision der NORMA Group ist unter anderem auf regionale Wachstumsziele ausgerichtet. In Distribution Services werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Die Regionen EMEA und Amerika verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Management sehr stark regional geprägt. Das Produktportfolio variiert nicht zwischen den Segmenten.

Die Umsatzerlöse werden segmentübergreifend durch den Verkauf von Produkten in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP), Verbindungselemente (CONNECT) sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID) erzielt.

Die NORMA Group bewertet die Ertragskraft ihrer Segmente anhand einer Ergebnisgröße, die als „bereinigtes EBITDA“ bezeichnet wird. Das EBITDA umfasst Umsatzerlöse, Veränderungen der Bestände an Fertigerzeugnissen und unfertigen Erzeugnissen, Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen sowie Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer. Das EBITDA wird nach den in der Gesamtergebnisrechnung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt.

Die Anpassungen des EBITDA in 2011 beziehen sich im Wesentlichen auf einmalige Aufwendungen aus der Vorbereitung und Durchführung des Börsengangs der NORMA Group AG oder andere einmalige oder nicht periodenbezogene Posten, auf Restrukturierungskosten (Schließung von Produktionsstätten, Übertragung von Produkten, Abfindungen im Zuge der Integration der in 2010 erworbenen US-Beteiligungen) sowie andere zentrale Posten der Gruppe aus dem 1. Quartal 2011 (hauptsächlich Aufwendungen im Zusammenhang mit den vorbörslichen Eigentümern).

Erlöse zwischen den Segmenten werden im Allgemeinen zu Preisen erfasst, wie sie auch mit Konzernfremden vereinbart würden.

Das Segmentvermögen umfasst sämtliche Vermögenswerte abzüglich (tatsächlicher und latenter) Ertragsteueransprüche. Die Steuern werden in der Überleitung ausgewiesen.

Die Segmentschulden beinhalten sämtliche Schulden abzüglich (tatsächlicher und latenter) Ertragsteuerschulden. Die Steuern werden in der Überleitung ausgewiesen. Die Segmentvermögenswerte und Segmentschulden werden nach der in der Bilanz angewandten Methode bewertet.

Die Investitionsausgaben (Segmentinvestitionen) entsprechen den Zugängen zu langfristigen Vermögenswerten.

Die Überleitung des bereinigten Segment-EBITDA stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2011	2010
Summe bereinigtes Segment-EBITDA	127.157	105.684
Holding-Gesellschaften	-9.102	-6.268
Eliminierungen	-1.036	-168
Summe bereinigtes Konzern-EBITDA	117.019	99.248
Restrukturierungsaufwendungen	-1.778	-1.250
Einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen	-14.847	-15.536
Sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten	-183	-725
Konzern-EBITDA	100.211	81.737
Abschreibungen	-23.577	-25.428
Finanzergebnis	-29.615	-14.862
Gewinn vor Steuern	47.019	41.447

Die Überleitung der Segmentvermögenswerte und -schulden stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Summe Segmentvermögenswerte	675.558	635.020
Ertragsteuerausprüche	21.923	13.345
Holding-Gesellschaften	131.869	59.104
Eliminierungen	-180.771	-128.686
Konzern-Vermögenswerte	648.579	578.783

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Summe Segmentschulden	381.637	381.010
Ertragsteuerschulden	42.232	38.852
Holding-Gesellschaften	149.021	212.480
Eliminierungen	-180.313	-131.961
Konzern-Schulden	392.577	500.381

Die Vermögenswerte der Holding-Gesellschaften beinhalten in erster Linie Zahlungsmittel und Forderungen gegen verbundene Unternehmen; die Schulden im Wesentlichen Ausleihungen.

Die Außenumsätze nach Land gliedern sich nach dem Sitz der produzierenden Gesellschaft wie folgt:

in TEUR	2011	2010
Deutschland	222.797	214.245
USA	172.987	123.766
Übrige Länder	185.572	152.393
	581.356	490.404

Die langfristigen Vermögenswerte nach Land umfassen langfristige Vermögenswerte abzüglich latenter Steueransprüche, derivative Finanzinstrumente und Anteile an in den Konzernabschluss einbezogenen verbundenen Unternehmen.

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Deutschland	117.895	119.858
USA	163.537	162.962
Übrige Länder	136.303	126.137
Konsolidierung	-14.340	-15.748
	403.395	393.209

36. Operational Performance Incentive Cash Programme

Im Geschäftsjahr 2008 implementierte die NORMA Group einen Incentive-Plan für Manager in Form des Operational Performance Incentive Cash Programme (OPICP), nach dessen Maßgabe den bezugsberechtigten Managern der zweiten Managementebene virtuelle Anteile (phantom shares) der NORMA Group AG gewährt wurden, die die Teilnehmer dazu berechtigen, im Falle eines Exit-Ereignisses (Börsengang, Veräußerung) Auszahlungen in bar zu erhalten. Die NORMA Group Holding GmbH, ein Tochterunternehmen der NORMA Group AG, ist der Schuldner in diesem Programm, d.h., der Anspruch auf Zahlung eines Anreizbetrags wurde den einzelnen Begünstigten von der NORMA Group Holding GmbH gewährt.

Der an die Begünstigten geleistete Auszahlungsbetrag basiert auf dem Veräußerungs-/Liquidationserlös und der Anzahl der von dem Manager gehaltenen virtuellen Anteile. Dieser Betrag beruht auf dem Eigenkapitalwert der NORMA Group AG abzüglich im Laufe eines Exit vorrangig zu behandelnder Zahlungen an andere Gesellschafter. Die virtuellen Anteile wurden mit Eintritt des Börsengangs ausübbar.

Nach Maßgabe von IFRS 2 (siehe auch **Abschnitt 3.16**) werden die Zuteilungen aus dem OPICP als in bar abgegolten behandelt. Aufgrund dessen wurde zu jedem Bilanzstichtag eine Schuld in Höhe des jeweiligen beizulegenden Zeitwerts der virtuellen Anteile ausgewiesen.

Das OPICP wurde am 1. Januar 2008 für neun Teilnehmer implementiert. Das gesamte Anteilsprogramm war für die Ausgabe von bis zu 1.100.000 Anteilen konzipiert, die vollständig bis zum Börsengang ausgegeben waren.

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des Programms final festgelegt, so dass sich eine Schuld von insgesamt TEUR 2.808 (davon TEUR 1.821 in 2011 erfasst und TEUR 987 in 2010) ergab. In Abhängigkeit vom Börsenkurs werden die Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme durch die Altgesellschafter erstattet. Bisher sind TEUR 388 eingezahlt und vertragsgemäß in die Gewinnrücklage eingestellt worden.

37. Eventualverbindlichkeiten

Bei der Gruppe bestehen Eventualverbindlichkeiten im Hinblick auf rechtliche Ansprüche im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die NORMA Group geht nicht davon aus, dass diese Eventualverbindlichkeiten wesentliche nachteilige Effekte auf ihre Geschäftstätigkeit oder wesentliche Schulden zur Folge haben werden.

38. Haftungsverhältnisse

Kapitalverpflichtungen

Die Investitionsausgaben, für die zum Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen bestehen, die aber noch nicht angefallen sind, betragen:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Sachanlagen	4.878	999
	4.878	999

Für immaterielle Vermögenswerte bestehen keine wesentlichen Verpflichtungen.

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

Die Gruppe unterhält im Rahmen von unkündbaren Operating-Leasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene Fahrzeuge, Sachanlagen und technische Geräte. Die Laufzeiten der Leasingverhältnisse betragen zwischen einem Jahr und zehn Jahren. Die Gruppe unterhält darüber hinaus im Rahmen von kündbaren Operating-Leasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene technische Geräte.

Bei der Gruppe bestehen zwei wesentliche Operating-Leasingverhältnisse mit jährlichen Leasingzahlungen von über TEUR 200 für das Pachten von Grundstücken und Gebäuden. Eines dieser beiden besteht bei der NORMA Deutschland (unkündbare Laufzeit des Leasingverhältnisses von zehn Jahren, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2012), das andere bei der NORMA UK (unkündbare Laufzeit des Leasingverhältnisses von zehn Jahren, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016). Mit Ausnahme der üblichen Verlängerungsoptionen beinhalten die Leasingverträge keine weiteren Optionen.

Der Leasingaufwand (einschließlich unkündbarer und kündbarer Operating-Leasingverhältnisse) im Geschäftsjahr 2011 in Höhe von TEUR 7.073 (2010: TEUR 6.536) wird in der Gesamtergebnisrechnung unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

In der nachstehenden Tabelle sind die gesamten künftigen Mindestleasingzahlungen im Rahmen der unkündbaren Operating-Leasingverhältnisse dargestellt:

in TEUR	31. Dez. 2011	31. Dez. 2010
Bis zu einem Jahr	4.375	4.311
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	8.687	8.400
Länger als fünf Jahre	1.635	2.710
	14.697	15.421

39. Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Gesellschafterstruktur hat sich durch den Börsengang der Gruppe am 8. April 2011 geändert. Zum 31. Dezember 2011 war der größte Anteilseigner mit 35,5 % oder 11,31 Millionen Aktien die 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds (Vorjahr: 73,1 %). Daneben hielt MABA CYPRUS Limited 8,3 % oder 2,65 Millionen Aktien der NORMA Group (Vorjahr: 16,7 %). Der Streubesitz betrug zum 31. Dezember 2011 56,2 %. Dies entspricht einem Anteil von 17,9 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,86 Millionen Aktien.

Erwerb und Verkauf von Gütern und Dienstleistungen

In 2011 wurden für TEUR 386 Management-Dienstleistungen von nahe stehenden Personen bezogen (2010: TEUR 340). In 2011 beinhalteten diese im Wesentlichen Beratungsleistungen im Rahmen der Vorbereitung des Börsengangs. Management-Dienstleistungen werden zu den üblichen finanziellen Bedingungen bezogen. Zum Jahresende standen keine wesentlichen Salden aus diesen Geschäftsvorfällen aus.

In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 erfolgten mit Ausnahme des Bezugs von Management-Dienstleistungen keine wesentlichen Erwerbe oder Verkäufe von Gütern und Dienstleistungen durch nicht in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen, die Gesellschafter der NORMA Group, das oberste Management oder sonstige nahe stehende Unternehmen und Personen.

Darlehen von 3i-Fonds

Im Geschäftsjahr 2006 erhielt die NORMA Group ein Darlehen von 3i-Fonds in Höhe von EUR 34,7 Mio., von dem EUR 30,0 Mio. im Geschäftsjahr 2007 der Kapitalrücklage zugeführt wurden. Der verbleibende Betrag in Höhe von EUR 4,7 Mio. zuzüglich Zinsen war Teil der langfristigen Ausleihungen der Gruppe.

Das Darlehen lautete auf Euro und ist mit einer Festverzinsung von 10,0 % p.a. ausgestattet. Der jährliche Zinsaufwand in Höhe von TEUR 466 wurde bis zur Fälligkeit des Darlehens passiviert. Im Zuge des Börsengangs und der im Anschluss erfolgten Refinanzierung wurde das Darlehen inklusive abgegrenzter Zinsen (Buchwert zum 31. Dezember 2010: TEUR 11.900) zurückgezahlt.

Erstattungsanspruch gegenüber 3i-Fonds

Die NORMA Group wird eine Erstattung der Kosten für die Durchführung des OPICP-Plans von den Altgesellschaftern der NORMA Group erhalten; ein Teil wurde bereits im 2. Quartal erstattet (siehe Anhangangabe 36).

40. Zusätzliche Anhangangaben nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB)

Vergütung der Organe

In 2011 stellte sich die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats wie folgt dar:

in TEUR	2011
Gesamt Vorstand	3.207
Gesamt Aufsichtsrat	363
	3.570

Honorar des Abschlussprüfers

In 2011 wurden folgende Honorare für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers im Aufwand erfasst:

in TEUR	2011	2010
Abschlussprüfung	605	212
Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	819	0
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	271	2.322
	1.695	2.534

Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Gruppen stellte sich wie folgt dar:

Anzahl	2011	2010
Direkte Mitarbeiter	1.658	1.497
Indirekte Mitarbeiter	765	558
Gehaltsempfänger	907	798
	3.330	2.853

Direkte Mitarbeiter sind Mitarbeiter, die direkt in den Produktionsprozess involviert sind, Mitarbeiter, die Produkte herstellen. Die Anzahl fluktuiert direkt mit dem Outputlevel. Indirekte Mitarbeiter sind nicht direkt, sondern nur unterstützend am Produktionsprozess beteiligt. Gehaltsempfänger sind Mitarbeiter, die in administrativen und generellen Funktionen oder im Verkauf tätig sind.

Konsolidierungskreis

Name und Sitz sowie der Anteil am Kapital der Tochterunternehmen, der im Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen gem. § 313 Abs. 2 Nr. 1 HGB, sind in der Aufstellung in Abschnitt 4. aufgeführt. Für das einzige nicht konsolidierte Unternehmen, Groen B.V., unterbleibt die Angabe von Eigenkapital und des Ergebnisses des letzten Geschäftsjahres gem. § 313 Abs. 2 Nr. 4 S. 3 HGB aufgrund untergeordneter Bedeutung.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand der NORMA Group AG schlägt der Hauptversammlung vor, eine Dividende von EUR 0,60 je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Die Gesamtausschüttung beträgt damit EUR 19.117.440.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG)

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben und den Aktionären durch die Veröffentlichung im Internet auf der Homepage der NORMA Group dauerhaft zugänglich gemacht.

41. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bis zum 13. März 2012 ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Schuldenposten zum 31. Dezember 2011 geführt hätten.

Maintal, 13. März 2012

NORMA Group AG
Der Vorstand



Werner Deggim



Dr. Othmar Belker



Bernd Kleinhens



John Stephenson

Anlagen zum Konzernanhang

Stimmrechtsmitteilungen

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG sind Angaben über das Bestehen von Beteiligungen zu machen, die nach § 21 Abs. 1 oder Abs. 1a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) dem Unternehmen mitgeteilt worden sind.

Der folgenden Tabelle können die zum **13. März 2012** bestehenden Beteiligungen entnommen werden, die der Gesellschaft mitgeteilt wurden. Die Angaben wurden jeweils der zeitlich letzten Mitteilung

eines Meldepflichtigen an die Gesellschaft entnommen. Es wird darauf hingewiesen, dass die Angaben zu der Beteiligung in Prozent und in Stimmrechten zwischenzeitlich überholt sein können.

Sämtliche Veröffentlichungen durch die Gesellschaft über Mitteilungen von Beteiligungen im Berichtsjahr und darüber hinaus bis zum **13. März 2012** stehen auf der Internetseite der NORMA Group www.investoren.normagroup.de zur Verfügung.

Aktionäre	Erreichen der Stimmrechtsanteile	Meldeschwelle	Zurechnung gemäß § 22 WpHG	Beteiligung in %	Beteiligung in Stimmrechten
3i Investments plc, London ¹⁾	12. April 2011	50 % Unterschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1	35,500	11.312.080
DWS Investment GmbH, Frankfurt*	3. Februar 2012	5 % Unterschreitung		4,871	1.551.972
Ameriprise Financial Inc., Minneapolis	26. Januar 2012	5 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	5,570	1.775.477
Threadneedle Asset Management Holdings SARL, Luxemburg	26. Januar 2012	5 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	5,570	1.775.477
Threadneedle Asset Management Holdings Limited, London	26. Januar 2012	5 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	5,530	1.760.835
Threadneedle Asset Management Limited, London	26. Januar 2012	5 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	5,530	1.760.835
Threadneedle Investment Services Limited, London ²⁾	26. Januar 2012	5 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	5,197	1.655.998
T. Rowe Price International Discovery Fund, Inc., Baltimore**	8. August 2011	3 % Überschreitung		3,025	964.148
T. Rowe Price Group, Inc., Baltimore	8. August 2011	3 % Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	3,023	963.303
Nils Bergström, Schweden ³⁾	12. April 2011	10 % Unterschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1	8,300	2.645.595

* Veröffentlichung durch die Gesellschaft am 7. Februar 2012.

** Veröffentlichung durch die Gesellschaft am 18. August 2011.

¹⁾ Der 3i Group plc zugerechnete Stimmrechte werden dabei über die folgenden von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der NORMA Group AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, gehalten: 3i Europartners IVa LP, 3i Europartners IVb LP, 3i Europartners IVc LP, 3i EF4 GP Limited, 3i Group Investments LP, 3i Pan European Buyouts 2004-06 LP, 3i Investments GP Limited, 3i Holdings plc.

²⁾ Der Threadneedle Investment Services Limited zugerechnete Stimmrechte werden dabei über das folgende von ihr kontrollierte Unternehmen, dessen Stimmrechtsanteil an der NORMA Group AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, gehalten: Threadneedle Investment Funds ICVC.

³⁾ Die Nils Bergström zugerechneten Stimmrechte werden dabei über die folgenden von ihm kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der NORMA Group AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, gehalten: MABA S.à r.l., IABA S.A., GABA S.A., MABA CYPRUS Limited.

Organe

Mitglieder des Vorstands:

Werner Deggim

Dipl.-Ingenieur, Chief Executive Officer (CEO)

Aufsichtsratsvorsitzender der NORMA Germany GmbH, Maintal

Dr. Othmar Belker

Dipl.-Volkswirt, Chief Financial Officer (CFO)

Aufsichtsratsmitglied der NORMA Germany GmbH, Maintal

Bernd Kleinhens

Dipl.-Ingenieur, Managing Director Business Development

John Stephenson

Master of Science, Chief Operating Officer (COO)

Mitglieder des Aufsichtsrats:

Mit Umwandlungsbeschluss vom 9. März 2011 wurden die folgenden Personen zum ersten Aufsichtsrat der NORMA Group AG bestellt:

Dr. Stefan Wolf (Vorsitzender)

Vorstandsvorsitzender der ElringKlinger AG

Aufsichtsratsmitglied der Fielmann AG, Hamburg

Verwaltungsratsmitglied der Micronas Semiconductor Holding AG, Zürich, Schweiz

Dr. Ulf von Haacke (stellvertretender Vorsitzender)

Geschäftsführer, Partner

3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH

Dr. Christoph Schug

Unternehmer

Aufsichtsratsmitglied der Tom Tailor Holding AG, Hamburg

Aufsichtsratsmitglied der BCG Baden-Baden Cosmetics AG, Baden-Baden

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. April 2011 besteht der Aufsichtsrat nunmehr aus 6 Mitgliedern; daraufhin wurden die folgenden Personen mit Wirkung zum 6. April 2011 als weitere Mitglieder des Aufsichtsrats gewählt:

Knut J. Michelberger

Selbständiger Unternehmensberater

Günter Hauptmann

Selbständiger Unternehmensberater

Lars Magnus Berg

Selbständiger Unternehmensberater

Aufsichtsratsvorsitzender der Net Insight AB, Stockholm, Schweden

Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden

Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2 AB, Stockholm, Schweden

Mitglied des Aufsichtsrats der KPN OnePhone Holding B.V., Düsseldorf

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Maintal, 13. März 2012

NORMA Group AG
Der Vorstand



Werner Deggim



Dr. Othmar Belker



Bernd Kleinhens



John Stephenson

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der NORMA Group AG (vormals NORMA Group GmbH), Maintal, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 14. März 2012

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Ulrich Störk
Wirtschaftsprüfer

ppa. Stefan Hartwig
Wirtschaftsprüfer

Glossar

Technische Begriffe

Aftermarket-Segment

Der Markt, der im Bereich der Investitionsgüter (z.B. Maschinen) oder langlebigen Konsumgüter (z.B. Automobile) dadurch entsteht, dass diese Güter gewartet/ repariert werden müssen oder Ersatzteile bzw. Komplementärteile für das Gut verkauft werden. Es handelt sich also um den Verkauf von Service-Dienstleistungen und/ oder Teilen, die in unmittelbarem Bezug zu dem vorher erfolgten Verkauf des Guts stehen.

Austenitische Stähle

Austenitischer Stahl ist ein rostfreier Stahl, der in der Regel einen Legierungsbestandteil von ca. 15 % – 20 % Chrom und 5 % – 15 % Nickel aufweist. Durch weitere Legierungsbestandteile können diese Werte noch beeinflusst werden. Er ist nicht durch Wärmebehandlung härtbar und in der Regel auch nicht magnetisierbar. Er kann in Umgebungen mit höherem Chloridgehalt eingesetzt werden. Zu beachten ist hierbei, dass die Bezeichnung „Chlorid“ keine genaue Bewertung zulässt. Man unterscheidet in der technischen Chemie zwischen vielen verschiedenen Chloridarten, welche unterschiedlich aggressiv auf die austenitischen Stähle einwirken.

Distribution Services (DS)

Einer der beiden Vertriebswege der NORMA Group mit einem breiten Sortiment qualitativ hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte für unterschiedlichste Anwendungsbereiche und Kunden.

Elastomere

Formfeste, aber elastisch verformbare Kunststoffe, deren Glasübergangspunkt sich unterhalb der Einsatztemperatur befindet. Die Kunststoffe können sich bei Zug- und Druckbelastung elastisch verformen, finden aber danach wieder in ihre ursprüngliche, unverformte Gestalt zurück.

Engineered Joining Technology (EJT)

Einer der beiden Vertriebswege der NORMA Group mit maßgeschneiderten, hochtechnologischen Produkten für vornehmlich, aber nicht ausschließlich Kunden der industriellen Erstausrüstung.

Ferritische Stähle

Bei einem ferritischen Chromstahl handelt es sich um einen rostfreien Stahl, der im Normalfall nicht gehärtet werden kann. Er ist magnetisierbar und wird u. a. in Umgebungen mit niedrigerem/ keinem Chloridgehalt eingesetzt.

Fluidprodukte / -systeme

Ein- oder mehrschichtige thermoplastische Flüssigkeitssysteme / Steckverbindungen.

Hybridfahrzeuge

Im Allgemeinen ein Fahrzeug, das mit einer Kombination verschiedener Antriebssysteme oder unterschiedlicher Energiequellen angetrieben wird, normalerweise ein Elektromotor und ein Verbrennungsmotor.

Induktion

Erzeugung einer elektrischen Spannung in einem Leiter mittels veränderlicher Magnetfelder.

Insourcing

Wiedereingliederung von Prozessen und Funktionen in das Unternehmen.

IT

Informationstechnik, Oberbegriff für die Informations- und Datenverarbeitung (*engl. information technology*).

Leckage

Ein Leck ist ein Loch in einem Produkt oder in technischen Systemen, durch das Feststoffe, Flüssigkeiten oder Gase unerwünscht ein- oder austreten können. Ein Leck kann zum Ausfall eines gesamten technischen Systems führen. Ein Maß für die Größe eines Lecks ist die Leckrate.

Original Equipment Manufacturer (OEM)

Erstausrüster: ein Unternehmen, das Produkte unter eigenem Namen in den Handel bringt.

Stickoxide

Stickoxide ist die Sammelbezeichnung für Stickstoff-Sauerstoff-Verbindungen (zusammenfassende Formel: NO_x). Die wichtigsten Stickoxide sind Stickstoffmonoxid und Stickstoffdioxid. Es sind gasförmige Verbindungen, die sich nur wenig in Wasser lösen. Stickoxide sind für Mensch und Umwelt schädlich und entstehen als Abgas im Verbrennungsmotor.

Supply Chain Management

Lieferkettenmanagement: bezeichnet die Planung und das Management aller Aufgaben bei Lieferantenauswahl, Beschaffung und Umwandlung sowie aller Aufgaben der Logistik. Insbesondere enthält es die Koordinierung und Zusammenarbeit der beteiligten Partner (Lieferanten, Händler, Logistikdienstleister, Kunden).

Thermoplaste

Auch Plastomere genannt, sind Kunststoffe, die sich in einem bestimmten Temperaturbereich (thermo-plastisch) verformen lassen. Dieser Vorgang ist reversibel, das heißt, er kann durch Abkühlung und Wiedererwärmung bis in den schmelzflüssigen Zustand beliebig oft wiederholt werden, solange nicht durch Überhitzung die sogenannte thermische Zersetzung des Materials einsetzt. Darin unterscheiden sich Thermoplaste von den Duroplasten und Elastomeren. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die Schweißbarkeit von Thermoplasten.

Finanzielle Begriffe

Akquisition

Erwerb von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen aus unternehmensstrategischen Gesichtspunkten.

Bookbuilding

Ein Verfahren der Platzierung von Wertpapieren, bei dem interessierte Investoren innerhalb einer bestimmten Zeichnungsfrist auf den Kauf dieser in einer vorgegebenen Preisspanne bieten können und am Ende der Frist entschieden wird, welche Bieter die zu emittierenden Wertpapiere zu welchem Preis erhalten.

BRIC-Staaten

Abkürzung für die Emerging Markets Brasilien, Russland, Indien, China.

Code of Conduct

Verhaltenskodex: eine Sammlung von Verhaltensweisen, die in unterschiedlichsten Umgebungen und Zusammenhängen abhängig von der jeweiligen Situation angewandt werden können bzw. sollen. Im Gegensatz zu einer Regelung ist die Zielgruppe nicht zwingend an die Einhaltung des Verhaltenskodex gebunden – daher auch häufig der Begriff der „freiwilligen Selbstkontrolle“. Ein Verhaltenskodex ist vielmehr eine Selbstverpflichtung, bestimmten Verhaltensmustern zu folgen oder diese zu unterlassen und dafür Sorge zu tragen, dass sich niemand durch Umgehung dieser Muster einen Vorteil verschafft.

Compliance

Regelkonformität: die Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien durch Unternehmen.

Corporate Governance

Ganz allgemein kann Corporate Governance als die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Regeln, Vorschriften, Werte und Grundsätze verstanden werden, die für Unternehmen gelten und bestimmen, wie diese geführt und überwacht werden.

Coverage

Regelmäßige Einschätzung der wirtschaftlichen und finanziellen Situation eines an der Börse gelisteten Unternehmens durch Banken oder Researchhäuser im Finanzbereich.

Earnings before Interest, Taxes und Amortization (EBITA)

Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. In der praktischen Anwendung hat es jedoch die Bedeutung von „Gewinn vor Finanzergebnis, außerordentlichem Ergebnis, Steuern und Firmenwertabschreibungen“. Es werden also außerordentliche (einmalige) Kosten und Aufwendungen ebenso ignoriert wie Zinsen, sonstige Finanzierungsaufwendungen oder -erträge, Steuern und Abschreibungen auf Firmenwerte.

Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA)

Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Es ist somit eine Beschreibung der operativen Leistungsfähigkeit vor Investitionsaufwand.

EMEA

Eine aus dem angloamerikanischen Sprachraum stammende Abkürzung für den Wirtschaftsraum Europe (Europa, bestehend aus West- und Osteuropa), Middle East (Naher Osten) und Africa (Afrika).

Emissionserlös

Das gesamte, dem Emittenten bei einer Emission von Wertpapieren zufließende Kapital. Bei der Emission von Aktien beispielsweise setzt sich der Emissionserlös zusammen aus Nominalwert und Emissionskurs jeweils multipliziert mit der Anzahl der platzierten Aktien.

Emissionspreis

Der erste, vom Emittenten festgelegte, außerbörsliche Kaufpreis neuer Wertpapiere.

Free Cashflow

Frei verfügbarer Cashflow: Er verdeutlicht, wie viel Geld für die Dividenden der Anteilseigner und/oder für eine Rückführung der Fremdfinanzierung verbleibt.

Fusion

Zusammenschluss zweier etwa gleichwertiger Unternehmen, unabhängig von der rechtlichen Ausgestaltung, d.h. einschließlich auf Wegen eines Unternehmenskaufs (der ursprünglich als Akquisition (*englisch acquisition*) bezeichnet wurde). Auch im deutschsprachigen Raum hat sich daher die englische Bezeichnung „Mergers & Acquisitions“ (Zusammenschlüsse und Übernahmen), vor allem aber deren Abkürzung „M&A“ eingebürgert.

Global Excellence Programme

Kostenoptimierungsprogramm, das 2009 gestartet wurde und sämtliche Werke und Zentralbereiche der NORMA Group zusammenfasst und steuert.

Initial Public Offering (IPO)

Das erstmalige Angebot der Aktien eines Unternehmens auf dem organisierten Kapitalmarkt. Die Abwicklung des Börsengangs wird in der Regel vom Konsortium, das aus einer oder mehreren Investmentbanken (sog. underwriters) besteht, vorgenommen.

International Securities Identification Number (ISIN)

Eine zwölfstellige Buchstaben-Zahlen-Kombination, die eine Identifikation für ein Wertpapier darstellt, das an der Börse gehandelt wird.

Investor Relations

Kontaktpflege zu Aktionären bzw. Investoren, Analysten und Finanzmedien.

Joint Venture

Eine gemeinsame Tochtergesellschaft von mindestens zwei rechtlich und wirtschaftlich getrennten Unternehmen.

Lead Arranger

Konsortialführer: übernimmt die Koordination zwischen dem Konsortium und dem Bankkunden sowohl bei der Erstellung des Konsortialvertrags als auch bei der Abwicklung des Konsortialgeschäfts.

Listing / Börsenlisting

Börsennotierung. Die Aufnahme eines Wertpapiers in den Börsenhandel.

Mezzanine-Kapital

Sammelbegriff für Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen.

Phantom Share-Programm

Phantomaktie. Es handelt es sich um eine moderne variable Vergütungsmethode, mit der die Arbeitnehmer je nach Leistung mit imaginären Wertpapieren bezahlt werden. Ausgangspunkt sämtlicher Phantomaktien ist, dass die Begünstigten hierbei keine echten, sondern nur fiktive Aktien erhalten. Diese Aktien stellen also imaginäre Anteile am Wert eines Unternehmens dar.

Prime Standard

Teilbereich des Regulierten Marktes mit weiteren Zulassungspflichten, neben dem General Standard das privatrechtlich organisierte, gesetzlich regulierte Börsensegment der Frankfurter Wertpapierbörse mit den höchsten Transparenzstandards und gleichzeitig die Voraussetzung für eine Aufnahme in die Indizes DAX, MDAX, TecDAX und SDAX.

Roadshow

Reihe von Unternehmenspräsentationen, die ein Emittent vor Investoren an verschiedenen Finanzplätzen gibt, um für die Investition in das Unternehmen zu werben.

SDAX

Small-Cap-DAX: ein deutscher Aktienindex, welcher am 21. Juni 1999 von der Deutschen Börse AG eingeführt wurde. Er ist der Auswahlindex für 50 kleinere Unternehmen, sogenannte Small Caps, die den im MDAX enthaltenen Werten hinsichtlich Orderbuchumsatz und Marktkapitalisierung folgen. Es gilt hierbei die 110/110-Regel, das heißt, nur börsennotierte Gesellschaften, die bei diesen Kriterien jeweils zu den 110 größten hinter dem DAX gehören, können aufgenommen werden. Dieselben Kriterien gelten, wenn sie länger oder stark verfehlt werden, für einen Ausschluss aus dem SDAX. Die Wertauswahl wird diesbezüglich vierteljährlich Anfang März, Juni, September und Dezember überprüft.

Skaleneffekte

Kostenersparnisse, die bei einer gegebenen Produktionstechnik infolge konstanter Fixkosten auftreten, wenn die Ausbringungsmenge wächst, da bei wachsender Betriebsgröße die durchschnittlichen totalen Kosten bis zur sog. mindestoptimalen technischen Betriebs- bzw. Unternehmensgröße sinken (der Anteil der fixen Kosten je produzierte Einheit wird immer kleiner).

Synergien

„Sich gegenseitig fördern“ bzw. einen gemeinsamen Nutzen bringen.

Wertpapierkennnummer (WKN)

Eine in Deutschland verwendete sechsstellige Ziffern- und Buchstabenkombination zur Identifizierung von Wertpapieren.

Working Capital

Charakterisiert das Netto-Umlaufvermögen eines Unternehmens. Working Capital entspricht dem Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten. Diese Differenz und auch der Quotient (Umlaufvermögen durch kurzfristige Verbindlichkeiten), die sogenannte working capital ratio, dienen als Kennziffern der Liquiditätssituation eines Unternehmens und sind insbesondere für die Kreditwürdigkeitsprüfung wichtig.

Xetra

Ein elektronisches Handelssystem der Deutsche Börse AG für den Kassamarkt.

Quartalsübersicht 2011

Gewinn- und Verlustrechnung		Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011
Umsatzerlöse	Mio. EUR	150,4	145,5	145,9	139,6
Bruttogewinn ¹⁾	Mio. EUR	85,0	80,5	81,2	75,9
Bereinigtes EBITA ²⁾	Mio. EUR	28,4	25,5	26,2	22,6
Bereinigtes EBITA-Marge	%	18,9	17,5	18,0	16,2
EBITA	Mio. EUR	12,1	23,2	28,1	21,3
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	18,1	12,1	16,4	11,0
Bereinigtes EPS	EUR	0,73	0,34	0,52	0,33
Periodenergebnis	Mio. EUR	0,8	5,3	16,4	13,2
EPS	EUR	0,03	0,19	0,54	0,43
Cashflow					
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Mio. EUR	0,2	-4,7	36,5	39,7
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	6,5	3,7	17,1	39,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-12,6	-9,1	-3,4	-8,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	16,4	16,0	-20,5	-12,4
Bilanz					
		31. März 2011	30. Juni 2011	30. Sept. 2011	31. Dez. 2011
Bilanzsumme	Mio. EUR	601,8	615,2	628,4	648,6
Eigenkapital	Mio. EUR	75,4	228,5	240,9	256,0
Eigenkapitalquote	%	12,5	37,1	38,3	39,5
Nettoverschuldung	Mio. EUR	355,5	223,9	222,5	198,5

¹⁾ Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

²⁾ Bereinigt um einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen (zum größten Teil Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang), Restrukturierungsaufwendungen und sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten sowie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen.

Mehrjahresübersicht

		2011	2010	2009	2008
Auftragslage					
Auftragsbestand (31. Dez.)	Mio. EUR	218,6	188,0	–	–
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	Mio. EUR	581,4	490,4	329,8	457,6
davon EMEA	Mio. EUR	372,7	336,6	244,6	349,0
davon Amerika	Mio. EUR	173,0	123,8	68,1	92,4
davon Asien-Pazifik	Mio. EUR	35,7	30,0	17,1	16,2
Umsatzerlöse EJT	Mio. EUR	411,5	323,6	206,3	n/a
Umsatzerlöse DS	Mio. EUR	170,3	168,3	126,0	n/a
Bruttogewinn ¹⁾	Mio. EUR	322,6	274,7	182,4	251,4
Bereinigtes EBITA ²⁾	Mio. EUR	102,7	85,4	38,5	64,4
Bereinigte EBITA-Marge	%	17,7	17,4	11,7	14,1
EBITA	Mio. EUR	84,7	64,9	8,6	44,7
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	57,6	48,2	n/a	n/a
Periodenergebnis	Mio. EUR	35,7	30,3	-18,0	-29,4
EPS	EUR	1,19	1,21	n/a	n/a
Bereinigtes EPS	EUR	1,92	1,93	n/a	n/a
Bereinigtes EPS (Aktienanzahl Jahresende 2011)	EUR	1,81	1,51	n/a	n/a
Finanzergebnis	Mio. EUR	-29,6	-14,9	-21,3	-45,2
Steuerquote	%	30,0 ³⁾	27,0	13,1	15,2
Cashflow					
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Mio. EUR	71,7	62,1	42,0	64,1
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	66,8	51,7	62,3	67,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-33,7	-56,6	-10,8	-16,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-0,5	-3,1	-33,2	-40,0
Bilanz		31. Dez. 2011	31. Dez. 2010	31. Dez. 2009	31. Dez. 2008
Bilanzsumme	Mio. EUR	648,6	578,8	469,7	499,7
Eigenkapital	Mio. EUR	256,0	78,4	39,1	60,1
Eigenkapitalquote	%	39,5	13,5	8,3	12,0
Nettoverschuldung	Mio. EUR	198,5	344,1	317,2	328,8
Trade Working Capital	Mio. EUR	106,2	86,7	60,2	84,7
Trade Working Capital in % vom Umsatz	Mio. EUR	18,3	17,7	18,3	18,5
Mitarbeiter					
Personalaufwand	Mio. EUR	-143,7	-124,4	-111,3	-128,6
Anzahl Stammbesellschaft (Durchschnitt)		3.330	2.853	2.717	3.416
Aktie					
Anzahl Aktien (gewichtet)		30.002.126	24.862.400	n/a	n/a
Anzahl Aktien (Jahresende)		31.862.400	24.862.400	n/a	n/a

¹⁾ Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

²⁾ Bereinigt um einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen (zum größten Teil Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang), Restrukturierungsaufwendungen und sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten sowie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen.

³⁾ Steuerquote bereinigt in 2011, Bereinigung siehe Anhangangabe 18.

Finanzkalender 2012

28.03.2012	Veröffentlichung Konzern-Jahresabschluss 2011
14.05.2012	Veröffentlichung Zwischenbericht Q1 2012
23.05.2012	Hauptversammlung in Frankfurt am Main
14.08.2012	Veröffentlichung Zwischenbericht Q2 2012
13.11.2012	Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2012

Kontakt und Impressum

IR-Kontakt

Andreas Trösch

Vice President Investor Relations

Tel.: +49 6181 6102 741

Fax: +49 6181 6102 7641

E-Mail: andreas.troesch@normagroup.com

ir@normagroup.com

Herausgeber

NORMA Group AG

Tel.: +49 6181 6102 740

Edisonstraße 4

E-Mail: info@normagroup.com

D-63477 Maintal

www.normagroup.com

Konzept und Gestaltung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG, Hamburg

Hinweis zum Zwischenbericht

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen gilt die deutsche Fassung.

Rundungshinweis

Bei der Verwendung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können aufgrund kaufmännischer Rundung geringe Abweichungen auftreten.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen und solche in die Zukunft gerichteten Formulierungen wie „glaubt“, „schätzt“, „geht davon aus“, „erwartet“, „nimmt an“, „prognostiziert“, „beabsichtigt“, „könnte“, „wird“ oder „sollte“ oder Formulierungen ähnlicher Art enthalten. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen Risiken und Ungewissheiten, da sie sich auf zukünftige Ereignisse beziehen und auf gegenwärtigen Annahmen der Gesellschaft basieren, die gegebenenfalls in der Zukunft nicht oder nicht wie angenommen eintreten werden. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen keine Garantie für die Zukunft sind; die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der NORMA Group AG sowie der Entwicklung der wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen können wesentlich von denjenigen abweichen (insbesondere negativer ausfallen), die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Selbst wenn die tatsächlichen Ergebnisse der NORMA Group AG, einschließlich der Finanzlage und Profitabilität sowie der wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, mit den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Geschäftsbericht übereinstimmen sollten, kann nicht gewährleistet werden, dass dies auch weiterhin in der Zukunft der Fall sein wird.

The image features a white background with a solid blue horizontal band at the bottom. Overlapping the boundary between the white and blue areas are several thin, light-colored circles of varying sizes, some of which are partially cut off by the edges of the frame.

NORMA Group AG

Edisonstraße 4
D-63477 Maintal

Tel.: +49 6181 6102 740
E-Mail: info@normagroup.com
www.normagroup.com