




GESCHÄFTSBERICHT 2012

# TECHNOLOGIE VERBINDET





Die NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnik und beliefert über 10.000 Kunden weltweit mit über 30.000 hochqualitativen Produkten und Lösungen. Wir fertigen und vertreiben ein breites Sortiment innovativer Verbindungslösungen in drei Produktkategorien (Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme) für Kunden in 100 Ländern. Mit Hauptsitz in Maintal verfügen wir über ein weltweites Netzwerk mit 19 Produktionsstätten sowie zahlreichen Absatz- und Vertriebsstandorten in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum.

# Kennzahlen im Überblick 2012

		2012	2011	Veränderung in %
<b>Auftragslage</b>				
Auftragsbestand (31. Dez.)	Mio. EUR	215,4	218,6	-1,5
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>				
Umsatzerlöse	Mio. EUR	604,6	581,4	4,0
Bruttogewinn <sup>1)</sup>	Mio. EUR	344,4	322,6	6,8
Bereinigtes EBITA <sup>2)</sup>	Mio. EUR	105,4	102,7	2,7
Bereinigte EBITA-Marge	%	17,4	17,7	-0,3 Pkt.
EBITA	Mio. EUR	105,2	84,7	24,1
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	61,8	57,6	7,3
Bereinigtes EPS	EUR	1,94	1,92	1,0
Periodenergebnis	Mio. EUR	56,6	35,7	58,4
EPS	EUR	1,78	1,19	49,6
Proforma bereinigtes EPS	EUR	1,94	1,81	7,3
Anzahl Aktien (durchschnittlich gewichtet)		31.862.400	30.002.126	
<b>Cashflow</b>				
Operativer Cashflow	Mio. EUR	96,1	71,7	34,0
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	81,0	66,8	21,3
Operativer Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-58,1	-33,7	72,6
Operativer Cashflow aus Finanzierungstätigkeit <sup>3)</sup>	Mio. EUR	-34,1	-0,5	n/a
		31. Dez 12	31. Dez 11	Veränderung in %
<b>Bilanz</b>				
Bilanzsumme	Mio. EUR	692,1	648,6	6,7
Eigenkapital	Mio. EUR	288,3	256,0	12,6
Eigenkapitalquote	%	41,7	39,5	2,2 Pkt.
Nettoverschuldung	Mio. EUR	199,0	198,5	0,2
<b>Mitarbeiter</b>				
Anzahl Stammbesellschaft		3.759	3.415	10,1
<b>Daten zur Aktie</b>				
Börsengang (IPO)		8. April 2011		
Börse		Frankfurter Wertpapierbörse, Xetra		
Marktsegment		Regulierter Markt (Prime Standard), MDAX		
ISIN		DE000A1H8BV3		
WKN		A1H8BV		
Börsenkürzel		NOEJ		
Höchstkurs <sup>4)</sup>	EUR	23,10		
Tiefstkurs <sup>4)</sup>	EUR	15,85		
Kurs 31. Dezember 2012 <sup>4)</sup>	EUR	21,00		

<sup>1)</sup> Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> In 2011 maßgeblich durch Finanzierungstätigkeiten im Zusammenhang mit dem Börsengang beeinflusst.

<sup>4)</sup> Xetra-Schlusskurs.

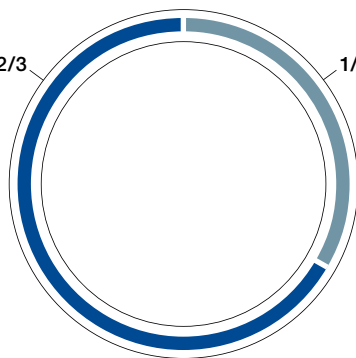
# Zwei starke Vertriebswege

## ANTEIL AM KONZERNUMSATZ

### 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 100 Ländern. Wir vermarkten unsere Verbindungsprodukte unter unseren bekannten Marken:

## NORMA Group-Marken



Seit über 60 Jahren bestimmt die NORMA Group mit ausgeklügelten Innovationen den Markt. Ein Schutzrechtsbestand in knapp 200 Patentfamilien, höchster Qualitätsanspruch und das persönliche Engagement von rund 4.500 Mitarbeitern machen uns weltweit zur Nr. 1 in hochentwickelter Verbindungstechnologie. Wir sind in einer Vielzahl von Branchen zu Hause.

WIR STEHEN UNSEREN ÜBER 10.000 KUNDEN IN 100 LÄNDERN ALS



A yellow excavator is positioned on the left side of a large pile of dark, rocky earth. Its bucket is lowered towards the ground. To the right, a yellow dump truck is parked on the edge of the pile, facing right. The background is a clear blue sky with some light clouds. The text "STRATEGISCHER ENTWICKLUNGSPARTNER ZUR SEITE" is overlaid in white, sans-serif font across the middle of the image.

STRATEGISCHER ENTWICKLUNGSPARTNER ZUR SEITE



UND BETREIBEN DARÜBER HINAUS EIN INTEGRIERTES



A high-speed train is captured from a side-on perspective, moving along a set of tracks. The train is sleek and modern, with a white and grey color scheme. The tracks are flanked by overhead power lines and support structures. The background shows a landscape with trees and a sky transitioning from a warm orange glow near the horizon to a clear blue at the top, indicating a sunset or sunrise. The overall scene conveys a sense of speed and modern infrastructure.

SERVICE-VERTRIEBSNETZWERK FÜR UNSERE PRODUKTLÖSUNGEN.

WIR FERTIGEN UND VERTREIBEN ÜBER 30.000 HOCHWERTIGE



VERBINDUNGSPRODUKTE FÜR UNTERSCHIEDLICHE ANWENDUNGSBEREICHE



An aerial photograph of a dense urban skyline, likely Hong Kong, featuring numerous high-rise buildings and a prominent body of water in the background. The text is overlaid in the center of the image.

IN DEN DREI PRODUKTKATEGORIEN BEFESTIGUNGSSCHELLEN,

VERBINDUNGSELEMENTE UND FLUIDSYSTEME.



# Jahresrückblick 2012

## Q1 2012

Eröffnung der Repräsentanz Vietnam

Entwicklung der manipulationssicheren Schneckengewindeschelle NORMACLAMP TORRO Tamper Proof abgeschlossen

Entwicklung einer Sound-Leitung für Motorengeräusche für einen Sportwagenhersteller

Auszeichnung mit dem Silber Boeing Performance Excellence Award für überdurchschnittliche Leistungen



NORMACLAMP TORRO Tamper Proof



Eröffnung des Werks in Talegaon durch J. Stephenson, COO

## Q2 2012

Akquisition der Connectors Verbindungstechnik AG, Schweiz

Eröffnung der Niederlassungen auf den Philippinen und in Indonesien

Neuerrichtung eines Werks im indischen Talegaon in der Nähe von Pune

Erweiterungen der Produktion in Newbury, England und Qingdao, China

Weiterentwicklung der NORMAFLEX Low Emission Tubes (LET-Kraftstoffleitungen) abgeschlossen

Weiterentwicklung NORMAQUICK TWIST III-Verbindungen auf den Markt gebracht

Großauftrag aus China für innovative Fluidleitungen erhalten

# Q3 2012

---

Akquisition der Nordic Metalblok S.r.l., Italien

Eröffnung eines neuen Distributionszentrums in Moskau und Erweiterung der Vertriebsaktivitäten in Russland

Inbetriebnahme einer neuen Montageanlage für Abgasrohrverbinder im Werk Gerbershausen, Deutschland

Patentierete NORMACONNECT V PP-Profilsschelle auf den Markt gebracht

Auszeichnung durch Würth Industrie Services, Bad Mergentheim, als „Best Supplier in Stable Business Relationship“

Erhöhung des Streubesitzes auf 83,3% im Zuge des Verkaufs von Anteilen durch 3i und MABA Cyprus Limited



Montageanlage für Abgasrohrverbinder im Werk Gerbershausen

# Q4 2012

---

Akquisition von 85% der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd., Malaysia

Übernahme weiterer 60% an Groen Bevestigingsmaterialen B.V., Niederlande

Eröffnung des neuen Produktionsstandorts in Talegaon, Indien

# Q1 2013

---

Akquisition der DavyDick & Co. Pty. Ltd., Australien

Erhöhung des Streubesitzes auf 100% im Zuge des Verkaufs von Anteilen durch 3i

Aufnahme in den MDAX





# Inhalt

Kennzahlen im Überblick 2012  
 Zwei starke Vertriebswege  
 Die NORMA Group – Technologie verbindet  
 Highlights 2012

---

## 15 Brief des Vorstands

### 22 An unsere Aktionäre

- 22 NORMA Group am Kapitalmarkt
- 30 Bericht des Aufsichtsrats
- 38 Corporate Governance Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung

### 49 Konzernlagebericht

- 50 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 57 Überblick über den Geschäftsverlauf
- 62 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 69 Segmentberichterstattung
- 71 Forschung und Entwicklung
- 74 Mitarbeiter
- 77 Produktion und Supply Chain Management
- 79 Einkauf und Lieferantenmanagement
- 80 Vertrieb und Marketing
- 81 Nachhaltigkeit
- 83 Risiko- und Chancenbericht
- 93 Prognosebericht
- 97 Weitere gesetzliche Pflichtangaben
- 101 Nachtragsbericht

### 103 Konzernabschluss

- 104 Konzern-Bilanz
- 106 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 107 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 108 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 110 Segmentberichterstattung
- 112 Konzernanhang
- 169 Anlagen zum Konzernanhang
- 171 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 172 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

### 173 Weitere Informationen

- 173 Glossar
- 177 Quartalsübersicht 2012
- 178 Mehrjahresübersicht

---

Finanzkalender 2013  
 Kontakt  
 Impressum

Der NORMA Group-Vorstand in der  
Produktion am Firmensitz in Maintal.



**Bernd Kleinhens**  
Business Development

**Dr. Othmar Belker**  
Chief Financial Officer  
(CFO)

**Werner Deggim**  
Chief Executive Officer  
(CEO)

**John Stephenson**  
Chief Operating Officer  
(COO)

# Brief des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

obwohl das Jahr 2012 auch für uns ein Jahr der Herausforderungen war, haben wir das sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2011, das das beste in der Konzerngeschichte war, nochmals übertroffen.

Die operativen Unternehmenszahlen sind unter Berücksichtigung der schwierigen Rahmenbedingungen zufriedenstellend ausgefallen. Unterm Strich haben wir den Umsatz um 4,0 % auf EUR 604,6 Mio. gesteigert. Das EBITDA stieg um 3,3 % auf EUR 120,8 Mio. und übertraf damit das hohe Niveau des Vorjahres. Unser Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBITA) haben wir um 2,7 % auf EUR 105,4 Mio. (bereinigt) erhöht. Die bereinigte operative EBITA-Marge konnten wir mit 17,4 % auf einem sehr hohen Niveau halten.

Aufgrund unseres guten Nettoergebnisses werden wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auf der Hauptversammlung am 22. Mai 2013 für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von EUR 0,65 vorschlagen. Dies entspricht gemessen am Jahresschlusskurs einer Dividendenrendite von 3,1 %. Wir wollen Sie damit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligen, ohne dass dadurch Mittel für künftiges Wachstum fehlen.

Auch in Zukunft werden wir auf eine starke Bilanz und eine solide Finanzlage achten. Unser Ziel ist eine gute Eigenkapitalausstattung und ausreichend Liquidität. Wir konnten unsere Nettofinanzverschuldung trotz der Zahlungen für die vier Akquisitionen und der Dividende für das letzte Geschäftsjahr auf EUR 174,2 Mio. senken.

Das Jahr 2012 hat gezeigt, dass unsere Multibranchen-Strategie eine Stärke der NORMA Group ist. Durch die breite Diversifikation in die verschiedenen Kundengruppen und regionalen Märkte konnten wir Negativtendenzen in einzelnen Märkten teilweise ausgleichen. Außerdem haben wir die Chance ergriffen und unsere Marktposition auch durch die Akquisitionen in der Schweiz, Italien und Malaysia sowie die Erhöhung unserer Beteiligung in den Niederlanden weiter ausgebaut.

Wir sind im vergangenen Jahr in vielen Dingen gut vorangekommen, die wir im Geschäftsbericht 2011 angesprochen haben.

So haben wir inzwischen die Produktionskapazitäten in Großbritannien und China erweitert und durch die enge Kooperation der beiden Standorte können wir simultan dieselben Qualitätsstandards umsetzen. In Indien haben wir ein neues Werk in Talegaon mit modernster Produktionstechnologie einge-

weiht. Der Großauftrag für Fluidleitungen eines chinesischen LKW-Herstellers, der ab 2013 in China produziert wird, stellt eine wichtige Referenz im chinesischen Markt für uns dar. Mit unseren neuen Repräsentanzen in Vietnam, Indonesien und den Philippinen können wir unsere Absatz- und Vertriebskapazitäten in bereits bestehenden Märkten erweitern.

Nachdem wir 2011 unser russisches Montagewerk für Fluidprodukte in Togliatti in Betrieb genommen haben, wollen wir über unser neues Distributionszentrum bei Moskau künftig auch Kunden in Weißrussland und Kasachstan beliefern.

Und nicht zu vergessen: Wir haben unseren Heimatstandort Deutschland mit der Inbetriebnahme einer neuen Montageanlage in Gerbershausen gestärkt.

Alles in allem steht unser Unternehmen damit unverändert auf einem soliden, tragfähigen Fundament. Und das soll so bleiben. Lassen Sie uns daher nun den Blick nach vorne richten.

Viele Probleme im Zusammenhang mit der Finanz- und Schuldenkrise sind immer noch nicht gelöst. Daher wird das wirtschaftliche Umfeld 2013 herausfordernd bleiben. Wir erwarten, dass das operative Geschäft nur langsam anlaufen und sich erst in der zweiten Jahreshälfte ein spürbarer Aufschwung einstellen wird. Dieser wird unter anderem von der Einführung der EURO-6-Norm für Lastkraftwagen unterstützt werden. Wir sind daher zuversichtlich, dass 2013 ein gutes Geschäftsjahr mit einem leichten Umsatzanstieg und einem erneut guten operativen Ergebnis werden kann.

Im internationalen Bereich wird das Wachstum weiterhin aus mehreren Quellen gespeist. Zum einen werden wir auch künftig von der hohen Dynamik der Volkswirtschaften vor allem im asiatisch-pazifischen Raum profitieren. Daher planen wir, unsere Vertriebsaktivitäten noch weiter auszubauen. Und last but not least verfolgen wir kontinuierlich unser Ziel, durch sinnvolle, nachhaltige Akquisitionen unsere Präsenz im In- und Ausland weiter zu stärken und unser Produktportfolio weiter zu diversifizieren.

Bereits im Januar 2013 haben wir mit dem Erwerb von DavyDick in Australien den nächsten Schritt zur Erweiterung unserer Produktpalette getan.

Aufgrund der hohen asiatischen Nachfrage werden wir unsere Produktionskapazitäten mit einem weiteren Werk in China ausbauen. Dies wird auch die Zusammenarbeit mit unseren lokalen chinesischen Kunden festigen.

In Brasilien planen wir, unsere Präsenz in absehbarer Zeit durch den Aufbau eigener Produktionskapazitäten zu stärken. Damit werden wir in allen globalen Regionalsegmenten mit einem eigenen Vertrieb, Engineering und einer eigenen Produktion vertreten sein.

Die Herausforderungen, die durch zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften und steigende Energiekosten entstehen, stellen sich auch weiterhin – vielleicht heute mehr denn je.

Die Basis unseres Erfolgs sind auch künftig unsere kundenspezifischen Systemlösungen aus einer Hand, unsere immer stärker werdende Präsenz in den wichtigen Wirtschaftsregionen weltweit und unsere führende Markt- und Technologieposition im Markt der hochentwickelten Verbindungstechnik. Auf dieser Grundlage wollen wir das Wachstum der NORMA Group in den kommenden Jahren voranbringen.

Dabei zählen wir auf das Know-how unserer Mitarbeiter und ihr hohes Engagement. Wir möchten uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich bedanken, dass sie dazu beigetragen haben, dass die NORMA Group weiter erfolgreich am Markt agieren und das Wachstum fortsetzen konnte.

Wir danken auch unseren Kunden, Lieferanten und Kapitalgebern für ihr Vertrauen in unser Unternehmen. Und auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gilt unser Dank für Ihre Treue. Wir werden unsere Strategie konsequent weiterverfolgen, um das Vertrauen, das Sie in uns setzen, zu rechtfertigen.

Herzlichst,



Werner Deggim  
CEO



Dr. Othmar Belker  
CFO



Bernd Kleinhens  
Business Development



John Stephenson  
COO



Mit fast 60 Jahren Erfahrung in der Produktentwicklung kennen wir die Bedürfnisse unserer Kunden und die technischen Anforderungen der Luftfahrtindustrie.

---

Thomas Kraus, Vice President Business Development EMEA Engineered Joining Technology  
Brian Ignaczak, Director Product Development Americas



## LUFTFAHRT

---

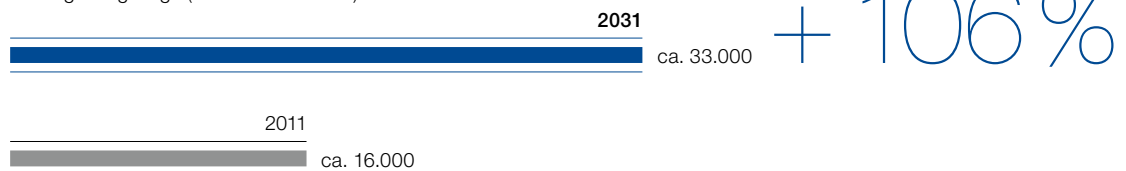
Höchste Kundenzufriedenheit ist unser Ziel. Daher arbeiten wir eng mit Endkunden und Lieferanten zusammen, um Produkte mit außerordentlicher Funktionsleistung, Lebensdauer und Qualität zu entwickeln.

### WACHSTUM ANZAHL FLUGZEUGE WELTWEIT (2011-2031)

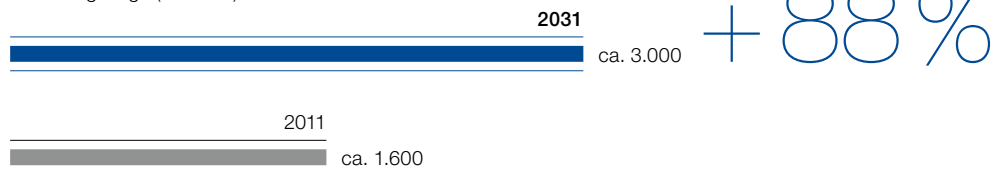
---

Quelle: Luftfahrtindustrie, NORMA Group

Passagierflugzeuge (mehr als 100 Sitze)



Frachtflugzeuge (über 10t)







# NORMA Group am Kapitalmarkt

- III Starke Performance der Aktie in 2012
- III Streubesitz auf 100% erhöht
- III Hohe Präsenz auf erster Hauptversammlung seit dem Börsengang

## AKTIENMARKT GEPRÄGT VON SCHWANKUNGEN

Positive Tendenzen prägten zu Beginn des Jahres 2012 den deutschen Aktienmarkt. Nach einem guten Start zeigten sich die Finanzmärkte jedoch im Laufe des zweiten und dritten Quartals sehr volatil und reagierten damit auf die politischen und konjunkturellen Unsicherheiten sowohl in der Euro-Zone als auch in den USA und im asiatischen Raum. Nicht nur der Automobilssektor, sondern auch zunehmend enttäuschende Unternehmensnachrichten von einzelnen Industriewerten sorgten ab dem dritten Quartal für eine nervöse Stimmung an den Märkten. Insgesamt lag der deutsche Aktienmarkt jedoch auf einem deutlich höheren Niveau als 2011.

So hat der DAX im Jahresverlauf 2012 trotz aller ökonomischer Negativnachrichten gut 25% an Wert gewonnen. Dies war unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich die Unternehmensgewinne besser entwickelt hatten, als es die Gewinnschätzungen zu Beginn des Jahres vermuten ließen.

## POSITIVE ENTWICKLUNG DER NORMA GROUP-AKTIE

Die NORMA Group-Aktie zeigte 2012 insgesamt einen starken Aufwärtstrend, auch wenn die Kursentwicklung im Laufe des Jahres recht volatil war. So startete die Aktie im Januar mit EUR 16,00 ins neue Jahr und stieg im April auf EUR 20,61. Ein kurzfristiger Abwärtstrend, der nicht die Fundamentaldaten des Unternehmens widerspiegelte, sorgte anschließend für einen Kursrückgang auf bis zu EUR 17,20 im Juni. Im August nahm die Aktie dann wieder Fahrt auf und lag am 31. Oktober 2012 mit EUR 21,32 deutlich über dem Ausgabekurs im April 2011 von

EUR 21,00. Aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mussten wir Anfang November unsere Umsatz- und EBITA-Prognose für das Gesamtjahr 2012 leicht nach unten revidieren. Infolge der Ad-hoc-Meldung am 2. November 2012 sank der Aktienkurs bis zum 9. November 2012 auf EUR 17,70 und erholte sich anschließend wieder. Am 31. Dezember 2012 lag er bei EUR 21,00, ein Plus von 31,3% gegenüber dem Vorjahr. Damit lag die Marktkapitalisierung bei EUR 669,1 Mio. im Vergleich zu EUR 509,8 Mio. am 31. Dezember 2011.

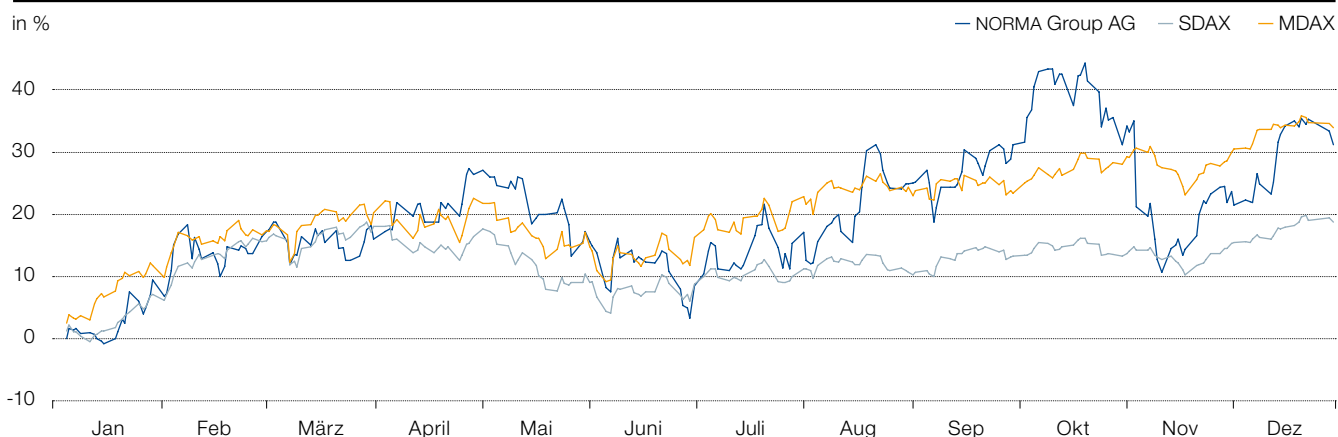
Die sehr gute Kurssteigerung seit Beginn des Jahres 2012 spiegelte damit die gute fundamentale Lage des Unternehmens wider. Mit dieser Entwicklung hat der Kurs deutlich den Leitindex SDAX übertroffen. Dieser lag am 31. Dezember 2012 bei 5.249 Punkten und damit knapp 19% über dem Niveau von 4.421 Punkten am 31. Dezember 2011.

Der MDAX verzeichnete im gleichen Zeitraum ein Plus von 33,9% und lag am 31. Dezember 2012 bei 11.914 Punkten (Vorjahr: 8.897 Punkte).

## HANDELSVOLUMEN GESTIEGEN

Das durchschnittliche (Xetra) Handelsvolumen der NORMA Group-Aktie lag im 12-Monatszeitraum von Januar bis Dezember 2012 bei 54.432 Stück pro Tag (Vorjahr: 46.393 Stück). Das gesamte Handelsvolumen lag mit 72.905 Stück pro Tag deutlich über dem Vorjahr mit 60.557 Stück (ohne Berücksichtigung der ersten zehn Handelstage). Damit belegten wir im Dezember im SDAX Rang 9 beim „Handelsumsatz“ (auf 12 Monate hochgerechnet).

#### AKTIENKURSENTWICKLUNG 2012 IM INDEXIERTEN VERGLEICH ZUM SDAX UND MDAX



#### VERÄNDERTE AKTIONÄRSSTRUKTUR DURCH HÖHEREN STREUBESITZ

Der Hauptgesellschafter 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds hielten zum 31. Dezember 2011 noch 11,3 Mio. Aktien (35,5%). Gemäß Stimmrechtsmeldungen, die wir erhalten haben, sank der Anteilsbesitz im Laufe des Jahres 2012 auf 5,3 Mio. Aktien (16,7%). Anfang Januar 2013 verkaufte die 3i Group alle restlichen Anteile an der NORMA Group, so dass der Anteilsbesitz auf 0% gefallen ist.

Auch die MABA CYPRUS Limited, die beim Börsengang noch einer der Hauptaktionäre war, hat gemäß uns vorliegenden Stimmrechtsmeldungen ihren Anteilsbesitz 2012 verringert. Am 31. Dezember 2011 hielt sie noch 2,6 Mio. Aktien (8,3%). Gemäß uns vorliegenden Stimmrechtsmeldungen waren es am 1. Oktober 2012 0,8 Mio. Aktien (2,5%).

Somit hat sich der Streubesitz auf 100% erhöht.

Gemäß weiteren Stimmrechtsmeldungen wurden Anteile an der NORMA Group, die dem Streubesitz zugerechnet werden, von Threadneedle (10,82%), Allianz Global Investors Europe GmbH (5,75%), Mondrian Investment Partners Ltd. (5,34%), der DWS Investment GmbH (4,44%) und ODDO & Cie. (3,39%) sowie T. Rowe Price (3,025%) gehalten.

Vorstand und Aufsichtsrat der NORMA Group AG halten in Summe knapp 3% der Aktien.

Im SDAX belegten wir im Dezember in der Kategorie „Streubesitz-Marktkapitalisierung“ Rang 4.

Aufgrund der internationalen Platzierungen der Aktien durch 3i Ende 2012 und Anfang 2013 hat sich die regionale Verteilung auf institutionelle Aktionäre im Streubesitz geändert. 25% (bisher: 15%) unserer Aktien wurden in den USA gehalten, 27% (bisher: 40%) in Großbritannien und 27% (bisher: 23%) in Deutschland.

#### NACHHALTIGE INVESTOR RELATIONS-AKTIVITÄTEN

Auch 2012 verfolgten wir unser Ziel weiter, 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 mit institutionellen Investoren, Privatanlegern und Analysten unterstützen wir die strategische Ausrichtung der NORMA Group, die auf nachhaltiges Wachstum und nachhaltige hohe Margen ausgerichtet ist. Wir wollen damit das Vertrauen in unsere Aktie weiter stärken und eine realistische und faire Bewertung erreichen.

2012 haben wir zahlreiche Gespräche mit institutionellen Investoren, Finanzanalysten und Privataktionären geführt und waren auf Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows an den wichtigen Finanzplätzen Europas und Nordamerika vertreten. An vielen Terminen hat der Vorstand persönlich teilgenommen und sich den Fragen der Kapitalmarktteilnehmer gestellt.

**AKTIONÄRSSTRUKTUR**

in % zum 15. Januar 2013



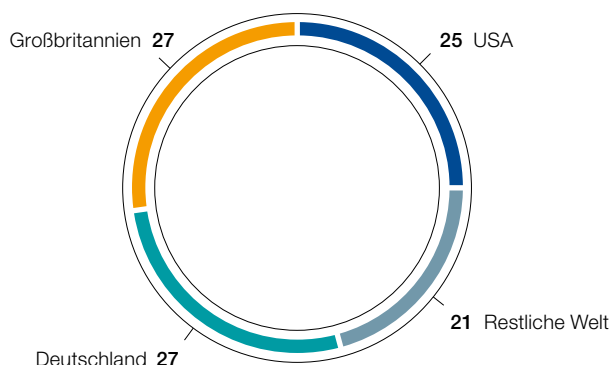
Wir haben uns unter anderem auf folgenden Konferenzen präsentiert:

- III Commerzbank German Investment Seminar, New York
- III Deutsche Bank Pan European Conference, London
- III Deutsche Bank German, Swiss & Austrian Conference, Frankfurt am Main
- III Bank of America Merrill Lynch Pan European Small & Midcap Conference, London
- III Commerzbank Sector Conference, Frankfurt am Main
- III UBS Best of Germany Conference, New York
- III Berenberg/Goldman Sachs Corporate Conference, München
- III Baader Investment Conference, München
- III Berenberg European Conference, London

Auf unserer Homepage [www.normagroup.com](http://www.normagroup.com) können sich Interessenten im Investor Relations-Bereich für unseren Investorenverteiler registrieren, um zeitnah über die Entwicklungen im Konzern per E-Mail informiert zu werden oder unsere Regelpublikationen anfordern. Außerdem veröffentlichen wir auf unserer Webseite umfangreiche Informationen rund um die NORMA Group-Aktie. Neben Finanzberichten und Präsentationen, die zum Download bereit stehen, finden sich dort alle wichtigen Finanzmarkttermine und die Kontaktdaten der Ansprechpartner. Die Telefonkonferenzen zu unseren Quartals- und Jahresabschlüssen werden im Audioformat angeboten.

**STREUBESITZ NACH REGIONEN**

in % zum 15. Januar 2013

**RESEARCH-COVERAGE AUF ÜBERDURCHSCHNITTLICH HOHEM NIVEAU**

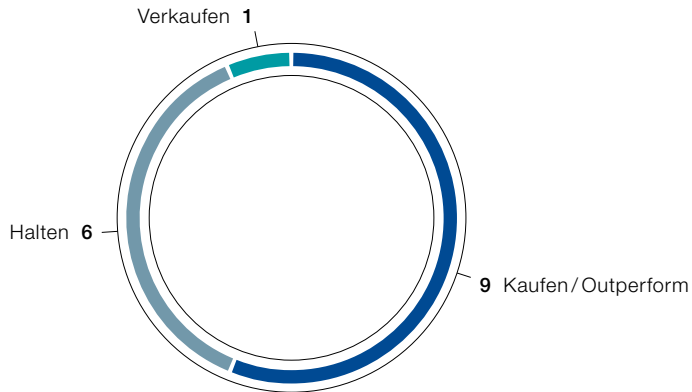
Inzwischen begleiten 16 Banken und Researchunternehmen die Aktie. Diese für einen SDAX-Wert überdurchschnittliche Anzahl wird uns auch künftig den Zugang zu neuen Investoren erleichtern. Per 31. Dezember 2012 lauteten neun Empfehlungen „kaufen“, sechs „halten“ und eine „verkaufen“. Die Kursziele lagen zu diesem Zeitpunkt im Durchschnitt bei EUR 22,47 nach EUR 18,35 zum 31. Dezember 2011.

**RESEARCH-COVERAGE ÜBER DIE NORMA GROUP-AKTIE**

Baader Bank	Peter Rothenaicher
Bankhaus Metzler	Jürgen Pieper
Bank of America Merrill Lynch	Claus Roller
Berenberg Bank	Benjamin Gläser
Close Brothers Seydler	Daniel Kukulj
Commerzbank	Ingo-Martin Schachel
Deutsche Bank	Tim Rokossa
DZ Bank	Jasko Terzic
Exane BNP Paribas	Gerhard Orgonas
Goldman Sachs	Will Wyman
HSBC	Jörg-Andre Finke
LFG Kronos	Thomas Aney
Macquarie	Christian Breitsprecher
MainFirst	Tobias Fahrenholz
Warburg Research	Christian Cohrs
Westend Brokers	Erik Budarz

## ANALYSTENCOVERAGERE

zum 31. Dezember 2012



## HAUPTVERSAMMLUNG 2012 MIT HOHER PRÄSENZ

Am 23. Mai 2012 fand die erste ordentliche Hauptversammlung der NORMA Group AG in Frankfurt am Main statt. Von den 31,8 Mio. stimmberechtigten Aktien waren 25,1 Mio. Aktien, d. h. 78,68 % vertreten. Dies zeigt das hohe Interesse unserer Aktionäre an den Belangen der Gesellschaft. Die teilnehmenden Aktionäre beschlossen eine Dividende von 0,60 Euro je Aktie. Bezogen auf den bereinigten Jahresüberschuss der NORMA Group AG in Höhe von EUR 57,6 Mio. entsprach dies einer Ausschüttungsquote von 33,2 %. Alle weiteren Tagesordnungspunkte wurden mit Mehrheiten von über 99 % angenommen. Die anwesenden Aktionärssprecher der Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. und der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. lobten einmütig die positive operative Entwicklung sowie die Entwicklung des Börsenkurses.

## AUFNAHME IN DEN MDAX

Am 18. März 2013 wurde die NORMA Group Aktie in den Aktienindex MDAX (Midcap-Index) für mittelgroße Unternehmen aufgenommen.

## NORMA GROUP-GESCHÄFTSBERICHT

Der Geschäftsbericht der NORMA Group AG belegte im diesjährigen Ranking des manager magazins „Der beste Geschäftsbericht“ in der Gesamtwertung im Segment SDAX auf Anhieb den 16. Platz von 50. Damit schafften wir es direkt in das obere Drittel des Rankings. Eine Druckversion kann jederzeit bei der Investor Relations-Abteilung bestellt werden.





Wir entwickeln in enger Partnerschaft mit führenden Automobil- und LKW-Herstellern Verbindungselemente zur Realisierung steigender Motoreffizienz. Unsere Produkte sind unverzichtbar in Bezug auf Leistungsfähigkeit, Qualität und Zuverlässigkeit.

Stephan Mann, Director Product Development EMEA

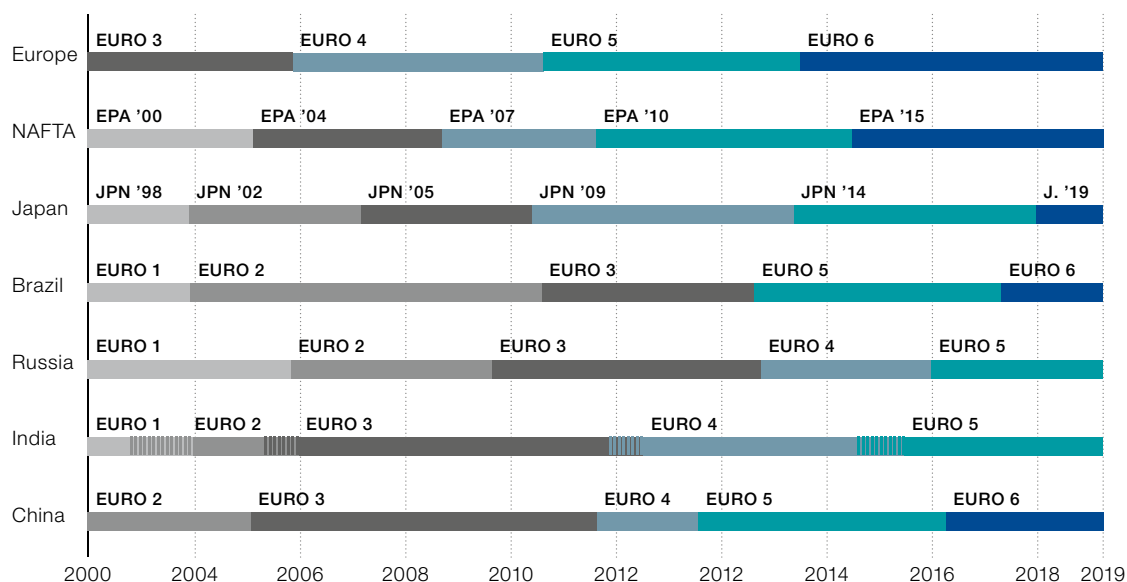
Tan Hang, Versuchsingenieur

## KRAFTFAHRZEUGE

Wir nutzen die Innovationsdynamik der Automobilindustrie und übertragen unser tiefes Know-how auch auf andere Branchen. Damit stärken wir unsere Position als weltweit führendes Unternehmen auf dem Gebiet der hochentwickelten Verbindungstechnik.

### CO<sub>2</sub>-EMISSIONSREDUKTION WELTWEIT \*

Quelle: DieselNet, NORMA Group



\* geplante Emissionsregulierungen für Pkw





NORMAQUICK® Twist III

# Bericht des Aufsichtsrats 2012 der NORMA Group AG

Der Aufsichtsrat der NORMA Group AG hat im Geschäftsjahr 2012 die Tätigkeit des Vorstands der Gesellschaft entsprechend den Regelungen des Aktiengesetzes, des Deutschen Corporate Governance Kodex und der Satzung der NORMA Group AG überwacht und beratend begleitet.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig monatlich in schriftlicher Form. Gegenstand der Berichterstattung ist 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.

Im Geschäftsjahr 2012 haben vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen stattgefunden. Darüber hinaus wurden bei Bedarf kurzfristige Aufsichtsratssitzungen im Rahmen einer Telefonkonferenz und einem Treffen 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 relevanten Risiken hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkungen 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 des Risikos, das mit hoher Relevanz und hoher

Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet wurde, hat der Aufsichtsrat zusammen mit dem Vorstand Maßnahmen definiert, um dessen Eintritt zu vermeiden. Darüber hinaus besprachen Aufsichtsrat und Vorstand die langfristige strategische Ausrichtung der NORMA Group und die laufenden M&A Projekte. Über diese regelmäßig anstehenden Themen hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2012 mit folgenden Gegenständen befasst:

## **TELEFONKONFERENZ VOM 10. FEBRUAR 2012 ZUM ERWERB DER CONNECTORS VERBINDUNGSTECHNIK AG**

Im Rahmen einer Telefonkonferenz besprachen Aufsichtsrat und Vorstand den Erwerb der schweizerischen Connectors Verbindungstechnik AG. Der Aufsichtsrat stimmte dem Erwerb zu.

## **AUFSICHTSRATSSITZUNG VOM 27. MÄRZ 2012 IN MAINTAL**

Der vom Vorstand vorgestellte Jahresabschluss 2011 der NORMA Group AG mit Lagebericht sowie der entsprechende Konzernabschluss mit Lagebericht wurden vom Aufsichtsrat eingehend mit den anwesenden Prüfern der beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouse Coopers AG besprochen. Schwerpunkte der Diskussion waren u.a. das interne Kontrollsystem und die Risikoerkennungssysteme sowohl in den legalen Einheiten inklusive der AG als auch in den Regionen und im Konzern. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses berichteten von ihrer vertiefenden Diskussion mit den Prüfern zum Jahresabschluss vom 26. März 2012.

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 Lagebe-



Dr. Stefan Wolf  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

richt 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 Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Einwendungen ergaben sich nicht.

Daraufhin hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss der NORMA Group AG und den Konzernabschluss 2011 mit den dazugehörigen Lageberichten gebilligt und damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat auch dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zugestimmt.

Der Aufsichtsrat befasste sich mit dem Compliance Programm der NORMA Group, zu dem unter anderem aktuelle Entwürfe des Verhaltenskodex (Code of Conduct), der Grundsatzrichtlinien zur Antikorruption (Anti-Corruption Policy und Anti-Corruption Compliance Procedures) und der Grundsatzrichtlinie zu Interessenkonflikten (Conflict of Interests Review Policy) vorgestellt wurden.

Der Aufsichtsrat beschloss einen langfristigen Mietvertrag zur geplanten Erweiterung der Produktion in Newbury (UK) sowie eine Vereinfachung in der Geschäftsordnung des Vorstands, so dass Gesellschaften, in denen die NORMA Group AG mehr als 50% der Anteile hält, in den Regelungen der Geschäftsordnung wie vollständige Tochtergesellschaften behandelt werden.

Der Vorstand stellte ein Projekt für die Erstellung einer langfristigen strategischen Ausrichtung vor, das vom Aufsichtsrat befürwortet wurde.

Die vom Deutschen Corporate Governance vorgesehene Effizienzprüfung der Arbeit im Aufsichtsrat ist in der Aufsichtsratssitzung am 27. März 2012 erfolgt, nachdem der Aufsichtsrat ein

Jahr zusammen gearbeitet hat. Entsprechend dem Corporate Governance Kodex wird die Effizienzprüfung dann jährlich jeweils in der bilanzfeststellenden Sitzung im März erfolgen.

#### **AUFSICHTSRATSSITZUNG VOM 23. MAI 2012 IN FRANKFURT AM MAIN**

Im Anschluss an die 1. Ordentliche Hauptversammlung der NORMA Group AG begann die Aufsichtsratssitzung mit einer Nachbetrachtung der erfolgreichen Hauptversammlung.

Bei der Diskussion des aktuellen Geschäftsverlaufs wurden unter anderem die Angebotsverknappung spezifischer Kunststoffe, die Entwicklung der Personalkosten im Konzern sowie der Status beim Aufbau der Region APAC detailliert besprochen.

Unter dem Tagesordnungspunkt strategische Projekte und Akquisitionen berichtete der Vorstand über den Abschluss des Erwerbs der Connectors Verbindungstechnik AG und den Stand der „Post Merger“ Integrationsmaßnahmen. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat weitere mögliche M&A Projekte vorgestellt. Gegenstand der Diskussion waren vor allem Bewertungsparameter zur Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises sowie mögliche Maßnahmen, um spezifische Akquisitionsrisiken zu minimieren. Der Aufsichtsrat ermächtigte den Vorstand, diese Projekte auf Basis der vom Aufsichtsrat festgelegten Bewertungsobergrenze umzusetzen.

Der verantwortliche Partner einer renommierten internationalen Beratungsgesellschaft stellte dem Aufsichtsrat den Projektentwurf für die Erarbeitung einer langfristigen strategischen Ausrichtung der NORMA Group vor, das vor allem die strategische Definition und Bewertung von mittelfristigen Wachstumsmärkten der NORMA Group beinhaltet. Nach einer umfassenden Diskussion stimmte der Aufsichtsrat dem Projekt zu.

### **AUFSICHTSRATSSITZUNG VOM 14. SEPTEMBER 2012 IN KRONBERG I. TS.**

Der Vorstand erläuterte die Gründe für die geplante Umwandlung der NORMA Group AG in eine SE (Societas Europaea). Aufgrund der europäischen und globalen Ausrichtung des Konzerns stimmte der Aufsichtsrat diesem Projekt zu. Der Vorstand hat darüber hinaus eine Vereinfachung des konzernorganisatorischen Aufbaus mit einer legalen Teilgruppe Amerika vorgestellt. Der Aufsichtsrat hat diesem Vorschlag zugestimmt.

Berichtet wurde vom Vorstand ferner über die positive Entwicklung der Region APAC. Der Aufsichtsrat stimmte nach eingehender Diskussion dem Bau eines zweiten chinesischen Werks in Südchina zur Abdeckung notwendiger Produktionskapazitäten der Folgejahre zu. Der Aufsichtsrat stimmte auch dem Erwerb der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd., Malaysia, zu, mit dem das Wasergeschäft in Asien verstärkt werden wird. Der detailliert vorgestellten Planung für einen Werksaufbau in Brasilien wurde zugestimmt.

Der Vorstand stellte die Finanzstrategie 2012 vor, mit der die Rahmenbedingungen des bestehenden Konsortialvertrags erweitert werden. Zusätzliche Fremd- oder Eigenkapitalmaßnahmen werden dem Aufsichtsrat bei Bedarf vorgelegt.

An den Standorten in Michigan und Melbourne wurde der Verlängerung der Mietverträge durch den Aufsichtsrat zugestimmt.

Im Anschluss an die Sitzung legte Herr Dr. von Haacke seine Ämter als Mitglied des Aufsichtsrats und damit auch als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender und Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses nieder.

### **AUFSICHTSRATSSITZUNG VOM 22. NOVEMBER 2012 IN MAINTAL**

Der Vorstand legte dem Aufsichtsrat die Planung 2013 sowie die Mittelfristplanung 2014-2017 vor. Die zu erwartende Marktentwicklung, die Geschäftsentwicklung der NORMA Group sowie wesentliche Kostenpositionen wurden ausführlich diskutiert. Aufgrund der abgeschwächten Konjunktur in Europa, speziell im 4. Quartal 2012, wurden die Wachstumsziele im Budgetprozess an die erwartete Marktentwicklung angepasst.

Das Budget 2013 sowie die Mittelfristplanung 2014-2017 wurden vom Aufsichtsrat genehmigt.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat über den aktuellen Stand verschiedener M&A Projekte. Der Aufsichtsrat stimmte der Aufstockung eines Unternehmensanteils in den Niederlanden sowie dem Erwerb der Geschäftsaktivitäten der DavyDick & Co.

Pty Limited, eines Handelsunternehmens in Australien, nach eingehender Erörterung der Erwerbs-Rahmenbedingungen zu.

Für den Standort St. Clair, USA, wurde der Ausübung des Vorkaufsrechts durch den Aufsichtsrat zugestimmt.

Der Vorstand und der Partner einer renommierten internationalen Beratungsgesellschaft stellten dem Aufsichtsrat das Projektergebnis zur langfristigen strategischen Ausrichtung der NORMA Group vor. Neben der Definition und Bewertung von mittelfristigen Wachstumsmärkten wurden Akquisitionspotentiale diskutiert. Nach einer angeregten Diskussion wurden mit dem Aufsichtsrat weitere strategische Schritte besprochen.

Der Vorstand zeigte ein Eurokrisen-Szenario auf, das mögliche Auswirkungen einer Verschärfung der Eurokrise auf die Gruppe analysiert. Ein bestandsgefährdendes Risiko wäre auch bei Auseinanderbrechen des Euroraums nicht zu erwarten.

### **TREFFEN DES AUFSICHTSRATS AM 20. DEZEMBER 2012 IN FRANKFURT AM MAIN**

Der Aufsichtsrat traf sich ohne die Mitglieder des Vorstands und erörterte den Stand der Suche nach einem neuen Kandidaten oder einer neuen Kandidatin für die Besetzung des vakanten Aufsichtsratsmandats. Anlässlich dieser Sitzung traf der Aufsichtsrat auch mit qualifizierten Kandidatinnen zusammen.

An der Aufsichtsratssitzung am 27. März, 23. Mai und 14. September 2012 nahmen mit den Herren Dr. Stefan Wolf, Lars Berg, Dr. Ulf von Haacke, Dr. Günter Hauptmann, Knut Michelberger und Dr. Christoph Schug jeweils alle Aufsichtsratsmitglieder persönlich teil. An der Aufsichtsratssitzung am 22. November 2012 nahmen die Herren Dr. Stefan Wolf, Lars Berg, Dr. Günter Hauptmann, Knut Michelberger und Dr. Christoph Schug persönlich teil. An der Aufsichtsratssitzung am 20. Dezember 2012 nahmen die Herren Dr. Stefan Wolf, Lars Berg, Knut Michelberger und Dr. Christoph Schug persönlich teil. Dr. Günter Hauptmann war verhindert.

Der Präsidial- und Nominierungsausschuss ist 2012 einmalig zusammengetreten. Der Aufsichtsrat stimmte am 23. Mai 2012 der Vertragsgestaltung über die Verlängerung der Entsendung eines Vorstandsmitglieds als regionaler Präsident für die Region APAC zu.

Interessenskonflikte zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft haben sich im Geschäftsjahr 2012 nicht ergeben.

Über die regelmäßige monatliche Berichterstattung und die Aufsichtsratssitzungen hinaus hielt der Aufsichtsratsvorsitzende im Geschäftsjahr 2012 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 2012 bei allen zustimmungsbedürftigen Geschäftsvorfällen rechtzeitig ein. Grundlage für die Entscheidungen des Aufsichtsrats waren immer ausführliche, inhaltlich gut begründete Unterlagen.

Dr. Schug erstattete in mehreren Aufsichtsratssitzungen als Vorsitzender des Prüfungsausschusses regelmäßig Bericht aus den Sitzungen des Ausschusses.

Der Prüfungsausschuss der NORMA Group AG trat im abgelaufenen Geschäftsjahr zu drei Sitzungen zusammen. Darüber hinaus hat eine ausführliche Telefonkonferenz mit den Abschlussprüfern im Rahmen der Jahresabschlussprüfung stattgefunden. Herr Lars Berg, Herr Knut Michelberger sowie Herr Dr. Christoph Schug als Vorsitzender haben an allen Sitzungen des Prüfungsausschusses teilgenommen. Herr Knut Michelberger war bei der Telefonkonferenz verhindert. Seitens des Vorstands nahmen Herr Dr. Othmar Belker an den Sitzungen teil sowie die Ressortverantwortlichen der 2. Führungsebene zu ihren funktionalen Sachthemen. Auch die Wirtschaftsprüfer von der PricewaterhouseCoopers AG nahmen an zwei Sitzungen teil. In mehreren Sitzungen begleitete der Prüfungsausschuss den Ablauf der Jahresabschlussprüfung, erörterte mit den Prüfern Kernkontrollen und Prüfungsschwerpunkte sowie vorläufige und endgültige Prüfungsergebnisse. Neben einer eingehenden Diskussion des Ablaufs und der Ergebnisse der Prüfung des AG- und Konzernjahresabschlusses sowie einzelner Bilanzierungsthemen beschäftigte sich der Prüfungsausschuss regelmäßig mit dem Risiko-Reporting (inkl. besonderer Einzelrisiken aus dem Bereich Einkauf und Pensionsverbindlichkeiten), dem Compliance-System und einzelnen Compliance-Themen, der internen Revision, dem Treasury und der Finanzierung mit dem Schwerpunkt Veränderung des bestehenden Konsortialvertrags sowie der Integration von neu erworbenen Unternehmen am Beispiel der Nordic Metalblok, Italien.

Zusätzlich zu den Prüfungsausschusssitzungen gab es regelmäßige persönliche und telefonische Kontakte des Ausschussvorsitzenden mit dem Finanzvorstand sowie ein separates Treffen mit den Abschlussprüfern zur Vorbesprechung von möglichen Schwerpunkten der Jahresabschlussprüfung 2012, an dem auch der Finanzvorstand teilnahm.

Der vom Vorstand vorgestellte Jahresabschluss 2012 der NORMA Group AG mit Lagebericht sowie der entsprechende Konzernabschluss mit Lagebericht wurden von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouse Coopers AG geprüft. Der Prüfungsauftrag wurde am 1. Oktober 2012 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 2012 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 26. März 2013 den Jahresabschluss 2012 der NORMA Group AG und den Konzernabschluss 2012 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 befasste sich mit der Corporate Governance Erklärung und verabschiedete die Version am 9. März 2012. Im März 2013 verabschiedete der Aufsichtsrat die aktuelle Version vom 4. März 2013. Die Corporate Governance Erklärung der NORMA Group AG ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter [www.normagroup.de](http://www.normagroup.de) veröffentlicht.


Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Norma Group AG sowie der Konzerngesellschaften weltweit für die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2012. 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 2013 mit entsprechendem Einsatz zu weiterem profitablen Wachstum beizutragen.

Dettingen/Erms, 26. März 2013



Dr. Stefan Wolf  
Vorsitzender des Aufsichtsrats





Der Erwerb eines Anbieters für spezialisierte Verbindungstechnik im medizinisch-technischen Bereich ermöglicht der NORMA Group den Zugang zu Kunden in der Pharmaindustrie und Biotechnologie.

---

Vito Di Leo, Technical Director Connectors, Verbindungstechnik AG  
Fabio Stiz, Geschäftsführer Connectors, Verbindungstechnik AG

## BIOTECHNOLOGIE

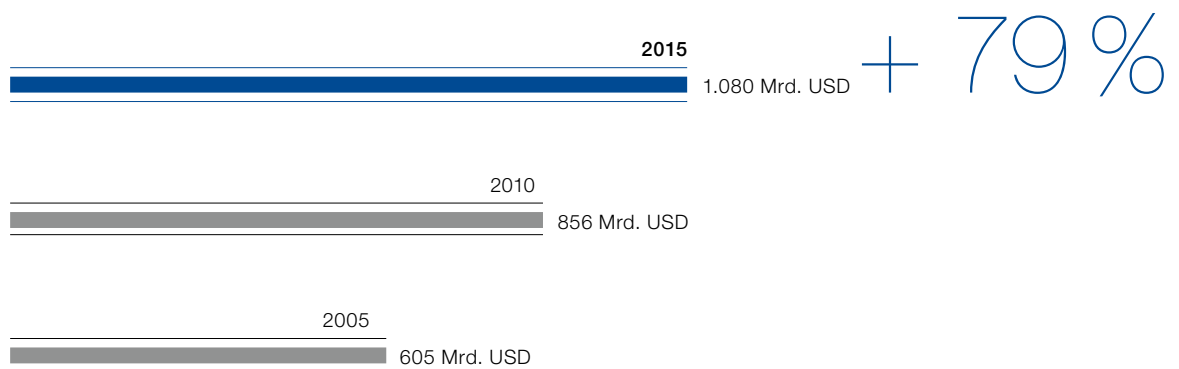
---

Mit der Expertise von Connectors werden wir unser Produktportfolio und unsere globale Marktpositionierung in der Verbindungstechnik noch weiter auszubauen.

### WELTWEITE AUSGABEN FÜR PHARMA-PRODUKTE (2005-2015)

---

Quelle: IMS Institute for Healthcare Informatics, NORMA Group







# Corporate Governance Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung

Gute Corporate Governance sichert die nachhaltige Entwicklung der NORMA Group und das dauerhafte Wachstum unserer Gruppe. Wir sind uns unserer wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verantwortung gegenüber unseren Aktionären, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und unserem sozialen Umfeld bewusst. Deshalb richten wir unsere Unternehmensführung auf Nachhaltigkeit und Transparenz aus.

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.

## 1. ERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Aufsichtsrat und Vorstand haben ausführlich geprüft, welchen Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex die NORMA Group AG folgen sollte und erläutert, von welchen Empfehlungen abgewichen wird und welche Gründe hierfür ausschlaggebend waren. Die aktuelle Erklärung vom 4. März 2013 sowie die erste Erklärung vom 4. August 2011 und die zweite Erklärung vom 9. März 2012 sind auf der Internetseite der NORMA Group veröffentlicht.

Die Erklärung vom 4. März 2013 lautet wie folgt:

Die NORMA Group AG entspricht im Geschäftsjahr 2013 mit den nachfolgenden Ausnahmen den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 15. Mai 2012 und wird ihnen auch zukünftig entsprechen:

1. Die Einladung zur Hauptversammlung erfolgt nicht auf elektronischem Weg (Ziffer 2.3.2 DCGK)  
Der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance 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.

2. Konkrete Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats werden nicht vorgegeben und dementsprechend nicht im Corporate Governance Bericht veröffentlicht. Eine Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder besteht nicht (Ziffer 5.4.1 DCGK)

Alle Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Rahmen der Wahlvorschläge des Aufsichtsrats für neue Aufsichtsratsmitglieder weiterhin die gesetzlichen Bestimmungen beachten und die beruflichen und persönlichen Qualifikationen der jeweiligen Kandidaten, unabhängig von deren Geschlecht, berücksichtigen. Dabei werden sie die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder, potentielle Interessenkonflikte, die internationale Tätigkeit der Gesellschaft sowie die Vielfalt (Diversity) im Aufsichtsrat beachten. Die Gesellschaft sieht vor diesem Hintergrund keine Notwendigkeit, diesbezüglich konkrete Ziele festzusetzen oder eine Altersgrenze einzuführen.

## 2. RELEVANTE ANGABEN ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAXIS

Unser Ziel ist, eine Kultur der Verantwortlichkeit, Ehrlichkeit und des gegenseitigen Respekts unter Geschäftsführung und Mitarbeitern zu fördern. Wir erwarten von unseren Führungskräften und Mitarbeitern, dass sie stets hohe Integritätsstandards erfüllen.

Neben Schulungen und direkten Ansprachen sind unsere Compliance-Dokumente unsere wichtigsten Mittel, unseren Mitarbeitern ihre ethischen und rechtlichen Pflichten bewusst zu machen. Die zentralen Compliance-Dokumente, der Verhaltenskodex

(„Code of Conduct“) sowie die beiden Grundsatzrichtlinien „Interessenkonflikte“ und „Antikorruption“ sind für alle Mitarbeiter der NORMA Group verbindlich. Sie sind unter [http://www.normagroup.com/kunden/norma/ttw.nsf/id/EN\\_Code\\_of\\_Conduct?OpenDocument&ccm=010](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 auf einer Intranetseite zu finden. Sie werden regelmäßig aktualisiert und an geänderte rechtliche Vorgaben und aktuelle Themen angepasst. Uns ist bewusst, dass wir mit unseren Compliance-Unterlagen und Richtlinien grundsätzlich nur generelle Vorgaben machen und nicht jeden Einzelfall abdecken können. Wir erwarten darüber hinaus von Mitgliedern der Geschäftsführung und Mitarbeitern, dass sie sich in jedem Einzelfall rechtlich und ethisch korrekt verhalten.

Der Aufsichtsrat überwacht die Einhaltung der Compliance-Regeln durch den Vorstand. Gegenüber den Mitarbeitern der NORMA Group AG nimmt der Compliance Officer der NORMA Group AG diese Funktion wahr. In den übrigen Gruppengesellschaften ist der Chief Compliance Officer der NORMA Group Holding GmbH für Einhaltung und Verwaltung des o. g. Kodex für alle Führungskräfte und Mitarbeiter der NORMA Group Holding GmbH und mit ihr verbundenen Unternehmen verantwortlich. Weiter hat jede operativ tätige Konzerngesellschaft einen eigenen Compliance Officer, der an einen der drei regionalen Compliance Officer für die Regionen EMEA, Americas und APAC berichtet, der wiederum an den Compliance Officer der NORMA Group Holding GmbH berichtet. Die lokalen Compliance Officers organisieren unter anderem die Compliance Schulungsmaßnahmen für die Mitarbeiter vor Ort. Sie sind aber auch dafür verantwortlich, dass mögliche Verstöße gegen Compliance-Regeln gemeldet, untersucht und sanktioniert, beseitigt und in Zukunft verhindert werden. Wir ermutigen unsere Mitarbeiter, notfalls über Hierarchieebenen hinweg Verstöße gegen Vorschriften und interne Richtlinien anzuzeigen und Verbesserungsmaßnahmen vorzuschlagen.

### 3. ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Wie jede deutsche Aktiengesellschaft hat die NORMA Group AG ein duales Leitungssystem, in dem die Geschäftsleitung, also der Vorstand, von einem vom Vorstand getrennten Aufsichtsrat kontrolliert wird. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und bestimmt die Strategie, während der Aufsichtsrat den Vorstand bestellt, berät und überwacht.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat 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.

Aufsichtsratsvorsitzender und Vorstandsvorsitzender koordinieren die Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand. Auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen halten sie regelmäßig Kontakt und besprechen aktuelle Fragen der Unternehmensführung. Sämtliche Mitglieder des Vorstands nehmen an Aufsichtsratssitzungen teil, soweit diese nicht ganz unter Ausschluss des Vorstands stattfinden. Dabei berichten die Vorstandsmitglieder auf Grundlage der zuvor schriftlich den Aufsichtsratsmitgliedern zur Verfügung gestellten Unterlagen ausführlich über den bisherigen Geschäftsverlauf und geben einen Ausblick auf die erwartete weitere Entwicklung der NORMA Group. Neben den monatlichen und Quartalszahlen werden Risikoanalyse und Maßnahmen zur Minimierung erkannter Risiken auf allen Aufsichtsratssitzungen besprochen, und die jeweiligen Ausschussvorsitzenden berichten über die vorangegangenen Sitzungen. Darüber hinaus diskutieren Vorstand und Aufsichtsrat im Jahr 2012 ständig die laufenden M&A Projekte und die langfristige Akquisitionsstrategie der NORMA Group. Die wichtigsten Kennzahlen der Gruppe und den aktuellen Geschäftsverlauf, insbesondere mit Blick auf die veröffentlichten Aussagen zur erwarteten Unternehmensentwicklung, berichtet der Vorstand monatlich an den Aufsichtsrat.

Gemäß der Geschäftsordnung des Vorstands muss der Aufsichtsrat bestimmten bedeutenden Geschäften zustimmen. Dies gilt nicht nur für Maßnahmen in der NORMA Group AG selbst, sondern auch solche ihrer Tochtergesellschaften. Um sicherzustellen, dass der Vorstand seinerseits so rechtzeitig über entsprechende Angelegenheiten der Tochtergesellschaften informiert wird, dass er den Aufsichtsrat um Zustimmung bitten kann, gilt in der NORMA Group weltweit ein abgestuftes, nach Funktionsbereichen, Verantwortungsebenen und Ländern gegliedertes System von Zustimmungspflichten.

#### 4. VORSTAND

Der Vorstand der NORMA Group AG hat vier Mitglieder. Vorstandsvorsitzender (Chief Executive Officer) ist Werner Deggim, Finanzvorstand (Chief Financial Officer) ist Dr. Othmar Belker, Managing Director Business Development ist Bernd Kleinhens und John Stephenson ist Chief Operating Officer.

Aufgabenverteilung 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 der Compliance Dokumente. Beschlüsse des Vorstands werden grundsätzlich mit einfacher Mehrheit gefasst. Sollte es zu Stimmgleichheit kommen, entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Die Vorstandsmitglieder sind allerdings angehalten, sich um Einstimmigkeit zu bemühen. Soweit ein Mitglied des Vorstands an einer Abstimmung nicht teilnehmen kann, wird seine Zustimmung nachträglich eingeholt.

In besonders wichtigen Fragen ist der Gesamtvorstand zuständig. Gemäß der Geschäftsordnung des Vorstands sind dies die Erstellung der Berichte des Vorstands zur Information des Aufsichtsrats und der viertel- und halbjährlichen Berichte, grundlegende Organisationsmaßnahmen einschließlich Erwerb oder Veräußerung nicht unerheblicher Unternehmensteile und Ange-

legenheiten 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, die in der Hauptversammlung behandelt und über welche abgestimmt werden soll. Darüber hinaus kann jedes Vorstandsmitglied verlangen, dass sich der Gesamtvorstand mit einer Angelegenheit befasst.

In den drei Regionen EMEA, Americas und APAC führen lokale Presidents die Geschäfte vor Ort. Für die Region APAC nimmt der Chief Operating Officer der NORMA Group AG, Herr John Stephenson, diese Funktion wahr. Er ist derzeit regelmäßig in Singapur tätig und leitet vor Ort insbesondere die Expansion der NORMA Group in der Wachstumsregion APAC. Der Gesamtvorstand der NORMA Group AG trifft sich wenigstens einmal jährlich in den beiden lokalen Headquarters Singapur für die Region APAC und Auburn Hills (Michigan) für die Region Americas mit den Presidents und ihren Führungskräften. Darüber hinaus finden regelmäßig Treffen einzelner Vorstandsmitglieder vor Ort mit den lokalen Teams statt. So stellen wir sicher, dass unsere Corporate Governance Regeln in allen Regionen und Tochtergesellschaften beachtet werden.

#### 5. AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat sechs Mitglieder. Im Jahr 2012 waren seine Mitglieder der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Stefan Wolf, Dr. Ulf von Haacke, Dr. Christoph Schug, Günter Hauptmann, Knut J. Michelberger und Lars M. Berg. Herr Dr. Ulf von Haacke legte sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender und Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses im Anschluss an die Aufsichtsratssitzung vom 14. September 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsratsvorsitzenden mit sofortiger Wirkung nieder. Am 8. Februar 2013

wählte der Aufsichtsrat Herrn Lars Berg zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden. Am 18. Februar 2013 wurde Frau Erika Schulte auf Vorschlag des Vorstands in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat gerichtlich bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 22. Mai 2013 als Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Die übrigen fünf Mitglieder sind bis zur Hauptversammlung 2016 bestellt. Beschlüsse des Aufsichtsrats können mit einfacher Mehrheit gefasst werden, wobei die Stimme des Vorsitzenden bei Stimmgleichheit entscheidet. Neben den vier ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats fanden im Geschäftsjahr 2012 eine Telefonkonferenz und ein weiteres Treffen statt, auf dem sich Kandidaten für den Aufsichtsratsposten, der durch das Ausscheiden Herrn Dr. von Haackes frei geworden war, vorstellten.

Der Aufsichtsratsvorsitzende vertritt den Aufsichtsrat nach außen. Er organisiert die Arbeit des Aufsichtsrats und leitet seine Sitzungen. Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss (Audit Committee) und den Präsidial- und Nominierungsausschuss. Beide Ausschüsse haben jeweils drei Mitglieder.

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit der internen Kontrollsysteme und des Risikomanagementsystems sowie der Abschlussprüfung, hier insbesondere mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, den vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, der Erteilung des Prüfungsauftrags an die Abschlussprüfer, der Festlegung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung. Der Prüfungsausschuss begleitet die Zusammenarbeit zwischen den Abschlussprüfern und der NORMA Group AG und stellt sicher, dass Verbesserungsmöglichkeiten, die im Lauf der Prüfung erkannt werden, zeitnah umgesetzt werden. Er ist für die Vorbereitung der Rechnungslegungsunterlagen und der Beschlussfassung des Aufsichtsrats über den Konzern- und Jahresabschluss zuständig. Er ist außerdem für Compliance zuständig und überprüft die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und der internen Richtlinien.

Vorsitzender des Prüfungsausschusses ist Dr. Christoph Schug, weitere Mitglieder sind Lars M. Berg und Knut J. Michelberger. Insbesondere aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand, Geschäftsführer und Berater verfügt der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. Er ist ein unabhängiger Finanzexperte im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG.

Der Prüfungsausschuss tagt in der Regel unmittelbar vor den Aufsichtsratssitzungen und darüber hinaus nach Bedarf. Im Geschäftsjahr 2012 tagte er viermal. Er befasste sich dabei insbesondere mit dem Risiko Reporting und den internen Kontrollsystemen. Weitere Themen waren unter anderem das Treasury System und die Finanzierungsverträge sowie die Integration von neu erworbenen Unternehmen. Darüber hinaus wurde dem Prüfungsausschuss der aktuelle Stand des Compliance Systems vorgestellt. Zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten stellten die verantwortlichen Mitarbeiter den aktuellen Stand vor und gaben einen Ausblick auf demnächst anstehende Gegenstände.

Der Präsidial- und Nominierungsausschuss bereitet Personalentscheidungen vor und überwacht die Beachtung der Geschäftsordnung des Vorstands. Dieser Ausschuss hat im Einzelnen 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 die 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. Dieser Ausschuss tagte im Jahr 2012 einmal, um die Verträge zur Entsendung Herrn Stephenson nach Singapur vorzubereiten. Dem Präsidial- und Nominierungsausschuss gehörten 2012 der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Stefan Wolf als Vorsitzender sowie als weitere Mitglieder bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat Dr. Ulf von Haacke und Dr. Christoph Schug an. Am 8. Februar 2013 wurde Herr Lars Berg als Nachfolger Herrn Dr. von Haackes zum weiteren Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses gewählt.

## 6. HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre einer Aktiengesellschaft entscheiden über die bedeutenden und grundsätzlichen Angelegenheiten der Gesellschaft. 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. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Ihr Stimmrecht üben die Aktionäre auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus.

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

## 7. AKTIENBESITZ DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Am 31. Dezember 2012 hielten Vorstand und Aufsichtsrat zusammen 2,8% der Aktien an der NORMA Group AG, wobei 2,5% auf Mitglieder des Vorstands und 0,3% auf Mitglieder des Aufsichtsrats entfielen.

Diese Aktien haben die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands größtenteils vor dem Börsengang erworben, indem sie Geschäftsanteile an der ehemaligen NORMA Group GmbH hielten, die in NORMA Group AG vor dem Börsengang 2011 umgewandelt wurde. Diese Erwerbe waren nicht als Directors' Dealings zu veröffentlichen.

## 8. 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.

2012 wurden uns folgende Transaktion im Rahmen von Directors' Dealings gemeldet:

Käufer / Verkäufer	Art der Transaktion	Datum der Transaktion	Stückpreis in EUR	Stückzahl	Gesamtwert in EUR
Lars Berg	Verkauf	26.11.12	19,673	3.000	59.019,00

## 9. AKTIENOPTIENSPROGRAMME UND WERTPAPIER-ÄHNLICHE ANREIZSYSTEME

Hinsichtlich der Vorstandsverträge verweisen wir auf den Vergütungsbericht.

Im Geschäftsjahr 2012 existierten keine Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, die den Aktienkurs berücksichtigen.

## 10. SONSTIGE MANDATE IN VORSTÄNDEN BÖRSEN-NOTIERTER GESELLSCHAFTEN UND AUFSICHTSGREMIEN

Im Geschäftsjahr 2012 übten die Mitglieder des Aufsichtsrats der NORMA Group folgende weitere Mandate in Aufsichtsräten oder vergleichbaren Aufsichtsgremien ausgeübt:

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 (bis 14. September 2012)	Keine weiteren Aufsichtsratsmandate
Lars M. Berg	Vorsitzender des Aufsichtsrats der Net Insight AB, Stockholm, Schweden Vorsitzender des Aufsichtsrats der KPN One-Phone Holding B.V., Düsseldorf, Deutschland Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2, AB Stockholm, Schweden
Günter Hauptmann	Mitglied des Aufsichtsrats der Geka GmbH, Bechhofen, Deutschland
Knut J. Michelberger	Vorsitzender des Beirats der Dematic GmbH, Offenbach, Deutschland
Dr. Christoph Schug	Mitglied des Aufsichtsrats der Tom Tailor Holding AG, Hamburg, Deutschland Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics AG, Baden-Baden, Deutschland







In unseren Distribution Services beliefern wir eine Vielzahl von Kundenindustrien. So unterstützen wir zum Beispiel im Bereich Infrastruktur unsere Vertriebspartner durch ein breites Produktangebot mit Lösungen für Wasser- und Abwassertechnik.

---

Jennifer Langlois, Product Development Manager Distribution Services  
Ernest Muratet, Vice President EMEA Distribution Services

## INFRASTRUKTUR

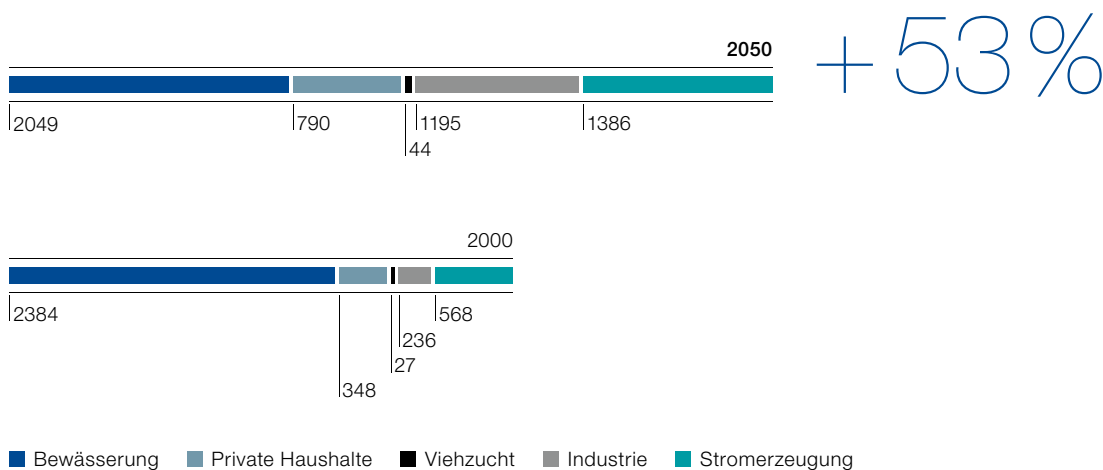
---

Mit den Akquisitionen 2012 erweitern wir unsere Produktpalette und eröffnen uns neue internationale Märkte, die ein erhebliches Wachstum verzeichnen.

### WELTWEITER WASSERBEDARF 2000 – 2050 IN KM<sup>3</sup>

---

Quelle: OECD, NORMA Group





Ausbau der internationalen Aktivitäten in Asien-Pazifik.  
4 erfolgreiche Akquisitionen. Nachhaltige Dividendenpolitik  
mit Dividendenvorschlag von EUR 0,65.

# Konzernlagebericht

## 50 Geschäft und Rahmenbedingungen

- 50 Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit
- 54 Unternehmensstrategie und Unternehmenssteuerung
- 56 Strategische Finanzierungsmaßnahmen

## 57 Überblick über den Geschäftsverlauf

- 57 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 58 Branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 59 Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf
- 60 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
- 61 Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

## 62 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

- 62 Umsatz- und Ertragsentwicklung
- 65 Vermögens- und Finanzlage
- 67 Finanzmanagement

## 69 Segmentberichterstattung

## 71 Forschung und Entwicklung

## 74 Mitarbeiter

## 77 Produktion und Supply Chain Management

## 79 Einkauf und Lieferantenmanagement

## 80 Vertrieb und Marketing

## 81 Nachhaltigkeit

- 81 Corporate Responsibility (CR)
- 82 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- 82 Konzernweites Umwelt-Management-System

## 83 Risiko- und Chancenbericht

- 83 Risikomanagementsystem
- 85 Risiken
- 90 Chancen
- 92 Beurteilung des Gesamtrisikoprofils
- 92 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess

## 93 Prognosebericht

- 93 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 94 Ausrichtung der NORMA Group
- 97 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung

## 97 Weitere gesetzliche Pflichtangaben

- 97 Ergänzende Angaben nach dem Übernahmerichtlinien-Umsetzungsgesetz (§ 315 Abs. 4 HGB)
- 99 Vergütungsbericht für Vorstand und Aufsichtsrat
- 101 Bericht über Geschäfte mit nahe-stehenden Unternehmen und Personen

## 101 Nachtragsbericht

# Konzernlagebericht

- III Umsatzwachstum von 4,0% trotz schwieriger Rahmenbedingungen
- III Guter Cashflow führt zu stabiler Nettoverschuldung trotz Akquisitionen und Dividendenzahlung
- III Erfolgreiche Akquisitionen in Europa und Asien-Pazifik
- III Nachhaltiger Ausbau der internationalen Geschäftstätigkeit

## Geschäft und Rahmenbedingungen

### KONZERNSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

#### Führender globaler Komplettanbieter in attraktiven Hightech-Nischenmärkten

Wir sind 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 über 10.000 Kunden mehr als 30.000 qualitativ hochwertige, häufig funktionskritische Verbindungsprodukte und -lösungen.

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. Unsere Produkte und -lösungen machen lediglich einen geringen Kosten- und Preisanteil an den Endprodukten des Kunden aus. Sie sind jedoch 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. Wir unterstützen unsere Kunden dabei proaktiv mit einem eigenen breiten Spek-

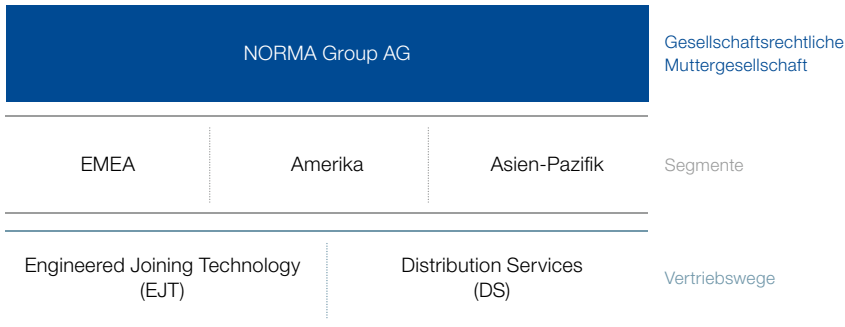
trum etablierter Markenprodukte sowie mit innovativen, maßgeschneiderten Verbindungsprodukten und -lösungen. Gemeinsam tragen wir so zu einer umweltfreundlichen, nachhaltigen und effizienten Nutzung natürlicher Ressourcen bei.

#### Rechtliche Konzernstruktur

Die NORMA Group ist 2006 aus der Fusion der deutschen Rasmussen Gruppe und der schwedischen ABA Group entstanden. Seit 2011 hat die NORMA Group die Rechtsform einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht mit Sitz in Maintal. Die AG ist direkt oder indirekt an 42 Gesellschaften beteiligt, die zum NORMA Group-Konzern gehören. Wir haben 2012 die Connectors Verbindungstechnik AG, Nordic Metalblok S.r.l., 85% der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd sowie 60% der Anteile an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. erworben. Im Konzernabschluss sind alle Gesellschaften voll konsolidiert. Die SCI Seran und die Jiangyin NORMA Automotive Products Co. Ltd. wurden im Geschäftsjahr 2012 entkonsolidiert.

Im Jahresverlauf 2012 haben wir die Konzernstruktur unserem internationalen Geschäft angepasst, indem wir die Beteiligungsgesellschaften in der Region Asien-Pazifik mit Ausnahme der chinesischen Gesellschaft unter die APAC Holding in Singapur gegliedert haben. Für die Beteiligungen in Amerika planen wir eine ähnliche Zusammenfassung. Damit entspräche der legale Konzernaufbau im Wesentlichen dem regionalen Segment-Reporting. Zu Vereinfachung der Konzernstruktur erwägen wir außerdem, die NORMA Beteiligungs GmbH auf die NORMA Group Holding GmbH zu verschmelzen.

**KONZERNSTRUKTUR**



Der Vorstand beabsichtigt, der Hauptversammlung die Umwandlung der NORMA Group AG in die Rechtsform der Europäischen Gesellschaft (Societas Europaea, „SE“) vorzuschlagen. Die Umwandlung in eine SE ist der konsequente Folgeschritt und Ausdruck unseres unternehmerisch gelebten Europas und unterstreicht gleichzeitig die internationale Ausrichtung der NORMA Group. Die Umwandlung einer AG in eine SE ist ein Rechtsformwechsel, der die rechtliche Identität der Gesellschaft und deren Börsenzulassung unberührt lässt. Die Rechtsposition der Aktionäre bleibt in der SE in allen wesentlichen Belangen unverändert. Das Regime der SE sieht in Teilaspekten geringfügige Abweichungen von dem einer deutschen Aktiengesellschaft vor, beispielsweise gilt die Vorbesitzzeit für den Antrag auf Einberufung einer Hauptversammlung und Ergänzung der Tagesordnung in einer SE nicht. Zur Vorbereitung der Hauptversammlung, die über die Umwandlung in eine SE beschließen soll, wird ein detaillierter Umwandlungsbericht erstellt, in dem u. a. die Rechtsposition der Aktionäre in der Aktiengesellschaft und der SE im Detail erläutert und gegenübergestellt wird. Auch wenn im Rahmen der Umwandlung eine andere Struktur möglich wäre, ist geplant, die zweigliedrige Struktur aus Vorstand und Aufsichtsrat beizubehalten.

**Leitung und Kontrolle**

Wie im deutschen Aktiengesetz (AktG) vorgeschrieben, besitzt die NORMA Group AG ein duales Führungssystem, das aus Vorstand und Aufsichtsrat besteht. Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern, dessen Zusammensetzung sich im Geschäftsjahr 2012 nicht verändert hat. Im Aufsichtsrat gab es eine personelle Veränderung. Herr Dr. Ulf von Haacke hat sein Mandat zum 14. September 2012 niedergelegt. Die Nachfolge trat Frau Erika Schulte zum 18. Februar 2013 an.

**RESSORTVERTEILUNG IM VORSTAND**

Werner Deggim	<ul style="list-style-type: none"> <li>III Vorsitzender</li> <li>III Compliance</li> <li>III Personal</li> <li>III Recht &amp; M&amp;A</li> <li>III Konzernentwicklung</li> <li>III Public Relations</li> <li>III Interne Revision</li> <li>III Corporate Responsibility/Nachhaltigkeit</li> </ul>
Dr. Othmar Belker	<ul style="list-style-type: none"> <li>III Finanzvorstand</li> <li>III Finanzen &amp; Controlling</li> <li>III Investor Relations</li> <li>III Treasury</li> <li>III IT</li> </ul>
Bernd Kleinhens	<ul style="list-style-type: none"> <li>III Business Development</li> <li>III Vertrieb</li> <li>III Produktentwicklung</li> <li>III Marketing</li> </ul>
John Stephenson	<ul style="list-style-type: none"> <li>III COO</li> <li>III Produktion</li> <li>III Einkauf</li> <li>III Supply Chain Management</li> <li>III Global Excellence Programm</li> <li>III Qualitätsmanagement</li> </ul>

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

Die Muttergesellschaft der NORMA Group, die NORMA Group AG, fungiert als gesellschaftsrechtliche Holding der Gruppe. Als konzernführende Gesellschaft bestimmt die NORMA Group AG die Unternehmensstrategie und die übergeordnete strategische Steuerung sowie die Kommunikation mit wichtigen Zielgruppen des Unternehmens, insbesondere dem Kapitalmarkt und den Aktionären. Die operativen Gesellschaften werden unternehmerisch durch ein eigenes Management geführt, das gleichzeitig zum erweiterten Führungskreis des Konzernmanagements gehört.

und an vereinbarten Zielvorgaben gemessen wird. Spezifische Ziele werden auf konzernweiter, regionaler und operativer Ebene definiert und kontinuierlich überprüft. In der Tochtergesellschaft NORMA Group Holding GmbH sind konzernübergreifende funktionale Führungsfunktionen wie das Konzernrechnungswesen, IT, Interne Revision und Treasury angesiedelt.

#### 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. Alle drei Regionen verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Managements stark regional geprägt.

#### Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vergütung des Vorstands enthält fixe und variable Elemente. Die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 99 bis 101 des Lageberichts nachzulesen.

#### Erklärung zur Unternehmensführung

Die nach § 289a HGB abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung ist im Corporate Governance Bericht auf den Seiten 38 bis 43 enthalten und ebenfalls Teil des Lageberichts. Darin enthalten sind die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat, die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG sowie Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken.

#### Wichtige Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsprozesse und Absatzmärkte

##### Wir schaffen Mehrwert mit unserer Erfahrung, technologischen Kompetenz und Innovationskraft

Unsere Schellenprodukte und -lösungen werden aus unlegierten Stählen oder aus Edelstahl hergestellt und vorwiegend zur Verbindung und Abdichtung von Elastomerschläuchen verwendet. Die Verbindungsprodukte umfassen Verbindungen aus unlegierten Stählen oder aus Edelstahl, die zum Teil mit Elastomer- oder Metalldichtungen versehen sind und die als Verbindungs- und Dichtungselemente für Metall- und Thermoplastrohre verwendet werden. Unsere Fluidprodukte sind ein- oder mehrschichtige thermoplastische Steckverbindungen für Flüssigkeitssysteme, die zu kürzeren Montagezeiten führen, einen sicheren Durchlauf von Flüssigkeiten oder Gasen gewährleisten und teilweise herkömmliche Produkte wie Elastomerschläuche ersetzen. Häufig sind unsere Produkte funktionskritisch, da die Qualität des Endprodukts von der Leistungsfähigkeit unserer Lösungen abhängt.

Ein Schutzrechtsbestand von über 800 Patenten und Gebrauchsmustern in knapp 200 Patentfamilien untermauert unsere hohe Innovationskraft und sichert unsere führende Technologieposition im Weltmarkt ab.

Als strategischer Entwicklungspartner für unsere industriellen Kunden liefern wir maßgeschneiderte Lösungen, die ihren Anwendungserfordernissen entsprechen. Dabei bauen wir auf unsere technische Expertise und das profunde Verständnis der Kundenanforderungen. 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, Nutzfahrzeuge und Personenkraftwagen, für die Luftfahrtindustrie, für Baumaschinen sowie für Haushaltsgeräte, Bewässerungsanlagen, die Trinkwasserversorgung oder Pharmazeutik und Biotechnologie. Mit den 19 Produktionsstandorten sowie weiteren Absatz- und Vertriebszentren in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum verfügen wir über eine weltweite Präsenz in 100 Ländern.

##### 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**). Mit diesem Ansatz, der uns ein grundsätzliches Verständnis für die unterschiedlichen Anforderungen des Marktes gibt, heben wir uns von unseren produzierenden Wettbewerbern ab.

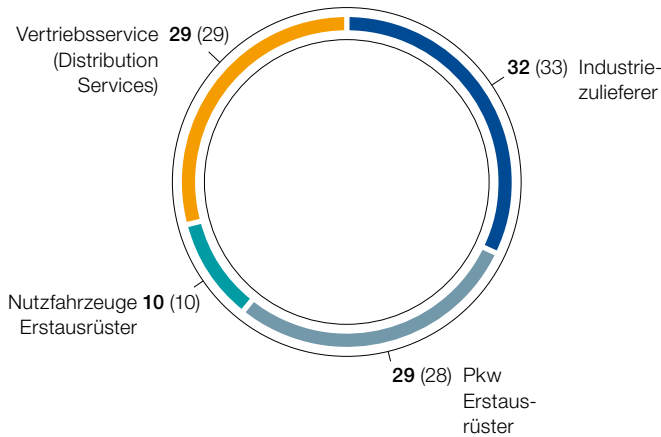
Im Bereich EJT stellen wir industriellen OEM-Kunden individuell entwickelte, maßgeschneiderte Produkte und Lösungen zur Verfügung, die auf ihre spezifischen Anwendungserfordernisse zugeschnitten sind. Sind unsere hochentwickelten Verbindungslösungen einmal im Kundenprodukt eingearbeitet, bleiben sie in der Regel Teil der Konstruktion des Endprodukts. Unsere Produkte und Lösungen sind in diversen Anwendungsbereichen, einschließlich Emissionskontrolle, Kühlsystemen, Luftansaugung und Induktion, Hilfssystemen und Infrastruktur einsetzbar. Dieser Bereich generiert etwa zwei Drittel der Umsätze der NORMA Group.

Im Bereich DS vertreiben wir über unser eigenes Vertriebsnetz sowie über Handelsvertreter, Händler und Importeure ein breites Portfolio qualitativ hochwertiger, standardisierter Markenprodukte für ein breites Anwendungsspektrum. Die Kunden sind beispielsweise Distributoren, Fachgroßhändler, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment sowie Baumärkte. Unsere DS-Vermarktungsstrategie profitiert nicht nur von unserer umfassenden geographischen Präsenz, sondern auch von unseren bekannten Marken ABA, Breeze, Connectors, Gemi, NORMA, R.G.RAY, Serflex, Serratub, TERRY und Torca. Diese stehen für technisches Know-how, hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Der DS-Bereich steht für etwa ein Drittel unserer Umsatzerlöse.



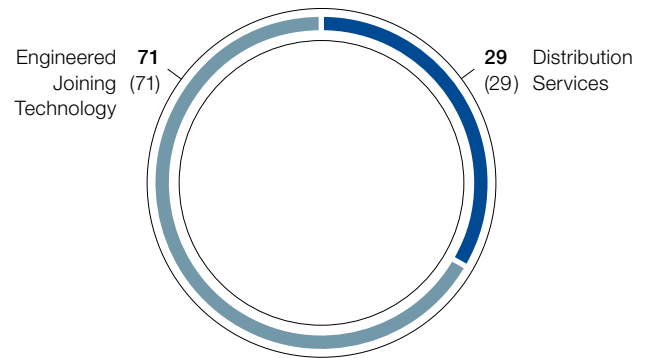
**UMSATZ NACH ENDMÄRKTEN**

in % Vorjahr in Klammern



**UMSATZVERTEILUNG NACH VERTRIEBSWEGEN**

in % Vorjahr in Klammern



**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). Im Bereich CLAMP und CONNECT finden sich vorwiegend kleine bis mittelständische Produzenten, die nur bestimmte Produkte und Applikationen herstellen oder stark regional tätig sind. Im Bereich FLUID wiederum sind vorwiegend global aufgestellte Konzerne tätig, die sich auf Gummi- und Elastomerprodukte fokussieren, die wir nicht anbieten.

**Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren**

Wir verkaufen unsere Produkte und Produktlösungen weltweit an Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Somit unterliegen wir 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 und Regionen hinweg haben wir 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, unser Orderbuch sowie die erwartete Entwicklung von Produktions- und Absatzzahlen unserer Kunden-

industrien gehören, berücksichtigen wir die voraussichtliche Entwicklung frühzeitig in der Geschäftsplanung.

Wechselkursschwankungen aufgrund von Handelsbeziehungen zwischen Währungsräumen 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. Währungsschwankungen gegenüber dem Euro als Bilanzwährung der NORMA Group beeinflussen die Bewertung unseres Geschäfts in Euro. Circa ein Drittel unseres Umsatzes generieren wir in US-Dollar.

Auf der Kostenseite hat die Entwicklung von Löhnen und Gehältern Einfluss auf die NORMA Group, ebenso wie die Veränderung von Materialkosten. Kurzfristige Schwankungen in den Materialpreisen haben allerdings in der Regel eine geringe Bedeutung für uns, da wir die Preise für wichtige Materialien bei der Auftragsvergabe bereits für eine längere Laufzeit vertraglich festschreiben. Dies gilt sowohl für die Beschaffungsseite als auch für unseren Vertrieb Richtung Endkunde.

Unsere Profitabilität erhöhen wir zudem durch interne Maßnahmen wie Prozessoptimierung in allen funktionalen Bereichen. Bereits 2009 haben wir das Global Excellence Programm ins Leben gerufen, um aktiv Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Im Rahmen dieses Programms erfassen wir systematisch Projekte zur Effizienzsteigerung, die mit Hilfe eines Web-basierenden Programms überwacht werden. Dies ermöglicht es uns, am Ende der Projektlaufzeiten von jeweils 12 Monaten die finanzielle Einsparung aus der entsprechenden Maßnahme genau zu beziffern. Das Senior Management prüft einmal monatlich und ein Steering Committee einmal im Quartal den aktuellen Status

aller Projekte. Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass wir mit Hilfe dieses Programms alle inflationären Kostensteigerungen abfangen oder sogar minimieren.

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. Soweit sich aus den rechtlichen Rahmenbedingungen Risiken für unser Geschäft ergeben, werden diese im Risikobericht auf den Seiten 83 bis 93 dargestellt.

Die wachsende Regelungsdichte im Umweltrecht beeinflusst unsere Produktstrategie erheblich und generiert zusätzliche Nachfrage. Zum Beispiel führen die verschärften Emissionsregelungen und Einführung neuer Abgasnormen dazu, dass die Kraftfahrzeugindustrie neue Lösungen benötigt, um Motoren zu bauen, die diesen Regelungen entsprechen.

## **UNTERNEHMENSSTRATEGIE UND UNTERNEHMENS- STEUERUNG**

Unser strategisches Ziel ist der nachhaltige Ausbau unserer Geschäftstätigkeit im In- und Ausland, um damit ein Umsatzwachstum über dem Marktdurchschnitt zu erzielen. Ebenso stehen eine hohe Profitabilität und stabile Cashflows im Fokus. Gegenüber dem Vorjahr kam es zu keinen wesentlichen Veränderungen unserer Ziele und Strategien.

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.

### **Megatrends begünstigen nachhaltig den verstärkten Einsatz unserer hochwertigen Verbindungsprodukte und Systemlösungen**

Die Kundenanforderungen in den jeweiligen Märkten für hochentwickelte Verbindungstechnologie verändern sich fortlaufend. Getrieben wird dies zum einen durch technologische Megatrends, wie beispielsweise steigende Motoreffizienz als Reaktion auf strengere Emissionsvorschriften, Gewichtsreduktion und Modularisierung von Produktionsprozessen. Zum anderen spielen globale Megatrends wie zunehmendes Umweltbewusstsein, steigende Kraftstoffkosten und auch der wachsende Kostendruck für Produzenten eine große Rolle. Daher gehen wir 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 wollen diese Wachstumsmöglichkeiten ergreifen, indem wir uns auf innovative, wertschöpfende Lösungen für funktionskritische Verbindungen fokussieren und so unsere Kunden hinsichtlich der Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raum und Montagezeit unterstützen.

### **Alleinstellung und Synergien durch einzigartiges, kundenorientiertes Vertriebskonzept**

Mit unseren beiden unterschiedlichen Vertriebswegen Engineered Joining Technology (EJT) und Distribution Services (DS) heben wir uns von unseren produzierenden Wettbewerbern ab. Beide Vertriebswege sind am speziellen Bedarf der jeweiligen Kunden ausgerichtet. 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- auf hochwertige, standardisierte Produkte im DS-Bereich. Mit diesem Ansatz verstärken wir konsequent die Diversifizierung und Stabilität des Geschäfts.

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

Unser Ziel ist die Ausweitung unserer Präsenz in den bestehenden Märkten und die Erschließung neuer Schwellenmärkte mit attraktivem Wachstumspotenzial. Wir wollen unseren Bestandskunden Lösungen für solche Anwendungen anbieten, in denen unsere Verbindungslösungen derzeit noch nicht enthalten sind, zum Beispiel durch den Austausch alternativer Lösungen aufgrund einer höheren Produktleistungsfähigkeit oder Qualität. Damit erhöhen wir die Anzahl der Produkte, die pro Kundenendprodukt verwendet wird, und treiben die Implementierung unserer bestehenden Produkte voran. Wir sehen in den Schwellenländern Wachstumsmöglichkeiten, die sich aus dem Anstieg der industriellen Produktion und dem zunehmenden Bedarf an ausgereifter Verbindungstechnologie ergeben. Dabei nutzen wir die Produktions- und Vertriebspräsenz in diesen Märkten, die wir in den letzten Jahren aufgebaut haben. 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 Asien und Südamerika weiter verstärken.

Wir adressieren margenseitig attraktive, produktseitig anspruchsvolle, umsatzseitig stark wachsende und wettbewerbsseitig fragmentierte Nischenmärkte. Anwendungsbereiche für EJT-Verbindungslosungen 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. Durch die Identifizierung zusätzlicher Endmärkte, die über ein großes Wachstumspotenzial verfügen und an die für uns relevanten Endmärkte, die wir derzeit bedienen, angrenzen, eröffnen sich zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten. Ein Beispiel für einen erfolgreichen Wissenstransfer stellt unser Eintritt in den Entwässerungsendmarkt dar, in dem wir bestehende Verbindungsprodukte den Anforderungen der neuen Anwendungsbereiche entsprechend angepasst und leistungsfähige Produkte effizient am Markt eingeführt haben. Durch eine solche Expansion erreichen wir eine größere Diversifizierung und stärken damit unser defensives Ertragsprofil in Bezug auf die Endmarktpräsenz. 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 Systemlosungen zur Verfügung stellen. Ferner stärken wir kontinuierlich unsere Innovationskraft und setzen auf Forschung und Entwicklung (F&E). Wir planen, jährlich ca. 4 % vom EJT-Umsatz in F&E-Aktivitäten zu investieren.

Im Vertriebsweg DS verfügen wir über eine Vielzahl starker und bekannter Marken. Wir setzen darauf, diese jeweiligen Erfolgsparemeter zu stärken und auszubauen. DS-Kunden sind sowohl Industrieunternehmen (OEM und Aftermarket), Instandsetzungs- und Reparaturunternehmen als auch Vertriebsunternehmen, Fachgroßhändler und Baumärkte. Unser Ziel ist es, durch den systematischen Ausbau unseres Vertriebsnetzes weltweit präsent zu sein, den Ertragsanteil bei unseren Bestandskunden zu erhöhen und Neukunden zu gewinnen. Wir beabsichtigen, unser DS-Netzwerk in den Regionen, in denen wir derzeit eine gute Marktstellung haben, auszubauen. Ferner beabsichtigen wir, weiter in Regionen zu expandieren, in denen wir ein großes Potenzial für zukünftiges Wachstum sehen, wie beispielsweise Brasilien, Russland oder Südostasien. Wir planen darüber hinaus den Ausbau unserer Angebotsreichweite, um weitere Kundengruppen und Endmärkte abzudecken. Hierzu zählen zum Beispiel die Bauindustrie, das Abgasanlagen-Aftermarket-Segment, der Bereich Infrastruktur sowie die Biotechnologie und Pharmazeutik.

#### **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. Wir beobachten den Markt für hochentwickelte Verbindungstechnologie sorgfältig. Bei der Identifizierung und Bewertung von Akquisitionsmöglichkeiten legen wir strenge Kriterien an. Wir weisen eine solide Bilanz bei der Akquisition und Integration von wertschöpfenden Gesellschaften auf. Zukünftige Akquisitionen werden weiter die regionale Präsenz der Gruppe stärken, das Produktportfolio ergänzen, den Kundenzugang verbessern und die Realisierung von Synergien ermöglichen. Wir sind gut positioniert, um von einer Fragmentierung des Marktes zu profitieren und führend bei dessen Konsolidierung zu sein.

#### **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 konnten mit dem 2009 initiierten „Global Excellence Programme“ kontinuierlich signifikante Kosteneinsparungen generiert werden. Auf Basis der identifizierten und eingeleiteten Verbesserungsvorhaben werden wir aus diesem Programm auch künftig durch einen weiteren Zugewinn an Flexibilität gezielt Kostenvorteile realisieren.

#### **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, EBITDA- und EBITA-Größen, der operative Netto-Cashflow sowie die Kapitalbindung in Investitionen und Working Capital (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen), Liquidität, Kapitalstruktur und Risiken aus Zinsen, Währungen und Materialkosten.

**OPERATIVER NETTO-CASHFLOW**

in Mio. EUR	2012	2011	2010
EBITDA*	120,8	117,0	99,2
Veränderung Working Capital	-9,8	-19,5	-26,4
Investitionen aus operativem Geschäft	-30,0	-30,7	-21,1
<b>Operativer Netto-Cashflow*</b>	<b>81,0</b>	<b>66,8</b>	<b>51,7</b>

\* 2010 und 2011 bereinigt vor allem um die Kosten des Börsengangs

Eine hohe Profitabilität ist eine der zentralen Ziel- und Messgrößen für die Konzernleitung. Als Wertgrößen dienen hierzu das EBITDA und das EBITA. Aus der historischen Performance und der Planung der Geschäftsbereiche berechnen wir eine Ziel-EBITDA-Marge und eine Ziel-EBITA-Marge. Für den Konzern ermitteln wir die Zielmarge als gewichteten Durchschnitt der Geschäftsbereiche und adjustieren die Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen von akquirierten Unternehmen. 2012 lag die Ziel-EBITA-Marge auf dem Niveau der Vorjahre mit 17,4 % bzw. 17,7 %. Dieses Ziel haben wir mit 17,4 % erreicht.

Eine weitere zentrale Zielgröße ist der operative Netto-Cashflow. Mit der Fokussierung auf diesen Wert stellen wir sicher, dass auch in Zukunft die finanzielle Solidität des Konzerns erhalten bleibt. Unser operativer Netto-Cashflow wird maßgeblich durch das EBITDA, die Veränderungen des Working Capital und die Investitionen im operativen Bereich beeinflusst. Im Durchschnitt wird hier ein deutlich positiver Wert angestrebt. Er ist in den einzelnen Jahren vor allem abhängig von der Ertragslage und den geplanten Investitionen. Das Ziel für 2012 war ein positiver operativer Netto-Cashflow zumindest auf Vorjahreshöhe (EUR 66,8 Mio.). Aufgrund des sehr guten EBITDA lag dieser Wert 2012 bei EUR 81,0 Mio. und damit weit über Plan.

Alle finanziellen Steuerungsgrößen werden im Konzern, den Regionen und den Konzerngesellschaften geplant und fortlaufend überwacht. Wir messen Abweichungen zwischen geplanten und tatsächlich erreichten Zielen monatlich in allen lokalen Gesellschaften. Schlüsselgrößen werden monatlich und quartalsweise analysiert. Ebenso überprüfen wir regelmäßig auf Basis der vorliegenden Monats- und Quartalsergebnisse die detaillierte Ge-

schäftsplanung und prognostizieren, gegebenenfalls mit unterschiedlichen Szenarien, die spezifische Geschäftsentwicklung.

Nicht finanzielle Steuerungsgrößen sind unter anderem Marktdurchdringung, Innovationsfähigkeit, Produktivitätsfortschritt, Problemlösungsverhalten und die nachhaltige Gesamtentwicklung. Ausführungen zu den nicht finanziellen Leistungsindikatoren finden sich auf den Seiten 71 bis 83.

**STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN**

Wir haben den Handlungsspielraum für die strategische Weiterentwicklung der NORMA Group in Zusammenarbeit mit unseren Banken weiter optimiert. Unsere mittelfristig bestehende revolvingende Kreditlinie beträgt weiterhin EUR 125 Mio. In der Mittelverwendung ist das jährliche Akquisitionslimit entfallen und die Gesamtakquisitionsgrenze wurde auf EUR 200 Mio. während der Kreditlaufzeit erhöht. Darüber hinaus haben wir eine Erweiterung der möglichen Finanzierungsinstrumente vereinbart. Wir sind nun in der Lage, Mittel auch zusätzlich zu den bestehenden Kreditverträgen von bis zu EUR 125 Mio. über den externen Fremdkapitalmarkt aufzunehmen. Zudem wurden die gegebenen dinglichen Sicherheiten für den bestehenden Kredit aufgrund der nachhaltig guten Unternehmensentwicklung vollständig freigegeben. Die Finanzierungsverträge des Konzerns beinhalten nach wie vor marktübliche Kreditrahmenbedingungen (Financial Covenants). Weitere Ausführungen hierzu sind im Kapitel „Finanzmanagement“ auf den Seiten 67 bis 69 enthalten.

## BIP-WACHSTUMSRATEN

in %	2012	2011	2010
Welt	+3,2	+3,9	+5,1
USA	+2,3	+1,8	+2,4
China	+7,8	+9,3	+10,4
Eurozone	-0,5	+1,4	+2,0
Deutschland	+0,7	+3,0	+4,2

Quellen: OECD, IWF, Eurostat

## Überblick über den Geschäftsverlauf

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### Weltwirtschaft geriet 2012 durch die Staatsschuldenkrise ins Stocken

Die Weltwirtschaft wurde auch 2012 durch die europäische Staatsschuldenkrise und Unsicherheiten an den Finanzmärkten sowie durch hohe Rohstoffpreise belastet. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat für 2012 eine weitere Abschwächung des Wachstums der Weltwirtschaft auf 3,2% errechnet. In den Vorjahren stieg die globale Wirtschaftsleistung noch um 3,9% (2011) bzw. 5,1% (2010).

Dabei war der Beginn des Jahres 2012 noch durch eine starke wirtschaftliche Belebung gekennzeichnet. Im Jahresverlauf verschlechterten sich jedoch das Wirtschaftsklima und wichtige Frühindikatoren. Die Stimmungslage bei den Unternehmen und in vielen Regionen auch bei den Verbrauchern trübte sich, so dass die Konjunktur ab Frühjahr an Schwung verlor und ab dem Spätsommer sogar eine realwirtschaftliche Vollbremsung vollzog. Nach Angaben des IWF brach das Wachstum des Welthandels ganzjährig von 5,9% im Vorjahr auf 2,8% ein. Exportstarke Nationen wurden davon besonders betroffen. So schwächte sich zum Jahresende 2012 das Wirtschaftswachstum auch in Deutschland spürbar ab. Die dynamischen Entwicklungs- und Schwellenländer verzeichneten eine Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von nur noch 5,1% nach 6,3% im Vorjahr. In den etablierten Volkswirtschaften verminderte sich das BIP-Wachstum von 1,6% im Vorjahr auf 1,3%.

China verzeichnete mit einem Wachstum von 7,8% zwar weiterhin das stärkste Wachstum unter den großen Wirtschaftsregionen. Das Expansionstempo verfehlte jedoch die Dynamik der letzten Jahre deutlich. In den Vorjahren war China mit gut 9%, teilweise sogar zweistellig gewachsen. In Indien geriet die Konjunktur mit einem BIP-Zuwachs von lediglich 4,5% nach 7,9% im Vorjahr ebenfalls ins Stocken. Japans Wirtschaft konnte sich mit einem Wachstum von ganzjährig 2,0% zwar von der Tsunami- und Nuklearkatastrophe des Vorjahres erholen, allerdings brach die Wirtschaftsleistung zu Beginn des zweiten Halbjahres erneut spürbar ein. Die USA erreichten 2012 gestützt auf eine robuste Binnenkonjunktur und die Verbesserung im heimischen Wohnungsmarkt eine leichte Wachstumsbeschleunigung auf allerdings moderate 2,3% (Vorjahr: 1,8%). Mit den deutlichen konjunkturellen Einbrüchen in Südeuropa verschärfte sich die Situation vor allem in Westeuropa. Die Eurozone insgesamt rutschte 2012 in die Rezession ab, wobei die Entwicklung in den einzelnen Ländern noch stärker auseinander lief.

#### Schwache Wirtschaft in Europa - Eurozone in der Rezession

Eurostat, das Statistische Amt der Europäischen Union, beziffert den Rückgang der Wirtschaftsleistung im Jahr 2012 für die 27 Länder der EU auf real 0,3% nach einem Anstieg um 1,5% im Vorjahr. Großbritannien wurde von der schwachen Entwicklung der kontinentaleuropäischen und der globalen Konjunktur erfasst und die Wirtschaft stagnierte (0,0% nach 0,9%). Mit Italien (-2,3% nach +0,4%) und Spanien (-1,4% nach +0,4%) sind große Volkswirtschaften in die Rezession abgeglitten. Auch in den Niederlanden (-0,3% nach +1,0%) und in Belgien (-0,2% nach +1,8%) ist die Wirtschaft geschrumpft. In Portugal (-3,0% nach -1,6%) und Griechenland (-6,0% nach -7,1%) setzte sich

die konjunkturelle Schwäche fort. Frankreich erwirtschaftete mit einem Wachstum von nur 0,2% nach 1,7% im Vorjahr kaum mehr als eine Stagnation. In der Eurozone schlugen sich die notwendigen Maßnahmen zum Abbau der Staatsschulden und das verschlechterte Wirtschaftsklima in Investitionszurückhaltung und steigender Arbeitslosigkeit nieder. Zum Jahresende 2012 verzeichnete auch Deutschland eine spürbare Abschwächung, der BIP-Zuwachs verlangsamte sich von 3,0% im Vorjahr auf nur noch 0,7%. In Summe rutschte die Eurozone damit 2012 in die Rezession ab. Nach Schätzungen von Eurostat ist die Wirtschaftsleistung in der Eurozone im Jahr 2012 um 0,5% gefallen.

Die schlechte konjunkturelle Verfassung Europas wird auch durch die rückläufige Industrieproduktion reflektiert. Von Dezember des Vorjahres bis einschließlich November 2012 ist die Industrieproduktion (ohne Baugewerbe) in jedem Monat sowohl auf Ebene der EU (EU 27) als auch in der Eurozone (EU 17) zum Vorjahr gefallen. Ganzjährig ging die Industrieproduktion um gut 2% zurück (EU 27: -2,1%, Eurozone: -2,4%). Nach schwankenden Vorzeichen im ersten Halbjahr zeigte der Trend auch für Deutschland ab Juli klar nach unten. Im Oktober (-3,2%), November (-3,3%) und Dezember (-0,7%) verzeichnete die deutsche Industrie zum Teil deutliche Produktionsrückgänge. Entsprechend sank die Kapazitätsauslastung Ende 2012 in der Eurozone auf 77,2% (Vorjahr: 79,9%) und in Deutschland auf 81,0% (Vorjahr: 85,3%).

#### Deutschlands Wachstum zunächst widerstandsfähig, Einbruch zum Jahresende

Vor dem Hintergrund einer durch die privaten Konsumausgaben und die Wohnungsbauinvestitionen gestützten starken Binnenkonjunktur und dank zunächst hoher Exporte in Länder außerhalb der EU konnte sich die deutsche Wirtschaft vergleichsweise lange dem Strudel des konjunkturellen Abschwungs entziehen. Nach einem robusten Jahresbeginn (Q1: BIP + 1,7%) verschlechterten sich dennoch sukzessive wichtige Frühindikatoren, die Auftragseingänge der Unternehmen und deren Erwartungen sowie allmählich auch die Exportdynamik. Die Ausrüstungsinvestitionen wurden zurückgefahren. Im zweiten (+0,5%) und dritten Quartal (+0,4%) zeigten sich somit bereits konjunkturelle Bremswirkungen. Im Schlussquartal 2012 ist die Wirtschaftsleistung infolge des Einbruchs bei der Industrieproduktion sogar geschrumpft. Eurostat beziffert den Rückgang im BIP auf 0,6% im Vergleich zum Vorquartal. Im Gesamtjahr 2012 ist die deutsche Wirtschaft mit voraussichtlich real 0,7% spürbar langsamer gewachsen als noch im Vorjahr. Der Arbeitsmarkt blieb 2012 in einer sehr robusten Verfassung, wenngleich die positive Entwicklung zum Jahresende zum Stillstand kam. Ende 2012 betrug die Zahl der Erwerbstätigen nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank 41,6 Mio. Personen, die Arbeitslosenquote lag mit 6,9% weiterhin auf einem niedrigen Niveau.

## BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

### Erfolgreiches Jahr 2012 für den deutschen Maschinenbau

Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau war das Jahr 2012 erfolgreich und insgesamt besser als erwartet. Gestützt durch die hohe Wettbewerbsfähigkeit und die gute Auftragslage konnte die Branche die Einbrüche der letzten Finanzkrise nunmehr komplett aufholen. Der Branchenverband VDMA schätzt, dass 2012 mit einem realen Zuwachs von 2% auf einen Produktionswert von EUR 196 Mrd. der bisherige Rekordstand von 2008 wieder eingestellt wurde. Mit voraussichtlich EUR 209 Mrd. erreichte der Umsatz des Jahres 2012 einen neuen historischen Spitzenwert. Die Verschlechterung der globalen Konjunktur erfasste im Jahresverlauf auch den deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Nach einem sehr dynamischen Jahresbeginn verzeichnete die Branche tendenziell abnehmende Wachstumsraten, teilweise auch Minusraten. Die stärksten Impulse für das Branchenwachstum kamen 2012 erneut aus dem Ausland. Die Exporte konnten vor allem nach Lateinamerika (bis Oktober 2012: nominal +10,7%), Südostasien (+21,4%), in die USA (+20,1%) und auch in die EU insgesamt (+7,5%) gesteigert werden. Dagegen erreichten die Ausfuhren nach Italien (-2,6%), Spanien (-2,8%) und dem größten Abnehmerland China (-8,6%) nicht die Vorjahreswerte.

Mit starken Zuwächsen beim Auftragseingang im Herbst und im Dezember 2012 (real +4%, Inland +1%, Ausland +5%) konnte ein Teil der zuvor vor allem im Inland deutlich rückläufigen Orderentwicklung aufgeholt werden. Für das Gesamtjahr 2012 ergibt sich ein Minus im Auftragseingang von 3% (Inland -8%, Ausland +0%).

### Autoindustrie weltweit auf Wachstumskurs – Abschwung in Europa

Infolge der anhaltend starken Nachfrage in den USA und den BRIC-Staaten befand sich die Automobilindustrie 2012 trotz des verschärften Markteinbruchs in Westeuropa weiter auf Wachstumskurs. Das Marktforschungsinstitut Polk hat einen Anstieg der globalen Neuzulassungen bei Light Vehicles (Pkw, Light Trucks) um 8,8% auf 71,75 Mio. Einheiten ermittelt. Nach Angaben des deutschen Branchenverbands VDA stieg die Zahl der Neuzulassungen in den USA, dem mit 14,4 Mio. Einheiten größten Einzelmarkt, um 13,4%. Der zweitgrößte Markt, China, expandierte um 8,4% auf 13,2 Mio. Einheiten. Brasilien (+6,1%), Russland (+10,6%) und Indien (+10,3%) verzeichneten ebenfalls deutliche Zuwächse bei den Neuzulassungen. Japan hat sich von den Produktionsstillständen des Vorjahres erholt und erreichte 4,6 Mio. Einheiten (+29,7%). Deutsche Hersteller setzten ihren Erfolgskurs auf den Auslandsmärkten 2012 fort und konnten die Marktanteile vor allem in den USA, China und Russland weiter steigern.

Unter dem Eindruck der Staatsschuldenkrise und der ausgeprägten Konjunkturschwäche insbesondere in Südeuropa ist der westeuropäische Pkw-Markt 2012 im dritten Jahr in Folge geschrumpft, zuletzt mit immer höherem Tempo. Vor allem die Volumenhersteller mit einer starken Geschäftsausrichtung auf Südeuropa verbuchten zweistellige Absatzeinbußen. Der europäische Verband ACEA beziffert den Rückgang der Pkw-Neuzulassungen in der EU für 2012 auf 8,2% (12,05 Mio. Einheiten). Die stärksten Einbußen der Volumenmärkte erlitten Italien (-19,9%), Spanien (-13,4%) und Frankreich (-13,9%). Dagegen waren die Verkäufe in Großbritannien mit einem Plus von 5,3% erfreulich robust. In Deutschland sanken die Pkw-Neuzulassungen auf 3,08 Mio. Einheiten (-2,9%). Deutsche Pkw-Hersteller drosselten die Produktion um 4% auf 5,39 Mio. Einheiten.

Der europäische Markt für Nutzfahrzeuge (NFZ) ist 2012 kräftig eingebrochen, allein im Dezember um 23,4%. Insgesamt sanken die Neuzulassungen von Lkw und Bussen in der EU um 12,4% auf 1,70 Mio. Einheiten. Im Unterschied zu Großbritannien (-5,7%) und Deutschland (-7,0%) schrumpften die NFZ-Märkte in Frankreich, Italien und Spanien sogar zweistellig. Überproportional schwach war der Markt für Lkw bis 3,5 t (-13,3%). Das Sub-Segment der schweren Lkw (über 16 t), das von deutschen Herstellern dominiert wird, büßte 9,4% ein. Nur bei Bussen wurden mehr Neufahrzeuge in der EU zugelassen (+1,4%).

#### **Bauindustrie in Europa schwach, in Deutschland robust**

In Westeuropa ist die Bauproduktion 2012 im fünften Jahr in Folge zurückgegangen und zwar nach Angaben von Eurostat im Vorjahresvergleich für jeden einzelnen Monat. Für Dezember belief sich der Rückgang in der Eurozone auf 4,8% und in der EU (27 Länder) auf 8,5%. Großbritannien, Portugal und die Niederlande verzeichneten zweistellige Einbußen, Spaniens Bauproduktion hatte sich von Oktober bis Dezember leicht erholt. Ganzjährig sank die Bauproduktion 2012 um 5,4% in der Eurozone und um 5,8% in der EU. Bezogen auf die Eurozone ging die Produktion im Hochbau um 6,2% (EU -8,3%) und im Tiefbau um 2,9% (EU 11,2%) zurück.

Wenngleich der Auftragseingang der deutschen Bauwirtschaft im November 2012 infolge der Investitionszurückhaltung im Verarbeitenden Gewerbe mit real -8,3% den stärksten Rückgang seit zwei Jahren darstellte, war 2012 ein zufriedenstellendes Jahr für die Branche. Für die ersten elf Monate ergeben sich nach Angaben des Statistischen Bundesamts Zuwächse im Auftragszugang von real 5,1% (nominal +7,7%) und im Umsatz von 1,6%. Die beiden großen Bauverbände ZDB und HDB schätzen, dass 2012 ein leichtes Wachstum im baugewerblichen Umsatz von nominal 1% auf knapp EUR 93 Mrd. erwirtschaftet wurde. Wachstumstreiber war der Wohnungsbau mit einem Plus von

5% auf EUR 32,5 Mrd. Auch der Wirtschaftsbau ist 2012 trotz der im zweiten Halbjahr gebremsten Produktion und Investitionen bei der Industrie weiter gewachsen (Umsatz +1,5% auf EUR 34,2 Mrd.). Im Öffentlichen Bau ging der Umsatz dagegen um 4,5% auf EUR 26,4 Mrd. zurück.

## **WESENTLICHE EREIGNISSE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF**

### **Übernahme des Schweizer Pharma-Ausrüsters Connectors Verbindungstechnik AG**

Am 19. April 2012 haben wir die Schweizer Firma Connectors Verbindungstechnik AG übernommen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Verbindungssysteme für die Pharmazie und Biotechnologie-Industrie. Seit über 25 Jahren produziert und vertreibt es Verbindungselemente, die den höchsten Reinheitsanforderungen der Steriltechnik im Medizinbereich entsprechen. Die Produktpalette umfasst unter anderem Schellen, Ventile, Schläuche und Verbindungslösungen für den Transport von Flüssigkeiten und Gasen in medizinischen Anwendungsbereichen. Das Unternehmen bietet darüber hinaus Beratungs- und Planungsdienstleistungen für pharmazeutische Prozessanlagen. Der Erwerb der Connectors Verbindungstechnik AG ermöglicht uns den Zugang zu Kunden in der Pharmaindustrie und Biotechnologie. Mit der Expertise des Unternehmens werden wir unser Produktportfolio und unsere globale Marktpositionierung in der Verbindungstechnologie noch weiter ausbauen. Im Geschäftsjahr 2011 verzeichnete das Unternehmen einen Umsatz von rund EUR 14 Mio. Die Connectors Verbindungstechnik AG wurde zum 19. April 2012 in den Konsolidierungskreis der NORMA Group einbezogen und hat demzufolge bereits ab dem zweiten Quartal 2012 zu Umsatz und Ergebnis beigetragen.

### **Übernahme des italienischen Schellenherstellers Nordic Metalblok S.r.l.**

Am 12. Juli 2012 haben wir Nordic Metalblok S.r.l. mit Sitz in Italien erworben. Das Unternehmen ist seit über 40 Jahren am Markt tätig und produziert Schellen für unterschiedliche Anwendungsbereiche, insbesondere für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimaindustrie sowie für die Agrar- und Bauwirtschaft. Darüber hinaus fertigt es Metallbänder und die dazugehörigen Werkzeuge. Nordic Metalblok vertreibt seine Produkte an Einzel- und Großhändler sowie an Fertigungsunternehmen in der ganzen Welt. Mit dem Erwerb bauen wir unsere globale Präsenz weiter aus. Die Expertise des Unternehmens insbesondere in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie ergänzt ideal unser Produktportfolio. Im Geschäftsjahr 2011 verzeichnete das Unternehmen einen Umsatz von rund EUR 6 Mio. Es wurde ab dem 12. Juli 2012 in den Konsolidierungskreis der NORMA Group einbezogen.

## VERGLEICH TATSÄCHLICHER MIT PROGNOSTIZIERTEM GESCHÄFTSVERLAUF

	Ergebnis 2011	Prognose GB 2011 (Stand März 2012)	Prognose QB 1 2012 (Stand Mai 2012)	Prognose QB 2 2012 (Stand August 2012)	Prognose 2. November 2012	Ergebnis 2012
Umsatz in Mio. EUR	581,4	n/a	n/a	n/a	n/a	<b>604,6</b>
Bereinigte operative EBITA-Marge	17,7 %	Mindestens auf Höhe der beiden Vorjahre (17,4 % bzw. 17,7 %)	Mindestens auf Höhe der beiden Vorjahre (17,4 % bzw. 17,7 %)	Mindestens auf Höhe der beiden Vorjahre (17,4 % bzw. 17,7 %)	ca. 17,0 %	<b>17,4</b>
Umsatzwachstum	18,5 %	3 %–6 %	3 %–6 % (+ ca. EUR 10 Mio. aus Akquisitionen*)	3 %–6 % (+ ca. EUR 13 Mio. aus Akquisitionen**)	ca. 1 % (+ ca. EUR 13 Mio. aus Akquisitionen**)	<b>1,5 % + EUR 14,3 Mio. aus Akquisitionen***</b>

\* Connectors Verbindungstechnik AG

\*\* Connectors Verbindungstechnik AG + Nordic Metalblok S.r.l.

\*\*\* Connectors Verbindungstechnik AG + Nordic Metalblok S.r.l. + Chien Jin Plastic Sdn. Bhd.

#### Mehrheitsübernahme der malayischen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd.

Am 30. November 2012 haben wir 85 % der Anteile an dem Hersteller von thermoplastischen Verbindungssystemen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. in Malaysia übernommen. Ab diesem Zeitpunkt erfolgte die volle Einbeziehung in den Konsolidierungskreis der NORMA Group. Wir haben ferner das Recht, die verbleibenden 15 % der Anteile bis 2015 zu erwerben. Die Firma ist seit 20 Jahren am Markt tätig und produziert Verbindungselemente für Kunststoff- und Gussrohrsysteme, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen insbesondere in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen zum Einsatz kommen. Zudem fertigt das Unternehmen Komponenten für den Sanitärbereich und vertreibt seine Produkte unter der Marke Fish Brand an über 200 Distributoren in rund 30 Ländern weltweit. Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. verzeichnete im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von rund EUR 7 Mio. Durch diese Übernahme erweitern wir unsere Produktpalette im Bereich Infrastruktur und zugleich auch unser Vertriebsnetzwerk in der Region Asien-Pazifik.

#### Erhöhung des Anteilbesitzes an dem niederländischen Distributor Groen Bevestigingsmaterialen B.V.

Am 31. Dezember 2012 haben wir weitere 60 Prozent der Anteile an Groen Bevestigingsmaterialen B.V. erworben und voll in die NORMA Group konsolidiert. Bereits 1999 hatte die ABA Group 30 Prozent an dem niederländischen Distributor erworben. Somit halten wir nun insgesamt 90 Prozent der Anteile. Verbunden mit der Aufstockung der Anteile ist auch die Call-Option, innerhalb der nächsten 5 Jahre die restlichen 10 Prozent zu erwerben. Das Familienunternehmen Groen vertreibt Schlauch- und Rohrschellen sowie Kupplungselemente an die Industrie, Agrar- und Bauwirtschaft, Sanitärtechnik und den Eisenwarenhandel in Belgien,

den Niederlanden und Luxemburg. Darüber hinaus bietet es ein umfangreiches Produktprogramm an Verkehrsschilderklemmen. Zusätzlich sind Werkzeuge zur Montage und Demontage im Angebot. 2012 lag der Umsatz bei rund EUR 5 Mio., von denen rund 60 % mit NORMA Group Produkten erzielt wurden. Mit der Übernahme weiterer Anteile an diesem Unternehmen haben wir unser Vertriebsnetz in den Benelux-Ländern weiter ausgebaut. Darüber hinaus erweitern wir unser Produktportfolio um Verkehrsschilderschellen und -klemmen. Dies eröffnet uns den Zugang zu neuen Kunden in diesem Bereich.

#### VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

In unserem im März 2012 veröffentlichten Geschäftsbericht für 2011 haben wir die Prognose abgegeben, dass der Umsatz 2012 ohne Konsolidierungseffekte um 3 bis 6 % wachsen soll und wir eine operative EBITA-Marge auf Höhe der Geschäftsjahre 2010 und 2011 von 17,4 % bzw. 17,7 % erreichen wollen.

Der Geschäftsverlauf war bis ins dritte Quartal 2012 auch sehr erfolgreich. Während die erste Jahreshälfte bei der NORMA Group in der Regel noch sehr stark ist, ist die zweite Hälfte normalerweise durch einen etwas ruhigeren Geschäftsverlauf geprägt. In 2012 trat eine Stagnation des Aufwärtstrends jedoch bereits ab dem zweiten Quartal ein. Daher hatten wir im Q2-Zwischenbericht die Aussage getroffen, dass das prognostizierte Umsatzwachstum 2012 zwischen 3 % und 6 % nur zu erreichen ist, wenn sich die bereits eingetretene konjunkturelle Abkühlung speziell in Europa nicht weiter verschärft. Diese konjunkturelle Abkühlung zeigte sich zwar im dritten Quartal bereits, hatte aber noch keine sehr starken Auswirkungen auf unsere Neun-Monats-



zahlen. Anfang des vierten Quartals hatte sich das Bild allerdings gewandelt und die Auftragseingänge in Europa nahmen über unsere Erwartungen hinaus ab. Auf Grund der zunehmend intransparenten wirtschaftlichen Entwicklung in Europa und der spürbar eingetrübten Perspektiven haben wir unsere selbst gesteckten Ziele beim Umsatz und EBITA für das Geschäftsjahr 2012 noch vor der Veröffentlichung unserer Zahlen zum dritten Quartal im November leicht zurücknehmen müssen. Der Auftragsrückgang vor allem im EJTBereich führte im vierten Quartal zu deutlicheren Umsatzeinbußen als von uns erwartet wurde.

Trotzdem schließen wir das Geschäftsjahr 2012 erfolgreich ab. So haben wir den Umsatz auf EUR 604,6 Mio. erhöht. Hierin sind EUR 14,3 Mio. aus Akquisitionen enthalten. Damit haben wir das im November prognostizierte Umsatzwachstum von ca. 1 % und zusätzlich ca. EUR 13 Mio. aus Akquisitionen knapp übertroffen. Die operative EBITA-Marge lag bei 17,4 % und damit sogar leicht über dem vorausgesagten Niveau von ca. 17,0 %.

In unserer Prognose im Geschäftsbericht 2011 haben wir des Weiteren dargelegt, dass wir rund 4 % unseres EJTB-Umsatzes in Forschung & Entwicklung investieren wollen. Wir haben 2012 mit Investitionen in neue Produkte unsere Technologieführerschaft weiter gestärkt. Mit Ausgaben von EUR 22,1 Mio und einer Quote von 5,1 % liegen wir daher etwas über der angegebenen Quote.

Die Materialeinsatzquote sollte mit rund 45 % stabil gehalten werden. Durch systematische Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres „Global Excellence“ Programms und teilweiser Kostenweitergaben ist der Wert mit 43,6 % sogar leicht besser.

Wir hatten einen unterproportionalen Anstieg der Personalkosten vorausgesagt. Aufgrund der Akquisitionen, der Eröffnung und Ausweitung von Standorten sowie tariflicher Lohnerhöhungen stiegen die Personalkosten jedoch überproportional auf EUR 156,5 Mio. Dieser Effekt wurde im vierten Quartal durch das schlechter als erwartet operative Geschäft zusätzlich verstärkt. Des Weiteren wurden die Personalkosten durch Translationseffekte mit dem US-Dollar beeinflusst.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sollten sich stabilisieren. Mit EUR –76,6 Mio. liegen sie auf dem bereinigten Niveau des Geschäftsjahres 2011.

Wir haben ein stark verbessertes Finanzergebnis von rund EUR –15 Mio. unter Ausschluss derivativer Bewertungsveränderungen erwartet. Dieses ist mit EUR –13,3 Mio. noch deutlich besser ausgefallen.

Wie geplant haben wir das bereinigte Ergebnis je Aktie gesteigert. Dieses lag im Geschäftsjahr 2012 bei EUR 1,94 und somit 1,0 % über dem Vorjahr. Das pro-forma bereinigte Ergebnis je Aktie ist bei gleicher Aktienbasis von 31.862.400 Aktien um 7,3 % gestiegen.

Die Steuerquote lag mit 30,3 % vom Ergebnis vor Steuern am unteren Ende des Zielkorridors von 30 % bis 32 %.

Wir hatten eine Investitionsquote von 4,5 % des Konzernumsatzes angestrebt. Damit sollten Instandhaltungsinvestitionen als auch Investitionen in die Erweiterung unseres Geschäfts finanziert werden. Bereinigt um die Akquisitionen lagen wir bei einer Investitionsquote von 5,0 % und damit leicht über dem angestrebten Zielwert. Inklusiv der Akquisitionen lag die Investitionsquote bei 9,6 %.

Der operative Netto-Cashflow sollte mindestens stabil und zumindest auf dem bereinigten Niveau 2011 von EUR 66,8 Mio. liegen. Mit EUR 81,0 Mio. konnten wir diesen Wert deutlich übertreffen.

Wir hatten eine nachhaltige Dividendenpolitik mit einer Ausschüttungsquote von ca. 30 % bis maximal 35 % des Konzernjahresergebnisses versprochen, sofern es die wirtschaftliche Situation erlaubt. In der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 werden der Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividende von EUR 0,65 je Aktie vorschlagen. Dies entspricht 33,5 % des bereinigten Konzernergebnisses.

#### **GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTS- VERLAUF UND ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE**

Das Geschäftsjahr 2012 entsprach im Wesentlichen den Erwartungen des Vorstands. Die positiven Tendenzen zu Beginn des Jahres haben sich leider nicht bis zum Jahresende fortgesetzt. Aufgrund der konjunkturellen Abkühlung speziell in Europa haben wir die Anfang 2012 selbst gesteckten Ziele nicht halten können und mussten diese Anfang November leicht nach unten korrigieren. Die Nachfrageschwäche der europäischen Wirtschaft hat sich zu einem gewissen Maß, jedoch nicht in dem Umfang wie Ende 2012, auch in das Jahr 2013 hinein fortgesetzt.

Der Umsatz zum Geschäftsjahresende 2012 lag mit EUR 604,6 Mio. inklusive der Akquisitionen nur knapp über unserer revidierten Prognose vom November 2012. Trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage konnten wir unser Betriebsergebnis steigern und die operative Marge lag mit 17,4 % am unteren Rand unserer ursprünglichen Prognose von Anfang 2012.

Die Entwicklung verlief dabei in den einzelnen Segmenten unterschiedlich. Während die Region EMEA stark mit den konjunkturellen Bedingungen zu kämpfen hat, zeigt sich in Amerika und Asien-Pazifik ein deutlich positiveres Bild.

Unsere Investitionen lagen in der vorgesehenen Bandbreite. Die Zahl der Mitarbeiter hat sich unter anderem aufgrund der Akquisitionen und der starken Expansion vor allem im Raum Asien-Pazifik deutlich erhöht. Damit lagen auch die Personalkosten über Plan. Die Forschungs- und Entwicklungsausgaben lagen etwas über dem von uns prognostizierten Rahmen.

Unsere Nettoverschuldung ohne derivative Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2012 ist trotz der Dividendenzahlung für 2011 und der Akquisitionen zurückgegangen.

Die Bilanzsumme ist aufgrund des leichten Wachstums und der Akquisitionen gestiegen. Wir haben die Eigenkapitalquote trotz der Dividendenzahlung und der erhöhten Bilanzsumme durch das gute Nettoergebnis auf 41,7 % erhöht.

Unter Berücksichtigung der konjunkturellen Lage, vor allem im vierten Quartal 2012, ist der Vorstand insgesamt zufrieden mit dem Geschäftsverlauf 2012. Wir konnten nicht alle Ziele erreichen, die wir uns gesteckt hatten. Jedoch haben wir mit den vier Akquisitionen und dem weiteren Ausbau unserer Kapazitäten vor allem in Asien-Pazifik unsere Marktposition ausgebaut und gestärkt. Die Entwicklung neuer Produkte hat dazu beigetragen, unsere technologische Marktführerschaft zu untermauern. Auch die Akquisition der australischen DavyDick & Co. Pty. Ltd. im Januar 2013 (siehe auch unseren Nachtragsbericht auf Seite 101) trägt zum weiteren Ausbau unserer Marktposition bei.

Der Vorstand beurteilt die wirtschaftliche Lage der NORMA Group als stabil und nachhaltig. Diese Einschätzung beruht auf den Ergebnissen des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses 2012 und berücksichtigt den Geschäftsverlauf bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts 2012. Die Geschäftsentwicklung zu Beginn des Jahres 2013 entspricht zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Geschäftsberichts den Erwartungen des Vorstands.

## Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### UMSATZ- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

#### Nachlassende Wachstumsdynamik wirkte sich kaum auf den Auftragsbestand aus

Die sich in der zweiten Jahreshälfte eintrübende konjunkturelle Lage resultierte in einer Zurückhaltung im Bestellverhalten unserer Kunden. Trotzdem lag der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2012 von EUR 215,4 Mio. nur leicht unter dem Vorjahreswert von EUR 218,6 Mio.

### Solides Umsatzwachstum trotz konjunktureller Schwäche in Europa

Dennoch konnten wir das Geschäftsjahr 2012 mit einem Konzernumsatz von EUR 604,6 Mio. und somit einer Steigerung von 4,0 % gegenüber dem bereits starken Vorjahr mit EUR 581,4 Mio. erfolgreich abschließen. Diese Steigerung ist auf die erfolgreich integrierten Akquisitionen (+ 2,5 %) und positive Währungskurseffekte (+ 3,4 %) trotz eines organischen Umsatzrückgangs von 1,9 % zurückzuführen.

Die 2012 akquirierten Unternehmen haben mit EUR 14,3 Mio. zum Umsatzwachstum beitragen, je nach Zeitpunkt der Übernahme jedoch in unterschiedlichem Maße. Die Connectors Verbindungstechnik wurde zum 19. April 2012 voll in den Konsolidierungskreis einbezogen, die Nordic Metalblok zum 12. Juli 2012 und Chien Jin Plastic zum 1. Dezember 2012. Aus der Vollkonsolidierung der Groen Bevestigingsmaterialen zum Ende des Geschäftsjahres ergaben sich keine Umsatzbeiträge.

### ÜBERBLICK ÜBER AKQUIRIERTE UMSATZBEITRÄGE 2012

Unternehmen	Umsatzbeitrag in EUR Mio.
Connectors Verbindungstechnik AG, Schweiz	11,5
Nordic Metalblok S.r.l., Italien	2,3
Chien Jin Plastic Sdn. Bhd., Malaysia*	0,5
Groen Bevestigingsmaterialen B.V., Niederlande**	0
<b>Gesamt</b>	<b>14,3</b>

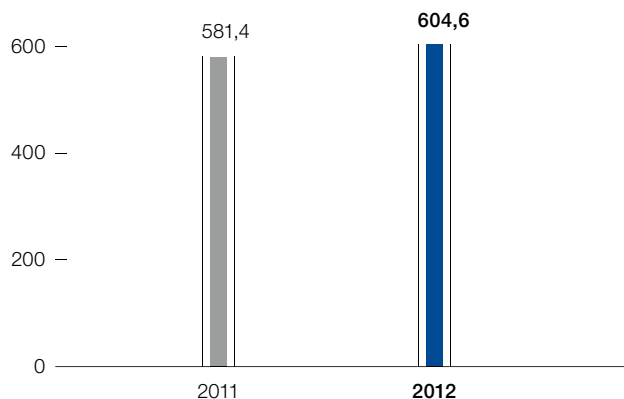
\* Akquisition von 85 % der Anteile

\*\* Erhöhung der Anteile von 30 % auf 90 %

Mit unserem weltweiten Netz von Produktionsstätten tragen wir dem Nachfragegefüge in unserem Geschäft mit hochentwickelter Verbindungstechnologie Rechnung. Unsere Fertigung ist zu einem großen Teil in den Märkten angesiedelt, die sie bedienen. Kosten fallen demnach in der gleichen Währung an, in der wir unseren Umsatz erzielen. Währungseffekte, vor allem die Wertentwicklung der beiden Währungen US-Dollar und Euro zueinander, wirkten sich 2012 positiv auf den Umsatz aus. Da wir einen Großteil unserer Umsätze in den USA und in der Eurozone erwirtschaften, ist eine Aufwertung des US-Dollar aus bilanzieller Sicht vorteilhaft, da wir in Euro berichten und sich rechnerisch somit ein höherer Euro-Wert der in US-Dollar erzielten Ergebnisse ergibt (Translationseffekt). Dabei spiegelt das Währungsverhältnis in der Regel auch die Unterschiede in der regionalen Wirtschaftsdynamik wider. Der Durchschnittskurs des Euro zum US-Dollar lag 2012 bei 1,28 und damit wesentlich unter dem Vorjahreswert von 1,39.

## UMSATZWACHSTUM

in Mio. EUR



Der Geschäftsverlauf der NORMA Group unterliegt einer gewissen Saisonalität und zeichnet sich üblicherweise durch ein stärkeres erstes Halbjahr im Vergleich zum zweiten Halbjahr aus. Die konjunkturelle Lage hat diesen Trend 2012 noch verstärkt. Das erste Quartal war mit EUR 159,7 Mio. das stärkste, gefolgt von einem sehr guten zweiten Quartal mit EUR 158,0 Mio. Dieses hohe Umsatzniveau konnten wir im dritten Quartal nicht ganz erreichen. Neben dem Urlaubseffekt mit weniger Arbeitstagen im Sommer ließ die zunehmende Unsicherheit über die weitere konjunkturelle Entwicklung viele Kunden in ihrem Bestellverhalten zurückhaltender werden. Der Umsatz lag bei EUR 149,6 Mio. Das vierte Quartal war mit EUR 137,3 Mio. am schwächsten und zeigte neben dem saisonalen Geschäftsverlauf auch deutlich die konjunkturellen Einbrüche.

### Unterschiedliche Wachstumsdynamik in den beiden Vertriebswegen EJT und DS

Wir erzielten im Bereich EJT einen Gesamtumsatz von EUR 427,6 Mio. Dies ist eine Steigerung von 3,9% gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 411,5 Mio. War das Wachstum in den ersten beiden Quartalen 2012 mit 8,7% noch sehr zufriedenstellend, schlug im zweiten Halbjahr die konjunkturelle Eintrübung in diversen Ländern durch, die zu einer schwächeren Auftragslage und im vierten Quartal zu einem Umsatzrückgang führte.

Der Bereich DS hat sich akquisitionsbedingt erfreulich entwickelt. Der Umsatz stieg von EUR 170,3 Mio. 2011 auf EUR 174,5 Mio. im aktuellen Geschäftsjahr und wuchs damit um 2,5%. Dabei kam es aufgrund des Konsolidierungszeitpunkts zu keinen Umsatzbeiträgen bei Groen Bevestigingsmaterialen B.V. Bereinigt um die Akquisitionen lag der DS-Umsatz bei EUR 160,2 Mio. und damit 5,9% unter dem Vorjahreswert. Hier zeigte sich die deutlich verschlechterte Konjunkturlage in wesentlichen Abnehmerindustrien in Europa, vor allem im Maschinenbau und der Bauindustrie.

## EFFEKTE AUF DEN KONZERNUMSATZ

	in Mio. EUR	Anteil in %
Umsatzerlöse 2011	<b>581,4</b>	
Organisches Wachstum	<b>-10,8</b>	-1,9
Akquisitionen	<b>14,3</b>	2,5
Währungseffekte	<b>19,7</b>	3,4
<b>Umsatzerlöse 2012</b>	<b>604,6</b>	<b>4,0</b>

### Materialeinsatzquote verbessert

Austenitische und ferritische Stähle sowie Kunststoffgranulate sind wesentliche Bestandteile der von uns verwendeten Rohmaterialien. Durch systematische Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres Programms „Global Excellence“ oder durch Kostenweitergabe stieg der Materialaufwand unterproportional zum Umsatz um lediglich 0,5% von EUR 262,3 Mio. in 2011 auf EUR 263,5 Mio. in 2012. Damit haben wir die Materialeinsatzquote von 45,1% auf 43,6% verbessert.

### Bruttomarge liegt über Vorjahr

Nach Abzug der Materialkosten von EUR 263,5 Mio. und Bestandsveränderungen von EUR 3,3 Mio. wiesen wir 2012 einen Bruttogewinn von EUR 344,4 Mio. aus. Der Vorjahreswert lag bei EUR 322,6 Mio. Dies bedeutet eine Verbesserung der Bruttomarge um 1,5 Prozentpunkte auf 57,0% nach 55,5% in 2011.

### Personalkosten durch erweiterte Produktionskapazitäten und Akquisitionen beeinflusst

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer haben sich 2012 auf EUR 156,5 Mio. nach EUR 138,4 Mio. (bereinigt) in 2011 (+ 13,0%) erhöht. Die 2012 aufgrund der Akquisitionen, der Eröffnung und Ausweitung von Standorten auf 4.485 gestiegene Mitarbeiterzahl (Vorjahr: 4.252) sowie tarifliche Lohnerhöhungen wirkten sich auf den Personalaufwand aus. Des Weiteren wurden die Personalkosten auch durch Translationseffekte im Zusammenhang mit dem US-Dollar beeinflusst. Damit betrug die Personalkostenquote nach 23,8% (bereinigt) in 2011 25,9% im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die bereinigten Einmalaufwendungen in 2011 resultierten vor allem aus Abfindungen im Zusammenhang mit der Integration der 2010 akquirierten US-Gesellschaften sowie Rückstellungen für ein Phantom-Share-Programm der Altgesellschafter und einmalige Bonusabgrenzungen im Zusammenhang mit dem Börsengang.

## ENTWICKLUNG DER VERTRIEBSWEGE

	EJT		DS	
	2012	2011	2012	2011
Umsatzerlöse in Mio. EUR	427,6	411,5	174,5	170,3
Wachstum in %	3,9		2,5	
Umsatzanteil in %	71,0	70,7	29,0	29,3

## Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen konstant

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen wurden 2011 noch durch die Kosten des Börsengangs beeinflusst und um diese Einmalaufwendungen bereinigt. 2012 lagen sie bei steigendem Umsatz mit EUR –67,1 Mio. auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Damit ist die Quote bezogen auf den Umsatz von 11,5% in 2011 auf gute 11,1% gesunken.

## Operatives Ergebnis auf hohem Niveau gesteigert

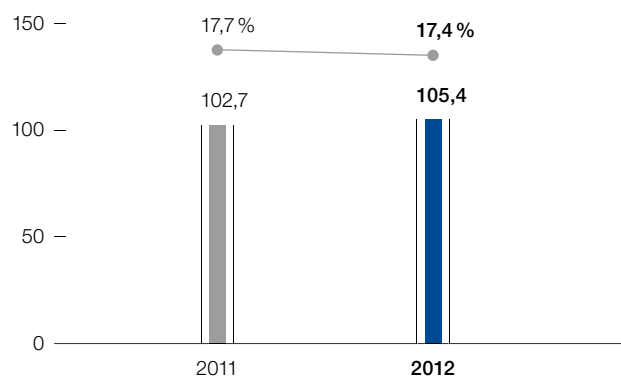
Wir haben den Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) um EUR 3,8 Mio. bzw. 3,3% von EUR 117,0 Mio. (bereinigt) in 2011 auf EUR 120,8 Mio. in 2012 gesteigert.

Eine für die NORMA Group aussagekräftigere operative Gewinngröße ist das EBITA. Dieser Wert wurde 2011 zum einen durch Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände, die sich aus der Kaufpreisallokation historischer Akquisitionen ergeben hatten sowie durch Einmaleffekte, die im Wesentlichen auf den Kosten des Börsengangs beruhen, bereinigt und betrug EUR 102,7 Mio. 2012 wurde das EBITA nur unwesentlich um Abschreibungen auf materielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen bereinigt und lag bei EUR 105,4 Mio. (+2,7%). Damit erreichten wir eine operative Marge von 17,4%, die nur leicht unter dem Vorjahreswert von 17,7% (bereinigt) lag.

Wir hatten im Q2-Zwischenbericht darauf hingewiesen, dass die hohe Ergebnismarge des ersten Halbjahres von 18,2% aufgrund des historischen Geschäftsverlaufs nicht uneingeschränkt für das gesamte Geschäftsjahr 2012 fortgeschrieben werden kann, da das zweite Halbjahr üblicherweise schwächer im unterjährigen Vergleich ausfällt. Diese saisonale Margenentwicklung ist eingetreten.

## BEREINIGTES EBITA UND EBITA-MARGE

in Mio. EUR



## Starke Verbesserung des Finanzergebnisses

Wir haben 2012 ein Finanzergebnis von EUR –13,3 Mio. erreicht. Dies ist eine Verbesserung von EUR 16,3 Mio. oder 55,2% gegenüber 2011 mit EUR –29,6 Mio. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Wert im ersten Halbjahr 2011 stark durch die Vorbereitungen auf den Börsengang mit der anschließenden Refinanzierung beeinflusst wurde.

## Ergebnis nach Steuern erhöht

Unser bereinigtes Ergebnis nach Steuern haben wir von EUR 57,6 Mio. um 7,3% auf EUR 61,8 Mio. in 2012 gesteigert.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betragen die angepassten Ertragsteuern EUR –26,8 Mio. Damit lag die bereinigte Steuerquote mit 30,3% auf dem bereinigten Niveau von 2011 mit 30,0% und somit am unteren Ende unserer Prognose.

## Bereinigtes Ergebnis je Aktie auf EUR 1,94 deutlich gestiegen

Das Ergebnis je Aktie lag bei EUR 1,78 und damit 49,6% über dem Ergebnis je Aktie von EUR 1,19 im Vorjahr.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei EUR 1,94 (Vorjahr: EUR 1,92). Basis hierfür bildet die gewichtete Anzahl der Aktien zum 31. Dezember 2012 von 31.862.400 Aktien (Vorjahr: 30.002.126 Aktien). Gerechnet mit den ausstehenden Aktien per 31. Dezember 2012 (31.862.400 Aktien) ergibt sich für 2011 ein pro-forma bereinigtes Ergebnis je Aktie von EUR 1,81. Dies bedeutet 2012 eine Steigerung von 7,3% oder EUR 0,13.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

### Bilanzsumme spiegelt Wachstum und Akquisitionen wider

Die Bilanzsumme stieg auf EUR 692,1 Mio. und lag damit 6,7 % höher als zum Jahresresultimo 2011 mit EUR 648,6 Mio. Dieser Anstieg ist vor allem auf die Akquisitionen und Anlagenzugänge und teilweise auch auf Währungseffekte vor allem aus dem höheren Geschäftsvolumen in US-Dollar zurückzuführen.

Die erstmalige Einbeziehung der vier Akquisitionen in den Konsolidierungskreis der NORMA Group spiegelte sich in der Bilanz der Gruppe wider. Die Auswirkungen dieser Akquisitionen auf die Vermögenswerte und Schulden der NORMA Group sind in den Anhangangabe 39 auf den Seiten 162 bis 167 dargestellt.

### Langfristige Vermögenswerte hauptsächlich durch Akquisitionen beeinflusst

Die langfristigen Vermögenswerte lagen zum Jahresende bei EUR 445,5 Mio. und damit bei rund 64 % der Bilanzsumme. Sie haben sich im Vergleich zum Jahresende 2011 mit EUR 410,2 Mio. um 8,6 % erhöht. Der Anstieg lag vor allem in dem höheren akquisitionsbedingten Geschäfts- oder Firmenwert sowie in höheren sonstigen immateriellen Vermögenswerten und höheren Sachanlagen begründet.

Der Geschäfts- oder Firmenwert betrug am 31. Dezember 2012 EUR 235,3 Mio. und lag damit EUR 10,5 Mio. oder 4,6 % über dem Wert des Vorjahres mit EUR 224,8 Mio. Hierin enthalten sind EUR 6,9 Mio. der Connectors Verbindungstechnik AG, EUR 1,0 Mio. der Nordic Metalblok S.r.l., EUR 1,3 Mio. der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. und EUR 2,7 Mio. der Groen Bevestigingsmaterialen B.V.

Der Anstieg der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um EUR 13,6 Mio. oder 17,2 % auf EUR 92,5 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 78,9 Mio.) ist ebenfalls hauptsächlich auf diese Akquisitionen zurückzuführen.

Die Sachanlagen sind vor allem aufgrund der Akquisitionen sowie von Investitionen in das Sachanlagevermögen um EUR 11,9 Mio. oder 12,2 % von EUR 97,2 Mio. zum 31. Dezember 2011 auf EUR 109,1 Mio. zum 31. Dezember 2012 gestiegen.

### Kurzfristige Vermögenswerte durch Zunahme der Zahlungsmittel positiv beeinflusst

Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen zum 31. Dezember 2012 mit EUR 246,7 Mio. nur leicht über dem Niveau zum 31. Dezember 2011 mit EUR 238,4 Mio. Damit beliefen sie sich auf rund 36 % der Bilanzsumme.

Zum einen sind die Vorräte auf EUR 74,3 Mio. gegenüber EUR 66,8 Mio. zum 31. Dezember 2011 gestiegen, zum anderen haben sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf EUR 72,4 Mio. gegenüber EUR 67,9 Mio. in 2011 erhöht. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen lagen mit EUR 79,3 Mio. leicht unter dem Vorjahreswert von EUR 80,8 Mio. Zum 30. Juni 2012 betrug der Wert noch EUR 101,8 Mio. Der Abbau dieser Position ab dem zweiten Halbjahr spiegelt im Wesentlichen den üblichen historischen Geschäftsverlauf wider.

Der Anstieg in den Vorräten um EUR 7,6 Mio. oder 11,3 % war größtenteils bedingt durch die Akquisitionen. Die Zunahme der Zahlungsmittel ist im Wesentlichen auf den Cashflow zurückzuführen, der trotz der Auszahlung für die Akquisitionen und der Dividende für das Geschäftsjahr 2011 positiv war.

### Konzern-Eigenkapitalbasis hat sich weiter auf 41,7 % erhöht

Das Konzerneigenkapital zum 31. Dezember 2012 erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2011 (EUR 256,0 Mio.) um EUR 32,3 Mio. oder 12,6 % auf EUR 288,3 Mio. Diese Erhöhung resultierte zum großen Teil aus dem Periodenergebnis von EUR 56,6 Mio. Gegenläufig reduzierte die Dividendenzahlung im zweiten Quartal in Höhe von EUR 19,1 Mio. das Eigenkapital. Damit lag die Eigenkapitalquote bei 41,7 % nach 39,5 % zum 31. Dezember 2011.

### Nettoverschuldung trotz Akquisitionen und Dividendenzahlung stabil

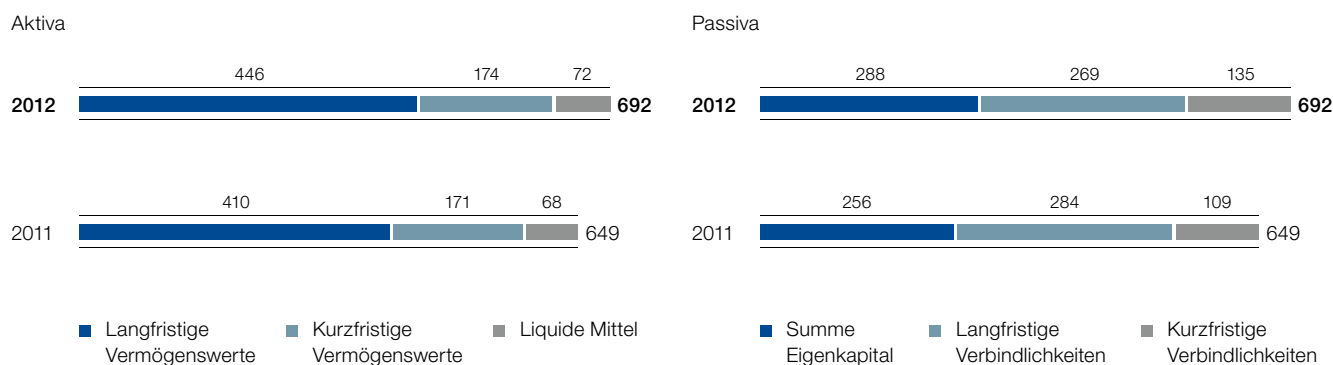
Die Nettoverschuldung lag trotz unserer Akquisitionen und der Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2012 mit EUR 199,0 Mio. auf annähernd gleichem Niveau wie 2011 mit EUR 198,5 Mio. Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) lag mit 0,7 deutlich unter dem Niveau von 0,8 zum Jahresende 2011. In den Nettofinanzschulden waren derivative (nicht zahlungswirksame) Verbindlichkeiten von EUR 24,8 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 21,8 Mio.) enthalten.

### Trotz Wachstums geringe Kapitalbindung im (Trade) Working Capital

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum 31. Dezember 2012 EUR 115,9 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 106,2 Mio.) und reflektierte damit den zufriedenstellenden Geschäftsverlauf sowie Effekte aus den Akquisitionen bei unverändert niedriger relativer Kapitalbindung im Verhältnis zum Umsatz.

## VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR

in Mio. EUR



### Langfristige Schulden gesunken

Die langfristigen Schulden betragen zum 31. Dezember 2012 EUR 268,7 Mio. und lagen damit bei rund 39% der Bilanzsumme. Da wir Darlehensverbindlichkeiten planmäßig zurückgeführt haben, sind die langfristigen Schulden im Vergleich zum Jahresende 2011 mit EUR 284,0 Mio. um EUR 15,3 Mio. oder 5,4 % gesunken.

Es kamen zwei gegenläufige Effekte zum Tragen. Zum einen sind die langfristigen Darlehensverbindlichkeiten um 10,7 % oder EUR 22,8 Mio. von EUR 213,5 Mio. zum 31. Dezember 2011 auf EUR 190,7 Mio. zum 31. Dezember 2012 gesunken. Dagegen sind 2012 die langfristigen derivativen finanziellen Verbindlichkeiten um EUR 2,9 Mio. oder 13,1 % von EUR 21,8 Mio. zum 31. Dezember 2011 auf EUR 24,7 Mio. gestiegen. Aufgrund der Auswirkungen der europäischen Schuldenkrise kam es zu weiteren Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank. Dies hatte zur Folge, dass der negative Marktwert der derivativen Zinssicherungsinstrumente der NORMA Group weiter gestiegen ist.

### Kurzfristige Schulden durch Akquisitionen gestiegen

Die kurzfristigen Schulden sind zum 31. Dezember 2012 um EUR 26,6 Mio. oder 24,5 % auf EUR 135,1 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 108,5 Mio.) gestiegen und beliefen sich damit auf rund 20% der Bilanzsumme.

Zum großen Teil war die Erhöhung der kurzfristigen Darlehensverbindlichkeiten um EUR 22,1 Mio. (+ 76,3%) von EUR 28,9 Mio. zum 31. Dezember 2011 auf EUR 51,0 Mio. zum Berichtsstichtag hierfür verantwortlich. Kurzfristig verfügbare Kreditlinien wurden unter anderem zur Finanzierung von Akquisitionen. Wachstum der Betriebsmittel im Umlaufvermögen oder Dividendenauszahlung in Anspruch genommen. Wir verweisen hierzu auch auf die Anhangangabe 30 auf Seite 157.

### Bilanzierung von Buchwerten

Wir bilanzieren in der Regel die Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten. 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 Anhangangabe 5.3 auf Seite 133.

In einer Tochtergesellschaft nutzten wir in geringem Umfang das Factoring zur Absicherung unserer Zahlungsein- und -ausgänge.

### Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Die NORMA Group nutzt zu ihrer Finanzierung in geringem Maße Mietverhältnisse (sog. Operating Leasing), die nicht im Konzernabschluss abgebildet werden. Sonstige wesentliche außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente bestanden im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2012 nicht.

### Nicht bilanzierte immaterielle Vermögenswerte

Markenrechte der NORMA Group an den von ihr gehaltenen Marken und Patente werden in der Bilanz unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst. Wichtige Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Geschäft sind jedoch auch 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.

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

Diese Werte werden nicht bilanziell erfasst.

### Positive Zunahme des operativen Netto-Cashflows

Das Management der NORMA Group nutzt den operativen Netto-Cashflow (EBITDA (im Vorjahr: bereinigtes EBITDA) plus/minus Veränderungen im Working Capital minus Investitionen aus dem operativen Geschäft) unterjährig und im operativen Geschäftsverlauf als interne Steuerungsgröße. Dieser Cashflow konnte unsere hohen Erwartungen weiterhin erfüllen und war 2012 mit EUR 81,0 Mio. deutlich positiver als im Vorjahr mit EUR 66,8 Mio. Bezogen auf den Gesamtumsatz stieg er damit von 11,5% in 2011 auf 13,4% in 2012.

### Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit durch starkes Periodenergebnis getrieben

Wir haben 2012 einen Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit von EUR 96,1 Mio. erwirtschaftet verglichen mit EUR 71,7 Mio. in 2011 (+34,0%). Dies lag vor allem an dem stark gestiegenen Periodenergebnis von EUR 56,6 Mio. in 2012 nach EUR 35,7 Mio. in 2011 (+58,4%).

### Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöht

In 2012 weisen wir einen Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von EUR 58,1 Mio. nach EUR 33,7 Mio. im Vorjahr aus. Maßgeblich für den Anstieg waren die Nettoauszahlungen für die Akquisitionen in Höhe von EUR 29,0 Mio. Gegenläufige Effekte 2012 waren geringere Ausgaben für Sachanlagen von EUR –23,9 Mio. im Vergleich zum Vorjahr von EUR –26,4 Mio. Die Investitionen 2012 betrafen vor allem Projekte zur Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten in Deutschland, den USA, Polen, Indien und China sowie das neue Werk in Serbien.

Somit betrug die Investitionsquote 2012 akquisitionsbedingt 9,6% vom Umsatz. Bereinigt um die Akquisitionen sowie um die Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen lag die Quote bei 5,0%. Auf Basis des langfristigen Trendwachstums streben wir auch mittelfristig Investitionen für Erweiterungen und Instandhaltungen von rund 4,5% vom Umsatz auf jährlicher Basis an.

### Cashflow aus Finanzierungstätigkeit durch Dividendenzahlung beeinflusst

In 2012 kam es beim Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zu einem Mittelabfluss von EUR 34,1 Mio., während dieser 2011 bei EUR 0,5 Mio. lag. In 2011 war der Cashflow noch durch die Finanzierungstätigkeiten im Zusammenhang mit dem Börsengang beeinflusst. In 2012 wurde er maßgeblich durch die Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2011 in Höhe von EUR 19,1 Mio. geprägt.

## FINANZMANAGEMENT

### Grundsätze und Ziele

Unsere grundsätzlichen Ziele beim zentralen Finanz- und Liquiditätsmanagement sind unverändert:

#### I. Jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit

Unser oberstes finanzwirtschaftliches Ziel ist 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 ggfs. handelbarer Rohstoffpreisänderungs-Risiken erfolgt im Bereich Treasury und wird dort durch die Auswahl geeigneter Sicherungsinstrumente reduziert.

#### III. Optimierung der gruppeninternen Liquidität

Die zentrale Anlage überschüssiger Liquidität sowie die gruppeninterne Finanzierung erfolgt durch die NORMA Group Holding.

### Liquiditätsmanagement

Zum Geschäftsjahresende haben wir einen gruppenweiten Zahlungsmittelbestand von EUR 72,4 Mio. ausgewiesen. Unser Ziel ist es, die überschüssige Liquidität der Gruppenmitglieder zu bündeln und unter Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit diese Gelder in der Gruppe optimiert zu allokatieren oder extern optimiert anzulegen. Zu diesem Zweck kommt ein professionelles Treasury-Management-System zum Einsatz, das zu jedem Zeitpunkt einen Überblick über die Cash-Bestände der wichtigsten Tochtergesellschaften erlaubt. Aufgrund der heterogenen globalen Unternehmensstruktur ist ein automatisiertes, globales Cash-Pooling technisch nicht sinnvoll, so dass die Cash-Konzentration in regelmäßigen Abständen vom Bereich Treasury durchgeführt wird. Dieses manuelle Pooling ermöglicht es uns, bessere Konditionen bei der externen Mittelanlage zu erzielen. Dabei müssen besonders den lokalen Bedingungen im internationalen Zahlungsverkehr Rechnung getragen werden, so dass eine komplette Mittelkonzentration auch rechtlich und/oder steuerlich meist nicht möglich ist.

### Übersicht zur Finanzlage

Im vergangenen Jahr konnten wir unsere Finanzlage aufgrund eines guten Ergebnisses und eines anhaltend starken Cashflow weiter verbessern. Wir haben die Eigenkapitalquote auf 41,7% zum 31. Dezember 2012 erhöht. Dies ist uns trotz weiterer Akquisitionen und der Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,60 pro Aktie für das Geschäftsjahr 2011 gelungen. Unsere aktuelle

Finanzierung bietet ein solides Fundament für unsere mittelfristige Wachstumsstrategie. Das Gesamtvolumen der Finanzierung beläuft sich auf EUR 375 Mio. Hierin ist eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von EUR 125 Mio. beinhaltet, die zum Jahresende in einer Höhe von EUR 18,5 Mio. gezogen worden ist. Sowohl der syndizierte Kredit als auch die revolvingende Kreditlinie haben eine Restlaufzeit von über 3 Jahren und enden im ersten Quartal 2016. Zum Jahresende 2012 bestanden externe Finanzverbindlichkeiten aus diesem syndizierten Kredit in Höhe von EUR 220 Mio. mit einer Zinsmarge von unter 200 Basispunkten über dem 3-Monats-EURIBOR. Der durchschnittliche Zinssatz, welcher sich synthetisch aus den Sicherungsinstrumenten ergibt, betrug im Geschäftsjahr 2012 rund 4,6%. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Festsatzzinssätze, die bis zum Ende der Laufzeit des Kreditvertrags damit nur ein begrenztes Zinsänderungsrisiko aufweisen. Lediglich die kurzfristige – zu Working Capital- oder Akquisitionsfinanzierungen – gezogene revolvingende Kreditlinie weist ein größeres Zinsänderungsrisiko auf.

Im 3. Quartal 2012 konnten wir darüber hinaus unsere Finanzierung durch eine Anpassung von Kreditvertragsklauseln zusätzlich optimieren. Die dabei erreichten, von den Syndikatsbanken mit 100%iger Zustimmung genehmigten Änderungen, beziehen sich vor allem auf qualitative Positionen innerhalb des Kreditvertrags. Insgesamt wurde der Spielraum bezüglich des Kreditvolumens und der zulässigen Kreditinstrumente erweitert. Die Kreditmittelverwendung wurde dabei ebenfalls angepasst, so dass wir nun weiteren Raum für potentielle Unternehmenszukäufe haben.

Zum Bilanzstichtag 2012 haben wir alle im Kreditvertrag ausgehandelten Kennzahlen (Financial Covenants) eingehalten. Die ursprünglich gegebenen Sicherheiten für die Kreditgewährung werden freigegeben.

#### Begrenzung finanzieller Risiken

Unsere finanziellen Risiken werden durch ein breit gefächertes, 15 internationale Banken umfassendes Syndikat reduziert. Das Ausscheiden einer am Kredit beteiligten Bank konnte über eine etablierte Bankverbindung und die Hinzuziehung einer neuen Bank ohne negative Auswirkungen für unsere Gruppe problemlos aufgefangen werden.

Der angepasste Kreditvertrag erlaubt, neue Instrumente im Bereich der externen Fremdmittelbeschaffung zu begeben. Dadurch erreichen wir eine größere Unabhängigkeit, da wir nun für uns neue Fremdkapitalinstrumente nutzen können.

Der gesamte syndizierte Kredit wurde ursprünglich komplett auf einer variablen Euro-Basis gewährt. Die Zinsbelastung durch den Konsortialkredit ist somit neben der Höhe der Ausnutzung, im Besonderen der revolvingenden Kreditlinie, auch von der allgemeinen Entwicklung der Geldmarktsätze, hier konkret des 3-Mo-

nats-EURIBOR, abhängig. Um dieses Risiko zu reduzieren und um der Ergebnis- und Ertragslage unserer Gruppe gerecht zu werden, wurde der überwiegende Anteil der Kreditsumme bereits 2011 in unseren drei Hauptwährungen US-Dollar, Schwedische Kronen und Britische Pfund ausbezahlt und mittels derivativer Strukturen abgesichert. Dadurch konnten wir Währungs- und Zinsänderungsrisiken minimieren. Die Wertänderungen der dabei gewählten Instrumente werden im Zuge des Hedge-Accounting direkt in der Eigenkapitalposition erfasst.

Neben diesen Hedging-Instrumenten verwenden wir Termingeschäfte und Optionen, um hauptsächlich das Währungsrisiko der Gruppe zu begrenzen. Weitere Sicherungsinstrumente und/oder derivative Strukturen kommen bei uns aktuell nicht zum Einsatz. Besonders im Bereich der Rohstoffe untersuchen wir regelmäßig, ob es geeignete Sicherungsinstrumente gibt, um unser Risiko sinnvoll zu reduzieren. Wir analysieren und evaluieren die gruppenweiten Risikopositionen regelmäßig. Dabei stellen wir die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Sicherungsinstrumente und rechtliche Sicherungsmöglichkeiten stets den Risikopositionen entgegen, um zeitnah auf geänderte Risikoparameter reagieren zu können.

Wir haben auch die Möglichkeiten der internen Finanzierung im vergangenen Jahr durch diverse Projekte im Bereich Treasury ausgeweitet. Dabei verfolgen wir das Ziel, die gruppenweite Finanzierung auf ein noch breiteres und ausgeglicheneres Fundament zu stellen und so den schon starken Cashflow der Gruppe weiter zu optimieren.

Wesentliche Bestandteile unserer Politik zur Begrenzung finanzieller Risiken sind die klare Definition von Prozessverantwortung, mehrstufige Zustimmungsprozesse und Risikoüberprüfungen, die wir in einer Treasury-Richtlinie fixiert haben.

#### Investitionsanalyse

Die Mittel aus dem operativen Cashflow investieren wir in unser Wachstum. Wir haben im vergangenen Jahr unser 2011 gegründetes Werk in Serbien weiter ausgebaut. In Asien wurde sowohl das interne als auch das externe Wachstum durch den Aufbau neuer Produktionsstätten bzw. auch durch strategische Zukäufe gestärkt. In den Niederlanden haben wir die Anteile an unserem Vertriebspartner deutlich erhöht. Mit der Akquisition der Connectors Verbindungstechnik AG in der Schweiz haben wir nicht nur einen neuen geografischen Markt, sondern auch ein neues Kundensegment aus dem Bereich der pharmazeutischen Industrie für die NORMA Group erschlossen. Auch beim Kauf von Chien Jin Plastic in Malaysia haben wir neue Produkte und neue Vertriebspartner gewonnen. Hier vertiefen wir unsere Marktstellung im Verbindungstechnologiemarkt für Wasser und Abwässer im asiatischen Raum. Durch den Kauf der Nordic Metalblok konnten wir unser Vertriebsnetz in Südeuropa stärken.



## ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

in Mio. EUR	EMEA			Amerika			Asien-Pazifik		
	2012	2011	Veränderung	2012	2011	Veränderung	2012	2011	Veränderung
Außenumsatzerlöse	<b>367,5</b>	372,7	-1,4 %	<b>193,3</b>	173,0	+11,8 %	<b>43,8</b>	35,7	+22,6 %
Beitrag zum Konzernaußenumsatz in %	<b>61 %</b>	64 %		<b>32 %</b>	30 %		<b>7 %</b>	6 %	
Bereinigtes EBITDA	<b>79,3</b>	89,8	-11,7 %	<b>43,0</b>	34,3	+25,4 %	<b>5,2</b>	3,1	+68,9 %

Darüber hinaus wurde weltweit in bestehende Werke investiert, um die Produktion zu automatisieren bzw. zu optimieren.

Das Controlling der wirtschaftlichen Effizienz der operativen Investitionen in der Gruppe findet jeweils im Controlling der operativen legalen Einheit statt.

## Segmentberichterstattung

### Unterschiedliche Entwicklung in den drei operativen Segmenten

Durch die Erschließung neuer Märkte und neuer Kunden haben wir den Umsatzanteil aus dem Ausland von 61,7 % in 2011 auf 67,4 % im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter erhöht und damit unsere Internationalisierungsstrategie weiter fortgesetzt.

Wir bewerten die Ertragskraft unserer Segmente anhand des EBITDA. Dieses wurde 2011 im Wesentlichen um die einmaligen Aufwendungen aus der Vorbereitung und der Durchführung des Börsengangs sowie weitere einmalige Aufwendungen bereinigt. Weitere Ausführungen hierzu finden sich in der Anhangangabe 35 „Segmentberichterstattung“ auf Seite 159.

Die Geschäftsentwicklung unserer drei regionalen Segmente EMEA (Europe, Middle East, Africa), Amerika und Asien-Pazifik verlief 2012 bei Umsatz und EBITDA sehr unterschiedlich.

### Nur leicht rückläufige Umsatzentwicklung der Region EMEA trotz abflauender Konjunktur

Trotz der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in der EMEA-Region ist unser Umsatz mit EUR 367,5 Mio. inklusive Akquisitionen gegenüber EUR 372,7 Mio. in 2011 nur leicht rückläufig (-1,4 %). Neben den Umsatzzuwächsen aus Akquisitionen ist dies auch darauf zurückzuführen, dass im vierten Quartal 2012 der Umsatzrückgang, der sich in den ersten drei Quartalen immer weiter verstärkt hatte, nicht weiter fortgeschritten ist, sondern sich stabilisiert hat. Wir sehen hier erste positive Auswirkungen der neuen Euro 6-Emissionsvorschriften, deren Umsetzung von den Fahrzeugherstellern bereits jetzt teilweise in Angriff genommen wird. Bezogen auf den Gesamtumsatz ist der Anteil der EMEA-Region aufgrund der verstärkten Expansion in die Regionen Amerika und Asien-Pazifik von 64 % in 2011 auf 61 % in 2012 gefallen.

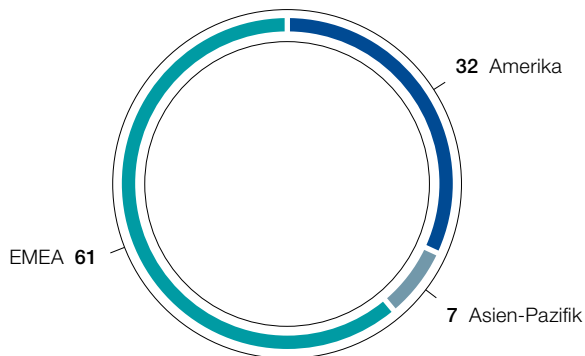
Das EBITDA ist von EUR 89,8 Mio. (bereinigt) in 2011 auf EUR 79,3 Mio. in 2012 und damit um 11,7 % gesunken. Die EBITDA-Marge ist aufgrund von Kosteneinsparungen aus dem Global Excellence Programm von 24,1 % lediglich auf 21,6 % gefallen.

Die Vermögenswerte sind hauptsächlich aufgrund der Akquisitionen der Connectors Verbindungstechnik und der Nordic Metalblok sowie der Übernahme weiterer Anteile an Groen Bevestigingsmaterialen von EUR 417,1 Mio. in 2011 auf EUR 457,4 Mio. gestiegen.

In unseren Zwischenberichten 2012 haben wir bereits weitere Projekte, die 2012 umgesetzt wurden, ausführlich beschrieben.

## UMSATZVERTEILUNG NACH SEGMENTEN

in %



So haben wir ein neues Distributionszentrum in Moskau eröffnet. Seit Juli 2012 vertreiben wir dort unsere Verbindungsprodukte und -lösungen an lokale Vertriebsunternehmen. Damit setzen wir unseren Expansionskurs fort und stärken die lokalen Kundenbeziehungen. Unsere Kunden profitieren nun von kürzeren Lieferzeiten und einer hohen Produktverfügbarkeit.

Des Weiteren haben wir im deutschen Werk in Gerbershausen im September eine neue Montageanlage zur Fertigung von Abgasrohrverbindern in Betrieb genommen. Wir fertigen dort das neue Verbindungselement „Euro Coupler“, das die Anforderungen der Fahrzeugindustrie unterstützt, leichtere Pkw zu bauen, Leckagen zu vermindern und die CO<sub>2</sub>-Emissionswerte zu senken.

Der Bau der neuen Fertigungsanlage am Standort Newbury, Großbritannien, zur Herstellung von NORMACONNECT V-Profil-schellen, über die wir bereits im Halbjahresbericht informiert hatten, ist fast abgeschlossen.

### Umsatzentwicklung in der Region Amerika sehr positiv

Das Segment Amerika erzielte auch aufgrund der positiven Währungsentwicklung 2012 einen Umsatz von EUR 193,3 Mio. gegenüber EUR 173,0 Mio. im Vorjahr und stieg damit 11,8%. Im vierten Quartal 2012 wirkten sich die politischen Unsicherheiten bis zur US-Präsidentenwahl und die zum Jahresende drohende „Fiskalklippe“ wirtschaftlich aus. Daher konnten wir den starken Umsatzanstieg, der sich in den ersten neun Monaten mit +18,3% gezeigt hatte, nicht bis zum Jahresende halten. Der Umsatzanteil dieser Region am Gesamtumsatz stieg auf 32% nach 30% im Vorjahr.

Das EBITDA ist von EUR 34,3 Mio. (bereinigt) in 2011 um 25,4% auf EUR 43,0 Mio. gestiegen. Die EBITDA-Marge lag im Vorjahr bei 19,8% und 2012 bei 22,2%. Auch in dem Segment Amerika konnten wir die Kostenbasis aufgrund von Maßnahmen aus dem „Global Excellence“ Programm verringern.

Die Vermögenswerte sind hauptsächlich aufgrund gestiegener Stichtags-Wechselkurse von EUR 223,9 Mio. in 2011 auf EUR 209,9 Mio. gefallen.

### Stark wachsender Umsatz in der Region Asien-Pazifik

Die Bedeutung der Region Asien-Pazifik für unser Wachstumspotenzial ist unverändert hoch. Durch den Anstieg des Lebensstandards in den dortigen Schwellenländern erhöht sich auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten. Der Umsatz 2011 lag bei EUR 35,7 Mio. 2012 stieg er um 22,6% auf EUR 43,8 Mio. Damit betrug der Umsatzanteil 7% nach 6% im Vorjahr. Betrachtet man den Umsatzanteil bezogen auf die Bestimmungsregion, d.h. inklusive der importierten Umsätze aus anderen Regionen, lag er bei rund 10% und damit auf dem Niveau des Vorjahres.

Das EBITDA ist von EUR 3,1 Mio. in 2011 auf EUR 5,2 Mio. und damit um 68,9% gestiegen. Die EBITDA-Marge lag bei 11,8% nach 8,6% in 2011. Grund für die starke Verbesserung ist die immer weiter steigende Auslastung der Kapazitäten, die sich positiv auf die Kostenbasis auswirkt.

Die Vermögenswerte haben sich von EUR 34,5 Mio. um EUR 16,7 Mio. auf EUR 51,2 Mio. in 2012 erhöht. Dies ist hauptsächlich auf die Akquisition der Chien Jin Plastic zurückzuführen.

Wir haben bereits in unseren Zwischenberichten 2012 über die vielfältigen Maßnahmen informiert, mit denen wir der immer weiter steigenden Bedeutung des asiatisch-pazifischen Raums Rechnung tragen.

So haben wir unsere regionale Präsenz mit Niederlassungen in neuen Ländern wie den Philippinen oder Vietnam und Malaysia gestärkt. Wir haben einen neuen Produktionsstandort in Indien aufgebaut, um der steigenden Nachfrage nach unseren hochentwickelten Verbindungsprodukten nachzukommen. Auch in China sind wir verstärkt tätig und produzieren dort seit 2013 Fluidleitungen für einen führenden Lkw-Hersteller. Die Produktion für NORMACONNECT V-Profilsschellen weiten wir nicht nur an unserem europäischen Standort in Newbury aus, sondern auch in unserem Werk in Qingdao, um unseren asiatischen Kunden kürzere Lieferzeiten bieten zu können.

## Forschung und Entwicklung

### Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Unsere Kunden haben kontinuierlich neue Herausforderungen zu meistern. Zum einen führen immer neue gesetzliche Bestimmungen zu immer niedrigeren Emissionsgrenzwerten, zum anderen werden die Anforderungen an die Montagesicherheit, auch aufgrund enger werdender Bauräume, immer höher. Intensive Forschungsaktivitäten und die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen sind somit unabdingbar und wir haben in den vergangenen Jahren eine umfangreiche Grundlagenforschung und Entwicklung aufgebaut. Unsere technischen Lösungen helfen unseren Kunden, die spezifischen Herausforderungen bei der Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raum und Montagezeit zu meistern. Sie erreichen durch die Kompatibilität mit modularisierten Produktionsprozessen und durch die Reduktion der Montagezeit eine prozessoptimierte Produktion.

Einerseits entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden erfolgreich leistungsfähige Verbindungstechnik, um neue Anwendungsgebiete für den Einsatz bestehender Produkte zu erschließen. Andererseits greifen wir Anforderungen des Marktes unmittelbar auf und setzen diese nahtlos in neue Produkte um. Damit bieten wir unseren Kunden Produkte für aktuelle Anwendungen, setzen jedoch gleichzeitig Zukunftstrends im Bereich der Verbindungstechnik. Diese Lösungen bieten unseren Kunden

den einen Innovationsvorsprung und damit eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit. Aufgrund des begleitenden Sicherheitskonzepts von der Entwicklung bis zur Serienreife eines Produkts können die Kunden auf die Verbindungsintegrität unserer Produkte nach der Montage vertrauen. Beides erreichen wir durch die engagierte und enge Zusammenarbeit aller Funktionsbereiche bei der NORMA Group, angefangen bei den Vertriebsmitarbeitern und Ingenieuren über die Prozessentwicklung bis hin zur IT und weiteren Bereichen wie dem Einkauf.

Dabei setzen wir die Anforderungen unserer Kunden flexibel in optimale Lösungen um, sei es als standardisiertes Verbindungselement, Mehrkomponentenbauteil oder als komplexes Leitungssystem. Ein hochqualifiziertes Team aus 190 Mitarbeitern steht für die Umsetzung von Kundenspezifikationen und Marktanforderungen weltweit zur Verfügung.

Unser hochmodernes Prüflabor ist für die Durchführung von Lebensdauertests für alle relevanten Anwendungsbereiche ausgestattet. Hier validieren wir unter anderem Verbindungstechnik für Kühlwasser- und Kraftstoffleitungen, Ladeluft 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. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein Prüfstand zur Lebensdauererprobung von SCR-Leitungen in Betrieb genommen.

### 2-Säulen-Struktur in der Entwicklung

Unsere Produktentwicklung und Anwendungstechnik im Bereich Engineered Joining Technology (EJT) ist als 2-Säulen-Prozess aufgebaut. Neue Basisprodukte entstehen in der Produktentwicklung in enger Abstimmung mit den Kunden. Die Anwendungsentwicklung passt diese Basisprodukte an die spezifischen Kundenanforderungen an.

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, aber auch die Entwicklung neuer Materialien, die den künftigen Anforderungen unserer Kunden entsprechen. Unsere Teams testen die Produkte und entwickeln interne Produkt- und Prüfspezifikationen, die die Verlässlichkeit unserer Produkte bestätigen. Die Innovationen werden regelmäßig durch den Vorstand überprüft.

Unsere Anwendungsentwickler modifizieren unsere existierenden ebenso wie die neu entwickelten Produkte, wobei sie die spezifischen Anforderungen der Kunden oder lokaler Gegebenheiten zugrunde legen.

**WICHTIGSTE PRODUKTEINFÜHRUNGEN 2012**

Produkt	Anwendung	Branche
NORMACLAMP TORRO Tamper Proof	Tank-, Luftansaug- und Kühlsysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
NORMAFLEX Low Emission Tubes	Kraftstoffsysteme	Kraftfahrzeugindustrie
NORMAQUICK TWIST III	Ladeluft- und Kühlwassersysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
NORMACONNECT V PP-Profilshelle	Flanschrohre, Abgas-, Kühl- und Filtersysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
NORMAFIX Red Grip	Elektrik, Hydraulik, Luftleitungen, Drainagen	Luffahrtindustrie

Globale Megatrends, die zum Beispiel auf den Klimawandel zurückgehen, stellen Herausforderungen an viele unserer Kunden und deren Endprodukte und bieten sehr gute Wachstumsaussichten. Unsere Produktentwicklung konzentriert sich auf diese Innovationschancen. 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. Durch unsere 2-Säulen-Struktur haben wir einen standardisierten Innovationsprozess geschaffen. Dieser erlaubt es uns, unsere Ressourcen auf globaler Ebene mit einem hohen Fokus auf wachstums- und margenstarke Märkte einzusetzen.

#### Strategische Zusammenarbeit mit Kunden und Forschungseinrichtungen

Eine Vielzahl unserer Projekte erfordert die enge und kontinuierliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden vor Ort. Die Teams in der Anwendungsentwicklung stellen daher eine aktive Verbindung zu vielen unserer größten Kunden dar. Sie arbeiten 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.

Unsere Kompetenzzentren in den USA, China, Indien und Europa fokussieren sich auf klar definierte Innovationsaufgaben, die darauf abzielen, Lösungen für verschiedene Produkte und Produktgruppen in den unterschiedlichen Kundengruppen zu entwickeln und an die regionalen Besonderheiten anzupassen.

Wir arbeiten auch mit Forschungs- und Hochschuleinrichtungen wie Materialprüfanstalten oder Prüfinstituten zusammen. Aus Wettbewerbsgründen veröffentlichen wir die genauen Themen dieser Forschungsk Kooperationen jedoch nicht.

#### Auszeichnungen

Im März 2012 haben wir für unsere überdurchschnittlichen Leistungen in 2011 den Performance Excellence Award in Silber von Boeing erhalten. Das Unternehmen bezieht von uns Schnecken- gewindeschellen, die in verschiedenen Verkehrsflugzeugtypen zum Einsatz kommen.

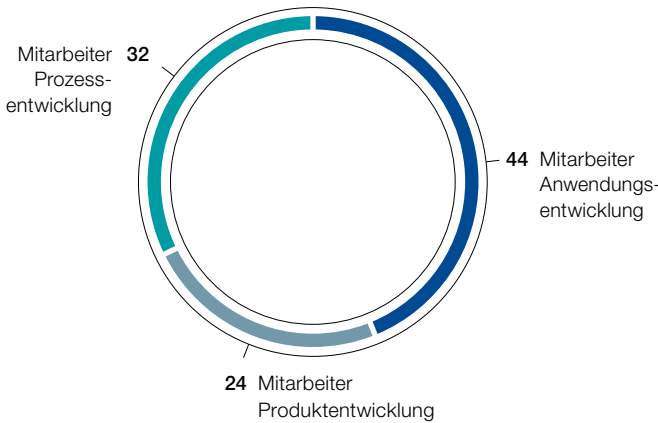
#### Wesentliche Entwicklungen des Jahres 2012

Im Bereich Distribution Services als reines Handelssegment werden keine identischen technologischen Forschungsleistungen vom Markt gefordert wie im Bereich Engineered Joining Technology. Vielmehr erwarten diese Kunden ein starkes Markenimage und ein möglichst komplettes Sortiment mit den entsprechenden Marketingmaßnahmen. Daher treiben wir die Entwicklung in diesem Bereich durch sinnvolle Ergänzungen des Produktsortiments immer weiter voran. 2012 haben wir durch die drei Akquisitionen in der Schweiz, Italien und Malaysia das Sortiment um Produkte aus den Bereichen Biotechnologie und Pharmazie, Heizungs-, Lüftungs- und Klimaindustrie sowie Trink- und Brauchwasserversorgung und Bewässerungsanlagen erweitert. Dadurch sind wir in der Lage, unser Angebot für den Endkunden im Handel noch attraktiver zusammenzusetzen.

Im EJT-Bereich haben wir weitere Innovationen auf den Markt gebracht, die unseren Kunden helfen, Herausforderungen im Bereich der Gewichts- und Emissionsreduzierung, Leckageminderung und der Montageoptimierung und -sicherheit zu begegnen.

**AUFTEILUNG DER F&E MITARBEITER NACH BEREICHEN**

in %



**F&E KENNZAHLEN**

	2012	2011	2010
Anzahl F&E Mitarbeiter	<b>190</b>	174	k.A.
F&E Aufwendungen im EJT-Bereich in EUR Mio.	<b>22,1</b>	16,8	16,6
F&E Quote (bezogen auf den EJT-Umsatz)	<b>5,1 %</b>	4,1 %	5,1 %
Externe F&E Aufwendungen (ohne Personalkosten) in EUR Mio.	<b>3,2</b>	3,0	2,2
Erhaltene F&E Fördermittel in TEUR	<b>55</b>	58	55

Die manipulationssichere Schneckengewindeschelle NORMA-CLAMP TORRO Tamper Proof ist mit einem speziellen Schraubenkopf ausgestattet und kann nur mit einem Spezialwerkzeug montiert und gelöst werden. Dadurch können Fehler in der Montage von Komponenten wie vorkonfektionierten Tank-, Luftsaug- oder Kühlersystemen vermieden werden. Dies führt zu vereinfachten Prozessabläufen, einer erhöhten Montagesicherheit und hilft, Kosten zu sparen.

Die Weiterentwicklung der NORMAFLEX Low Emission Tubes (LET-Kraftstoffleitungen) ist eine neue Generation von Leitungen, die die Low Emission Vehicle (LEV) III-Standards für Verdunstungsemissionen für Kraftstoffe mit einem hohen Anteil an aggressiven Alkoholverbindungen gemäß California Air Resource Board (CARB) erfüllen. Damit lassen sich kostenoptimierte Lösungen für das Kraftstoffsystem entwickeln, die zudem entscheidend zur Erfüllung der neuen Emissionsvorschriften für künftige Fahrzeuggenerationen beitragen.

Die NORMAQUICK TWIST III sind Steckverbindungen im Bereich von Ladeluft- und Kühlwassersystemen und unter anderem in aufgeladenen Ottomotoren einsetzbar. Ein neuer, selbstverriegelnder Mechanismus garantiert eine korrekte Montage, die Leckagen verhindert. Die Verbindungen können aus jeder Position geöffnet werden und sind daher für enge Verhältnisse im Motorraum und das Rotationsschweißverfahren geeignet. Durch ein optimiertes Achsen-Radialverhältnis ist auch bei der Montage großer Elemente wenig Kraftaufwand erforderlich. Diese Vorteile vereinfachen die Montage erheblich und erlauben es den Kunden, strenge Emissionsvorschriften zu erfüllen. Die Verbindungen bestehen aus vier vollständig recyclingfähigen Kompo-

nenten und zeichnen sich durch sehr gute chemische und thermische Beständigkeit aus.

Die NORMACONNECT V PP (pressed profile)-Profilschelle ist eine besonders einfach zu montierende V-Profilschelle, die bei engen Einbauverhältnissen verwendet werden kann. Es handelt sich um patentierte Verbindungselemente für Flanschrohre, die in verschiedenen Anwendungsbereichen wie Abgas-, Kühl- und Filtersystemen oder in Turboladern und Ladeluftanwendungen zum Einsatz kommen. Kennzeichnend bei dieser neuen Profilschelle ist ein integrierter Haltebügel, der eine Vorfixierung der Schelle bei der Montage ermöglicht und gegenüber einer herkömmlichen V-Profilschelle die Gefahr beseitigt, dass die Schraube bei der Montage verkantet. Damit verringert sich die Montagezeit und das Risiko einer Fehlmontage sinkt. Ein weiterer Vorteil ist das geringe Gewicht der Schelle, die sich vorteilhaft auf das Gesamtgewicht des Systems auswirkt.

Im Zuge eines Pilotprojekts haben wir 2012 für einen Großkunden im Luftfahrt-Bereich die neuartige Hochleistungsschelle NORMAFIX Red Grip entwickelt. Diese entspricht den gestiegenen Sicherheitsvorschriften der Luftfahrtindustrie und führt darüber hinaus zu einer Gewichtsreduzierung des Teils von über 30%. Auf der technischen Ebene wurden dazu die zuvor verwendeten Metallteile der Schelle durch einen neuen und leistungsfähigeren thermoplastischen Werkstoff ersetzt. Die damit erreichte Verbesserung führt auf Grund der hohen Anzahl der in einem Flugzeug verbauten Teile (z. B. in Elektrik, Hydraulik, Luftleitungen, Bordküchen, Drainagen) auch für den Endkunden zu einem erheblichen ökonomischen Nutzen.

### Hohe Bedeutung von Innovation im Konzern

Wir schützen unsere Innovationen über Patente. 2012 haben wir Schutzrechte in mehr als 20 Patentfamilien angemeldet.

Zum 31. Dezember 2012 haben wir im Bereich F&E 190 Mitarbeiter weltweit beschäftigt, davon rund 44 % im Bereich Anwendungsentwicklung, rund 24 % in der Produktentwicklung und rund 32 % in der Prozessentwicklung. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein breites Spektrum an Weiterbildungsmöglichkeiten - vom Projektmanagement bis hin zu Six-Sigma Techniken. Zur Ideenfindung führen wir unter Teilnahme aller Disziplinen sogenannten „Think Tank“ Meetings im Bereich Produktentwicklung durch.

Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im EJT-Bereich betragen 2012 EUR 22,1 Mio. (Vorjahr: EUR 16,8 Mio.). Die externen Aufwendungen (ohne Personalkosten) im Bereich Forschung und Entwicklung betragen 2012 EUR 3,2 Mio. (Vorjahr: EUR 3,0 Mio.).

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

### Weitere Innovationen im Blick

Auch 2013 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 Optimierung zu realisieren und den erhöhten Anforderungen an die Montagesicherheit Rechnung zu tragen.

Bei Polyamid-12, einem technischen Thermoplast, das unter anderem für die Fertigung von Leitungssystemen verwendet wird, ist es im Laufe des Jahres 2012 zu einer deutlichen Verknappung gekommen. Durch die Weiterentwicklungen von alternativen Werkstoffen konnten wir unseren Kunden teilweise andere zukunftsfähige Lösungen bieten. Diese zeichnen sich durch eine hohe Lebensdauer und nachhaltige Beschaffungsmöglichkeiten aus und bieten eine mindestens genauso hohe Leistungsfähigkeit und Sicherheit in integrierten Systemen wie Polyamid-12.

Um den Anforderungen der sich immer weiter verschärfenden Emissionsrichtlinien zu entsprechen, arbeiten wir bereits seit einiger Zeit an einer neuen Generation dynamischer Schlauchschellen für Hochtemperaturanwendungen. Diese sollen die Anforderungen von künftigen Emissionsrichtlinien und daraus resultierenden höheren Drücken, Temperaturen und mechanischen Belastungen, zum Beispiel Vibrationen, erfüllen.

Besonders im Bereich der Abgasnachbehandlung sind künftig weitere Montageerleichterungen, vor allem zum Ausgleich von Toleranzen und um die Fehleranfälligkeit während des Montageprozesses zu verringern, gefragt. Wir denken über Lösungen für unsere Kunden nach, die bei der manuellen Montage von beispielsweise Partikelfiltern oder komplexen Abgassystemen Kosten sparen.

Der Aspekt der Sicherheit hat schon immer eine wichtige Rolle bei unseren Kunden gespielt. Wir denken daher über Möglichkeiten nach, zusätzliche Sicherheitsverschlüsse (secondary latches) und Montageindikatoren für eine visuelle Kontrolle der Verbindung so zu entwickeln, dass die Sicherstellung der ordnungsgemäßen Montage von Steckverbindungen jederzeit gewährleistet ist.

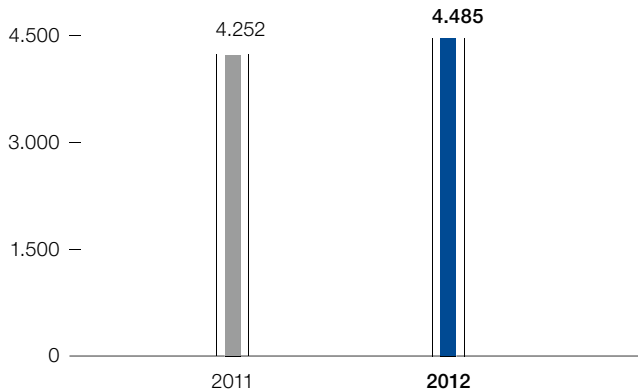
## Mitarbeiter

Die Arbeit unserer Mitarbeiter, die täglich ihre Fähigkeiten und ihre Leidenschaft für Verbindungstechnologie einbringen, bildet die Grundlage für unseren Unternehmenserfolg.

Zum 31. Dezember 2012 haben wir inklusive Leiharbeitnehmern 4.485 Mitarbeiter beschäftigt. Die Mitarbeiterzahl stieg damit im Vergleich zum Vorjahr (4.252 Mitarbeiter) um 233 Beschäftigte oder 5,5 %. Über 80 % unserer Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands. Den größten Zuwachs an Mitarbeitern verzeichneten wir aufgrund der Übernahme der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. in Malaysia mit 141 Beschäftigten. Da rund 30 % der Belegschaft in einem flexiblen Arbeitsverhältnis beschäftigt waren, konnten wir schnell auf die Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die sich zu Beginn des vierten Quartals negativ auf unser Geschäft auswirkten, reagieren, so dass der Prozentsatz flexibler Arbeitsverhältnisse auf rund 16 % zum Jahresende gesunken ist.

In der Region EMEA waren 71 % der NORMA Group Stammbeslegschaft beschäftigt. Mit 2.644 Stammkräften stieg die Beschäftigtenzahl in dieser Region, vor allem aufgrund der neuen Produktionsstandorte in Serbien und Russland sowie durch die Akquisitionen der Connectors Verbindungstechnik AG und der Nordic Metalblok S.r.l. um 8,5 % im Vergleich zum Vorjahr mit 2.437 Mitarbeitern.

**MITARBEITERANZAHL (INKL. LEIHARBEITNEHMERN)**



In der stark wachsenden Region Amerika waren 619 Stammkräfte oder 16 % der Belegschaft ohne flexible Arbeitsverhältnisse beschäftigt. Dies entspricht einem Rückgang der Stammkräfte um 3,0 % gegenüber der Anzahl von 638 Beschäftigten zum 31. Dezember 2011.

In der Region Asien-Pazifik wurde die Mitarbeiterzahl durch die Neueröffnung unseres Werks in Thailand, den Ausbau der dortigen Operations- und Supply Chain Organisation sowie der Eröffnung diverser Standorte und die Übernahme der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. beeinflusst. Wir haben dort 496 Mitarbeiter nach 340 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2011 beschäftigt. Dies entspricht einer Zunahme von 45,9 %. Der Anteil an der Stammbesellschaft der NORMA Group betrug 13 %.

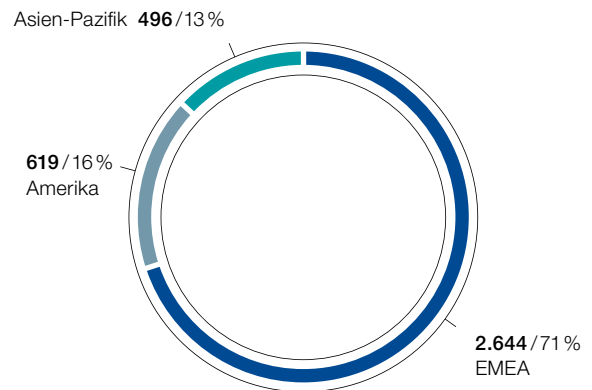
**Dezentrale Organisation des Personalmanagements**

Unser Personalmanagement ist dezentral organisiert, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter an den einzelnen Standorten und in den Regionen gerecht zu werden. Damit sind unter Berücksichtigung der Leitlinien der Personalpolitik der Konzernzentrale, die Personalauswahl sowie die Qualifizierung und Vergütung weitgehend autonom. Allerdings sind generell die strategischen und operativen Gruppenvorgaben und insbesondere die Compliance Richtlinien zu beachten.

**Vielfalt (Diversity)**

Ein Schwerpunkt unserer Anstrengungen ist die vorhandene Vielfalt der modernen Gesellschaft für uns zu nutzen. Die Vielfalt der Belegschaft mit ihren unterschiedlichen Fähigkeiten und Talenten eröffnet Chancen für innovative und kreative Lösungen. Zur Vielfalt gehören Geschlecht, Nationalität, ethnische Herkunft, Religion

**MITARBEITER NACH REGIONEN 2012 (STAMMBELEGSCHAFT)**



oder Weltanschauung, Behinderung, Alter, sexuelle Orientierung und Identität. Unser langfristiges Ziel ist es, die Vielfalt der Belegschaft in der NORMA Group zu verbessern, und zwar unter anderem auch durch die Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen. Um dieses Ziel mittelfristig umzusetzen, hat der Vorstand beschlossen, dass bei der Besetzung von Führungspositionen bei gleicher Qualifikation der Kandidaten, Frauen bevorzugt berücksichtigt werden. Ende des Jahres waren 27 % unserer Senior-Führungspositionen im Gehaltsbereich mit Frauen besetzt.

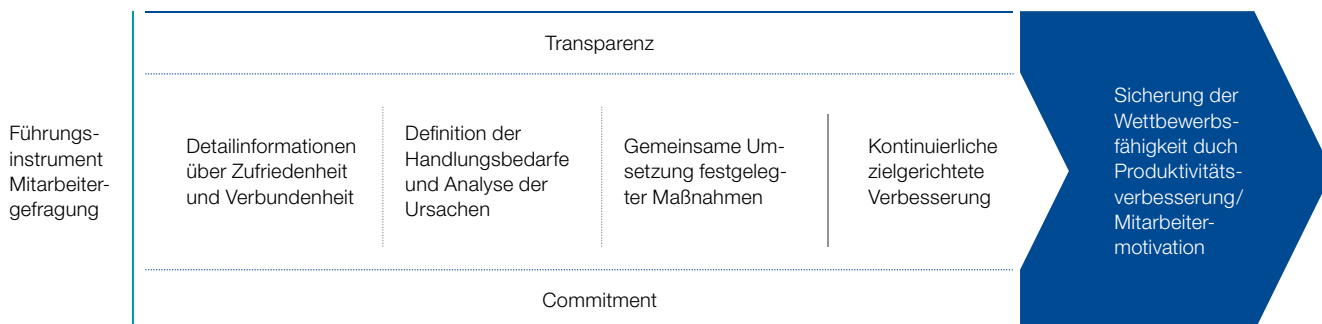
**Leistungsmanagement**

Unsere Mitarbeiter entwickeln 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. Wir überprüfen die Entlohnung durch regelmäßige Benchmarks. Damit stellen wir sicher, dass wir unseren Mitarbeitern ein marktgerechtes, leistungs- und verantwortungsbezogenes Gehalt bieten. 2012 haben wir unser weltweites Bonussystem vereinheitlicht, so dass ab 2013 die zentralen Steuerungsgrößen EBITA und operativer Netto-Cashflow als Ziel herangezogen werden.

**Geringe Fluktuation zeigt Mitarbeiterzufriedenheit**

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 2012 in Deutschland lediglich 1 %. Gruppen-

## STRATEGISCHE EINORDNUNG DES ESS



weit betrug sie ohne China und Mexiko rund 3,3%. Die hohe Verbundenheit mit der NORMA Group zeigte sich auch in einer niedrigen Fehlzeitenquote mit rund 4% gruppenweit und einer Betriebszugehörigkeit von mehr als 10 Jahren bei 30% der Mitarbeiter. Der Aufbau neuer Werke wie Serbien und Russland und der Ausbau bestehender Werke schlägt sich darin nieder, dass auch ca. 30% der Mitarbeiter eine Betriebszugehörigkeit unter 2 Jahre haben.

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. 2012 wurde nach 2008 und 2010 die dritte Mitarbeiterbefragung gruppenweit durchgeführt. Die weiterhin ausgezeichnete Teilnehmerquote von knapp 90% zeigt, wie interessiert die Mitarbeiter an der Weiterentwicklung der NORMA Group sind. Wie bereits in den letzten Umfragen wurden die Ergebnisse allen Mitarbeitern mitgeteilt und die Bereiche arbeiten an Verbesserungsmaßnahmen.

#### „Talent drives Performance“ - systematische Entwicklung der Nachwuchsführungskräfte

Um die Nachhaltigkeit unseres Erfolgs sicher zu stellen, haben wir unter dem Motto „Talent drives Performance - Create your own career“ unser internes Nachwuchsführungskräfteentwicklungsprogramm weiter gestärkt, indem wir 2012 ein gruppenweites High Potential Programm ausgearbeitet und ins Leben gerufen haben.

Die Führungskräfteentwicklung, aber auch die Weiterentwicklung unserer Experten und aller Mitarbeiter besitzt eine hohe Priorität im Hause NORMA. Speziell entwickelte Instrumente und Prozesse helfen uns, auf allen Führungsebenen der Gruppe Mitarbeiter mit Potenzial für Führungs- und Expertenaufgaben zu identifizieren. So werden in unseren Talent Reviews alle Mitarbeiter und Positionen mit dem Vorstand diskutiert und individuelle Entwicklungsmaßnahmen vereinbart.

Hierbei wird auch die Nachfolgeplanung diskutiert und es werden mögliche Nachfolger für geschäftskritische Positionen identifiziert und gezielt auf die weiterführende Aufgabe vorbereitet.

Alle während der Talent Reviews identifizierten High Potentials, die neben globaler Einsatzbereitschaft auch das Potenzial besitzen ihren Vorgesetzten zu ersetzen, nehmen zusätzlich an einem Führungskräfteentwicklungsprogramm teil, das spezielle Schulungseinheiten, Mentoring durch einen Senior Manager und gezielte Auslandsaufenthalte (Bubble Assignments) beinhaltet.

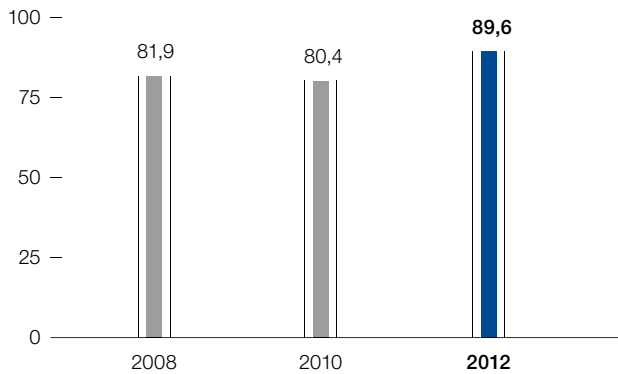
Zurzeit nehmen 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Regionen an diesem Programm teil.

Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die weiteres Entwicklungspotential besitzen, aber nicht global einsetzbar sind, haben wir lokale und regionale Programme aufgesetzt und diese Mitarbeiter in der lokalen Nachfolgeplanung berücksichtigt.



## TEILNEHMERQUOTE MITARBEITERBEFRAGUNG

in %



### Ausbildung elementarer Bestandteil der Personalarbeit

Wir sehen uns als Arbeitgeber in einer gesellschaftlich verantwortungsvollen Rolle. An unserem größten Produktionsstandort in Deutschland waren 2012 43 Auszubildende in 8 Ausbildungsberufen beschäftigt. Damit lag die Ausbildungsquote in Deutschland (Zahl der Auszubildenden im Verhältnis zur Konzernbelegschaft in Deutschland) bei 5%. Neben den kaufmännischen und technischen Ausbildungsberufen besteht zudem die Möglichkeit, einen von vier dualen Studiengängen zu absolvieren. 2012 wurden 14 Nachwuchskräfte in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen.

### Gezielte Schulungen zur Förderung von Entwicklungspotenzialen

Entscheidend für unseren Erfolg sind die Qualifikation und das Engagement unserer Mitarbeiter. 2012 wurden durchschnittlich 30 Stunden pro Mitarbeiter (ohne die neu dazugekommenen Gesellschaften) für Weiterbildung aufgewendet. Um die Leistung, Kompetenzen und Entwicklungspotenziale jedes Einzelnen zu bewerten und zu dokumentieren, führen alle Vorgesetzte mindestens einmal jährlich Beurteilungs- und Qualifizierungsgespräche mit ihren Mitarbeitern durch. In den Gesprächen werden die Aufgaben und persönlichen Ziele für das kommende Jahr dokumentiert und der Schulungsbedarf festgelegt. 2012 lag die Quote der durchgeführten Gespräche bei rund 85% ohne Berücksichtigung der 2012 neu akquirierten Unternehmen. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Quote verschlechtert, da die Integration einiger Standorte noch nicht abgeschlossen ist.

## Produktion und Supply Chain Management

### PRODUKTION

Wir haben unsere Produktion im Wesentlichen nach unseren Produktkategorien CLAMP und CONNECT, die metallbasiert sind, sowie FLUID mit kunststoffbasierten Produkten organisiert. Beiden Produktkategorien liegen unterschiedliche Produktionsprozesse, technisches Know-how und Reinheitsanforderungen zugrunde. Zwischen den Produktionsprozessen gibt es relativ wenig Synergien. Daher produzieren wir an unseren Produktionsstandorten entweder metallbasierte oder kunststoffbasierte Produkte. Wir haben diesen Ansatz in den entwickelten Märkten wie Europa oder den USA größtenteils strikt umgesetzt. In Schwellenländern, in denen wir nur ein Werk unterhalten, deckt die Produktion dagegen beide Produktkategorien ab.

Aufgrund unseres organischen Wachstums und unserer Akquisitionsstrategie stehen wir vor der Aufgabe, unsere Produktionsstandorte kontinuierlich weiter zu entwickeln und zu optimieren.

Wir messen die Kapazitätsauslastung in allen Werken, um rechtzeitig in neue Anlagen oder neue Werke investieren zu können. Durch Direktlieferungen und unser Global Excellence-Programm optimieren wir unsere Produktion fortlaufend. Dies führt in existierenden Werken zu höheren Produktionskapazitäten.

## PROJEKTE 2012

Newbury, Großbritannien	Beginn der Erweiterung unserer Kapazitäten
Tagelswangen, Schweiz	Zusätzliche Kapazitäten aufgrund der Akquisition
Riese Pio X, Italien	Zusätzliche Kapazitäten aufgrund der Akquisition
Moskau, Russland	Fertigstellung unseres extern betriebenen Distributionscenters
Juarez, Mexiko	Produktionsverlagerung bestimmter Befestigungsschellen von den USA
Wujin, China	Start mit dem Bau eines neuen Werks
Quingdao, China	Produktionsverlagerung bestimmter Befestigungsschellen von den USA
Pune, Indien	Fertigstellung und Umzug in unser neues Werk
Ipoh, Malaysia	Zusätzliche Kapazitäten aufgrund der Akquisition

An allen Standorten werden der Arbeits- und Gesundheitschutzstandard OHSAS 18001 sowie die Qualitäts- und Umweltstandards ISO 9001 und TS 16949 eingehalten. Unsere bereits länger existierenden Werke sind alle nach diesen Standards zertifiziert. Für die neu gebauten bzw. akquirierten Werke, die diesen Standards nicht entsprechen, sind Zertifizierungen geplant.

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Es ist unser Ziel, in der Region zu produzieren, in der unsere Kunden präsent sind. Damit halten wir das Working Capital, die Produktionskosten und die Lieferrisiken so gering wie möglich. Dies betrifft hauptsächlich die entwickelten Märkte, in denen Investitionen in Produktionsmaterial und Werke durch ein hohes Nachfragevolumen begründet sind. In den Schwellenländern importieren wir unsere Produkte so lange, bis die Nachfrage ein Niveau erreicht hat, das umfangreiche Investitionen wirtschaftlich rechtfertigt.

2010 haben wir ein Programm zur Exportkontrolle implementiert, um sicher zu stellen, dass unsere Lieferkette vollumfänglich den rechtlichen Anforderungen entspricht. Wir führen mindestens einmal jährlich in allen NORMA Group-Standorten eine Prüfung durch, um auszuschließen, dass wir rechtlich sanktionierte Dritte beliefern. Diese Prüfungen waren bisher ausschließlich negativ.

Da unsere Werke in Europa in beträchtlichem Umfang Waren exportieren, haben wir unsere Zollprozesse optimiert und eine Genehmigung als „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ (Authorised Economic Operator (AEO)) erhalten. Für unsere deutschen

Werke haben wir bereits 2010/2011 die Genehmigung als „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter für zollrechtliche Vereinfachungen“ (Authorised Economic Operator – Customs simplifications (AEO-C)) erhalten. Im Dezember 2012 haben wir für unser Werk in Tschechien einen Antrag als „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter für zollrechtliche Vereinfachungen in Kombination mit Sicherheitsleistungen“ (Authorised Economic Operator – Customs simplifications/security (AEO-F)) gestellt. 2013 werden wir die Anträge für AEO-F für unsere polnischen, französischen, schwedischen und englischen Werke stellen. Des Weiteren wird unser Werk in Michigan, USA, 2013 einen Antrag auf „Handelspartnerschaft zwischen Zoll- und Wirtschaftsbeteiligten gegen Terrorismus (Customs and Trade Partnerships against Terrorism (C-TPAT))“ stellen.

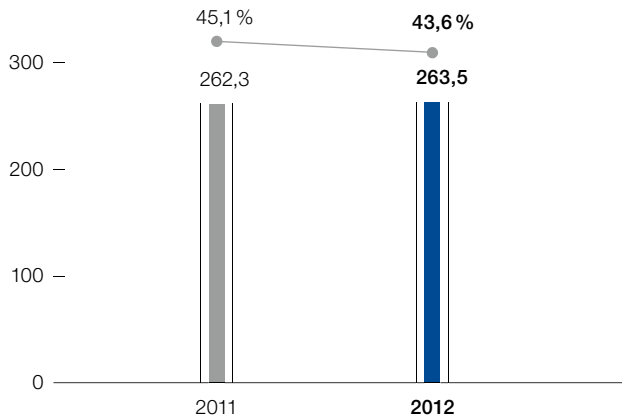
Wir arbeiten kontinuierlich daran, Lieferzeiten zu reduzieren, unsere Lieferkette und die Fracht- und Zollkosten zu optimieren sowie die Auswirkungen auf die Umwelt zu vermindern. In den letzten drei Jahren haben wir strikt das Prinzip der Direktbelieferung umgesetzt. Die Schwerpunkte dabei waren:

- III Produktionsverlagerungen in Werke in der Nähe der Kunden
- III Direktlieferung an Kunden ohne Umwege über eine zusätzliche Versandstelle.

Die Volumina und die Bestimmungsorte unserer Exporte sowohl zu Kunden als auch zu NORMA Group Standorten unterliegen laufenden Änderungen, die regelmäßig von uns analysiert werden. Diese gehen zum einen auf die Kundenaktivitäten, aber auch auf Programme wie die Direktbelieferung zurück. Daher treffen wir jährliche Vereinbarungen mit Fracht- und Logistikdienstleistern, die die Lieferungen bestmöglich für uns abwickeln und uns so helfen, unsere Kosten und Lieferzeiten zu optimieren.

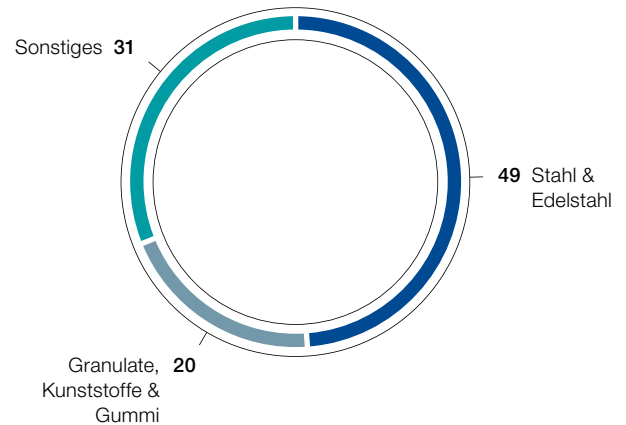
**MATERIALKOSTEN UND MATERIALEINSATZQUOTE**

in EUR Mio.



**ROHSTOFFEINSATZ NACH DEN WICHTIGSTEN PRODUKTGRUPPEN**

in %



**Einkauf und Lieferantenmanagement**

**Aufbau einer globalen Gruppeneinkaufsstruktur**

Wir haben im vergangenen Jahr eine leistungsfähige weltweite Gruppeneinkaufsstruktur aufgebaut, um so die wichtigsten Produktbereiche Stahl, Metall-Komponenten, Polyamide und Gummimaterialien unter Nutzung der entsprechenden Skaleneffekte der Gruppe möglichst wettbewerbsfähig zu beschaffen. Damit tragen wir der hohen Bedeutung der Materialkosten für die NORMA Group Rechnung.

**Unterschiedliche Materialpreisentwicklungen**

Die Preisentwicklung der für uns wichtigsten Rohmaterialien war 2012 sehr unterschiedlich. Im Stahl- und Metallbereich waren die Basispreise stabil oder konnten mit leichten Reduzierungen vereinbart werden. Auch die Legierungszuschläge für Edelstähle reduzierten sich nach einem noch festen 1. Quartal 2012 sukzessive, um sich während des letzten Quartals dann wieder zu stabilisieren. Dagegen waren Granulate (PA-Materialien) für unsere Spritzguss- und Extrusionsprodukte weiterhin von steigenden Einstandspreisen gekennzeichnet. Dies lag vor allem an der Verteuerung von Rohstoffen zur Polyamidgranulat-Herstellung.

Unser Granulat- bzw. Fluid-Gruppeneinkauf wurde zudem durch einen folgenschweren Unfall bei einem unserer Vormaterial-Lieferanten für Hochperformance-Polyamide ab Ende März 2012 vor größere Herausforderungen gestellt. Durch einen Brand einer Vormaterial-Produktionsanlage zur PA12-Granulat-Fertigung waren sehr wesentliche Volumina eines Vorprodukts zur PA12-Granulat-Produktion weltweit nur noch eingeschränkt verfügbar. Aufgrund sofort eingeleiteter Gegenmaßnahmen mit Freigabe von Alternativmaterialien, langfristiger Lieferverträge und der ver-

trauensvollen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unserem wichtigsten Granulat-Lieferanten konnten wir einen mehrmonatigen Force-Majeur-Zustand der PA12-Lieferanten ohne Beeinträchtigung der Lieferfähigkeit zu unseren Kunden erfolgreich überbrücken.

Insgesamt stiegen die Materialkosten von EUR 262,3 Mio. in 2011 auf EUR 263,5 in 2012. Diese Steigerung ist auch durch die Integration der 2012 erworbenen Unternehmen und durch neue Kundenaufträge begründet. In der Tat entwickelte sich durch die verbesserte weltweite Einkaufsorganisation und fallende Rohmaterialpreise, insbesondere der Legierungszuschläge, die Materialeinsatzquote von 45,1 % in 2011 auf 43,6 % in 2012.

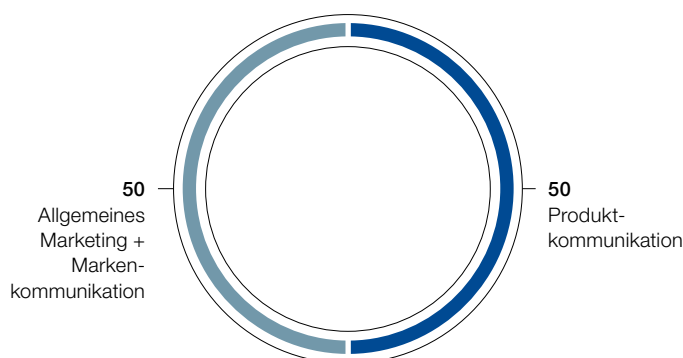
**Ausbau globaler Beschaffung und verstärkte Lokalisierung der Materialbezüge**

2012 haben wir kontinuierlich an einer wettbewerbsfähigen Erweiterung unserer Lieferantenbasis auf den weltweiten Beschaffungsmärkten gearbeitet. So haben wir neue Lieferanten in für uns wichtigen Produktbereichen identifiziert, entwickelt und sukzessiv an die Serienbelieferung herangeführt. Damit sichern wir uns dauerhaft international wettbewerbsfähige Materialkosten. Bei der Auswahl neuer Lieferanten verfolgen wir den BLC-Ansatz (Best Landed Cost), der auch Logistik- und Bestandskostenveränderungen berücksichtigt. Insbesondere unsere asiatischen Tochtergesellschaften waren erfolgreich in einer verstärkten Materiallokalisierung, da Logistikkosten und Währungsrisiken (Natural Hedging) reduziert werden konnten.

Durch die Einrichtung eines intensiven und regelmäßigen Berichts- und Kommunikationssystems zwischen Gruppen- und lokalen Einkaufsteams kann die Qualifizierung lokaler, sehr konkurrenzfähiger Materialbezugsquellen den ersten Schritt in einem Lieferantenent-

**MARKETINGAKTIVITÄTEN**

in %



wicklungsprozess darstellen, der dann auch für andere NORMA Group-Gesellschaften genutzt wird (Best Practice Ansatz).

**Absicherung durch langfristige Verträge**

Im Energiebereich haben wir für unsere deutschen Niederlassungen und die meisten europäischen Gesellschaften einen Großteil unserer Energiebedarfe (Gas, Strom) durch geeignete, langfristige Vertragsabschlüsse wettbewerbsfähig abgesichert.

Der Verpackungsmaterialbereich war zunächst zu Jahresbeginn durch Preisauftriebendenzen der Rohstoffe gekennzeichnet, die aber durch die Optimierung der Lieferantenstruktur und Erarbeitung langfristiger Lieferverträge erfolgreich vermieden werden konnten.

## Vertrieb und Marketing

**VERTRIEB**

Insgesamt beliefern wir über 10.000 Kunden weltweit. Im EJT-Bereich arbeiten wir mit ca. 900 Kunden zusammen, mit denen wir in der Regel auch gemeinsame Entwicklungsprojekte durchführen. Wir verweisen hierzu auch auf das Kapitel Forschung und Entwicklung ab Seite 71. Mit unseren Top 5-Kunden generieren wir jedoch lediglich ca. 19% des Umsatzes, so dass keine Abhängigkeit von einem einzigen Kunden besteht.

Während unsere EJT-Kunden hauptsächlich mit unseren Vertriebsingenieuren und unserer Anwendungsentwicklung zusammen arbeiten, erfolgt die Betreuung unserer Kunden in DS-Bereich entweder über eigene Vertriebsmitarbeiter in den jeweiligen

Landesgesellschaften bzw. Distribution Centern oder teilweise auch über Handelsvertreter.

Mit vielen unserer Kunden besteht bereits seit vielen Jahren eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Kooperation. So wurden wir in 2012 mit dem Lieferantenpreis der Würth Industrie Service GmbH & Co. KG in der Kategorie „Stable Business Relationship“ ausgezeichnet.

Im Rahmen eines Projekts zur Effektivitätssteigerung im Vertrieb haben wir das neue Kundenmanagementsystem eCRM eingeführt. Mit Hilfe dieses Systems wollen wir die Auswertung von Marktinformationen und interne Prozesse verbessern und die so gewonnene erhöhte Transparenz nutzen, um uns noch stärker auf unsere Kunden und deren Anforderungen zu fokussieren.

**MARKETING**

Unsere Marketingaktivitäten dienen dazu, unseren Produktabsatz zu unterstützen und unser Markenimage weltweit weiter zu stärken. Unsere Marketingausgaben betragen 2012 EUR 2,1 Mio. und waren damit im Vergleich zu 2011 unverändert. Rund 50% entfielen auf allgemeine Marketingtätigkeiten und Markenkommunikation und rund 50% auf Produktkommunikation.

2012 waren wir auf 17 Messen weltweit mit einem eigenen Messtand vertreten und haben unsere Produkte und Verbindungslösungen für die unterschiedlichen Industrien, die wir beliefern, vorgestellt. Unter anderem haben wir das erste Mal an der ILA Berlin Air Show teilgenommen und dort unsere neuesten Entwicklungen für die Luftfahrtindustrie präsentiert.

Eine unserer bedeutendsten Marketingkampagnen drehte sich um die zweite Generation unseres SCR-Leitungssystems (Selective Catalytic Reduction) zur Reduktion von Abgasen, das wir 2011 neu auf den Markt gebracht haben.

## Nachhaltigkeit

### CORPORATE RESPONSIBILITY (CR)

Wir sehen es als zentrale Verantwortung, die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit mit den Erwartungen und Bedürfnissen der Gesellschaft in Einklang zu bringen. Deshalb orientieren wir uns bei Entscheidungen an Prinzipien einer verantwortungsvollen Unternehmensführung und eines nachhaltigen Handelns.

Die globalen Megatrends, die sich auch aus dem Klimawandel ergeben, stellen für uns als Hersteller von innovativer Verbindungstechnik und Geschäftspartner von Unternehmen aus unterschiedlichen Industriezweigen eine besondere Herausforderung dar. Diesen begegnen wir mit Lösungen, die Ansatzpunkte zur Steigerung von Ressourcen- und Energieeffizienz bieten. Gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern leisten wir einen Beitrag, die Gesellschaft sozial und ökologisch nachhaltiger zu gestalten. Dieses ist für uns Anspruch und Ansporn zugleich.

#### Neue CR-Strategie

2012 haben wir einen Prozess angestoßen, Unternehmensverantwortung in die Geschäftsstrategie zu integrieren. Wir wollen dadurch alle Geschäftsentscheidungen bezogen auf ihre Auswirkungen auf die Umwelt, die Gesellschaft und für künftige Generationen bewerten. Eine Strategie zu Corporate Responsibility ist für uns auch ein Werkzeug, um unsere gute Marktposition und Technologieführerschaft langfristig zu sichern.

Zu diesem Zweck wurde eine CR-Steuerungsgruppe unter Vorsitz des Vorstandsvorsitzenden, Werner Deggim, gegründet. Ihre Aufgabe ist es, die Grundhaltung für das Unternehmen und langfristige Zielstellungen für CR festzulegen. Im Herbst 2012 entwickelte die CR-Steuerungsgruppe ein erstes Leitbild für Unternehmensverantwortung. Eine CR-Roadmap wird die Umsetzung von CR-Maßnahmen innerhalb der NORMA Group steuern. Sie soll im ersten Halbjahr 2013 verabschiedet werden.

#### Fünf CR-Handlungsfelder

Die NORMA Group hat CR-Maßnahmen in fünf Handlungsfeldern systematisiert. Die zuständigen Fachabteilungen verantworten deren Umsetzung. Für übergreifende Aufgaben wurden zwei CR-Koordinatoren benannt, die direkt dem Vorstandsvorsitzenden unterstellt sind.

**III Verantwortungsvolles Wirtschaften:** Unternehmensverantwortung muss von jedem Mitarbeiter der NORMA Group gelebt werden. Dies erfordert klare Vorgaben und Leitlinien. Ein wesentlicher Baustein ist unsere Compliance. Hierzu verweisen wir auf den Corporate-Governance-Bericht, insbesondere auf die Ausführungen „Compliance“, ab Seite 38.

**III Produkte und Dienstleistungen:** Wir bieten unseren Geschäftspartnern Produktlösungen, die den Einsatz flüssiger und gasförmiger Stoffe sauberer, sicherer und effizienter machen. So helfen wir, klimaschädigende Emissionen und den Energieverbrauch zu reduzieren. Details hierzu finden sich im Kapitel „Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit“ auf den Seiten 50 bis 54.

**III Mitarbeiter:** Unsere Mitarbeiter ermöglichen und treiben unseren geschäftlichen Erfolg. Gesundheitsförderung, Arbeitsschutz und -sicherheit verstehen wir als zentrale Verantwortungsbereiche. Durch eine fördernde Unternehmenskultur wollen wir unsere Position als Top-Arbeitgeber stärken. Für weitere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Arbeitsschutz und Gesundheitsschutz“ auf den nachfolgenden Seiten sowie das Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 74.

**III Umwelt:** Wir berücksichtigen unsere Abhängigkeit von der Umwelt. Daher verbessern wir den effizienten Einsatz von Energie und anderen natürlichen Ressourcen an unseren Standorten und in der Logistik. Über unsere Verbindungstechnologie helfen wir Geschäftspartnern, auch künftige Umweltstandards zu erfüllen. Auf den folgenden Seiten stellen wir unser konzernweites Umwelt-Management-System vor.

**III Gesellschaft:** Die NORMA Group profitiert von einer lebendigen und lebenswerten Umgebung an ihren Standorten. 2013 werden wir ein Corporate-Citizenship-Programm entwickeln, das anschließend international umgesetzt werden soll. Über dieses wollen wir die lokalen Nachbarschaften gezielt stärken und zur regionalen Entwicklung beitragen.

#### Dialog und Transparenz

Als Teil unserer Verantwortung verstehen wir einen kontinuierlichen Austausch mit Anspruchsgruppen, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen oder die durch unsere Geschäftstätigkeit beeinflusst werden. Das umfasst insbesondere unsere Mitarbeiter und Anteilseigner, Kunden und Zulieferer, unsere Standorte und die Gesellschaft. Wir wollen Informationen zu unseren CR-Leistungen für alle Interessenten transparent darstellen. Über einen Dialog-Prozess sollen Vorschläge zur Weiterentwicklung unserer CR-Strategie aufgenommen werden.

**ENTWICKLUNG DER UNFALLRATE**

Jahr	2012	2011	2010	2009
Unfallrate	11	10	14	22

**ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ**

Wir investieren in den Bereich des Arbeits- und Gesundheitsschutzes, um eine Gefährdung unserer Mitarbeiter zu vermeiden. Daher steuern wir diesen Bereich umfassend und systematisch.

Nachdem wir 2010 das Arbeitsschutzmanagementsystem OHSAS 18001 als konzernweiten Standard festgelegt haben, sind 2012 bereits 14 von 22 Standorten nach diesem Standard zertifiziert. Die noch nicht zertifizierten Werke mit Ausnahme der Neuaquisitionen 2012 sind für 2013 geplant.

In den letzten Jahren haben wir die Arbeitssicherheit signifikant verbessert. Unsere Unfallrate (Unfälle pro 1000 Mitarbeiter) lag 2012 nur noch bei 11 gegenüber 22 im Bezugsjahr 2009.

Da die Unfälle 2012 und der leichte Anstieg der Unfallrate gegenüber 2011 im Wesentlichen verhaltensbedingt waren, haben wir vergangenes Jahr eine Initiative gestartet, die dieses Thema speziell adressiert. Das Programm wird im Laufe des Jahres 2013 vollständig im gesamten Konzern ausgerollt werden. Damit verfolgen wir unser Ziel eines unfallfreien Arbeitsumfelds weiter.

Die NORMA Germany GmbH wurde bereits 2012 für ihr Engagement im Bereich Arbeitsschutz durch die Berufsgenossenschaft ausgezeichnet. Im Rahmen einer Kampagne zur Verbesserung der Sicherheit am Arbeitsplatz wurden Verbesserungsvorschläge von Mitarbeitern in einem internen Wettbewerb erarbeitet. Im Ergebnis konnte die Zahl der Unfälle halbiert werden.

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

Beginnend mit dem Jahr 2013 wird das Kennzahlensystem um vier weitere Kennzahlen ergänzt, die eine Abschätzung von potentiellen Unfallrisiken erlauben.

Die Gesundheitsvorsorge unserer Mitarbeiter ist uns sehr wichtig. Daher bieten wir diverse optionale Gesundheitsprogramme an. Beispiele hierfür sind Gripeschutzimpfungen, Reiseimpfungsberatung, Hautscreening, Blutfettwertmessungen, Ernährungsberatung, Aktion „Gesunder Rücken“ und Lungenfunktionsprüfungen.

**KONZERNWEITES UMWELT-MANAGEMENT-SYSTEM**

Wir haben ein umfangreiches Umwelt-Management-System an allen Standorten, die nach ISO 14001 zertifiziert sind. 2012 erhielten 5 weitere Standorte das Umweltzertifikat. Insgesamt sind damit 18 Standorte zertifiziert. Die noch ausstehenden Standorte sind für 2013 geplant mit Ausnahme der Neuaquisitionen 2012.

Zum Schutz der Umwelt investieren wir in die Verminderung schädlicher Emissionen und Reduzierung der Ressourcenverbräuche, unter anderem in der Produktentwicklung, bei Gebäude Neubauten und Arbeitsprozessen.

Viele unserer Produkte tragen dazu bei, Emissionen von Motoren und Fahrzeugen zu verringern. Beispiele hierfür sind unsere Fluidsysteme zur Reduktion von Stickoxiden in Abgasen in Verbrennungsmotoren, die jetzt in der zweiten Generation auf dem Markt sind, oder V-Band-Schellen der neuesten Generation, die für eine noch zuverlässigere Abdichtung der Verbindungsflansche im Abgasstrang vor dem Katalysator sorgen.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Effizienz unserer Produktionsprozesse weiter zu optimieren und reduzieren durch Abfallvermeidungs- und Produktivitätsinitiativen laufend unseren Energiebedarf an den Standorten. So konnten wir den Stromverbrauch unserer größten 10 Produktionswerke 2012 gegenüber 2011 deutlich verringern. Dazu beigetragen haben unter anderem der Einsatz energieeffizienter Montagemaschinen und Leuchtmittel in den Produktionsstätten. An weiteren Standorten sind Planungen zum Einsatz effizienter Beleuchtungen angestoßen.

Durch die Wiederaufbereitung von Waschmittellösungen, die zum Reinigen von Produktionsteilen benutzt werden, haben wir sowohl deren Abfallmenge als auch den Neuverbrauch in unserem Werk in Pennsylvania erheblich reduziert. Das gleiche gilt für Kühlflüssigkeiten und Maschinenöle.

Im Bereich der Nachhaltigkeit legen wir unser Augenmerk nicht nur auf die Produktionsbereiche. Die in Deutschland existierende Firmenwagen-Richtlinie, die den Kraftstoffverbrauch berücksichtigt, wird fortgeschrieben. Bei Seetransporten erfolgt der Transport der Produkte zum Hafen per Bahn. Durch die Nutzung eines Kohlendioxid-neutralen Paketversands konnten wir in Deutschland innerhalb von 8 Monaten 8,6 t CO<sub>2</sub> kompensieren.

Nachhaltigkeit ist auch künftig ein wichtiges Element in unserer Unternehmensstrategie. Einbezogen sind hier auch unsere Lieferanten, die aufgefordert sind ein Umwelt-Management-System aufzubauen bzw. ihr bestehendes System weiter zu entwickeln. Unser Ziel ist es, die Auswirkungen auf die Umwelt durch leistungsfähige Produkte und effiziente Prozesse zu verringern. Ein konzernweites Reporting-Tool zur Erfassung und Verfolgung unserer Ressourcenverbräuche, Emissionen und Abfälle, das 2013 aktiviert wird, unterstützt uns dabei, die Ergebnisse zeitnah zu erfassen und zu verfolgen.

## Risiko- und Chancenbericht

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

Der NORMA Group Konzern 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, welche das Erreichen unserer Konzernplanung und unserer Geschäftsziele negativ beeinflussen können.

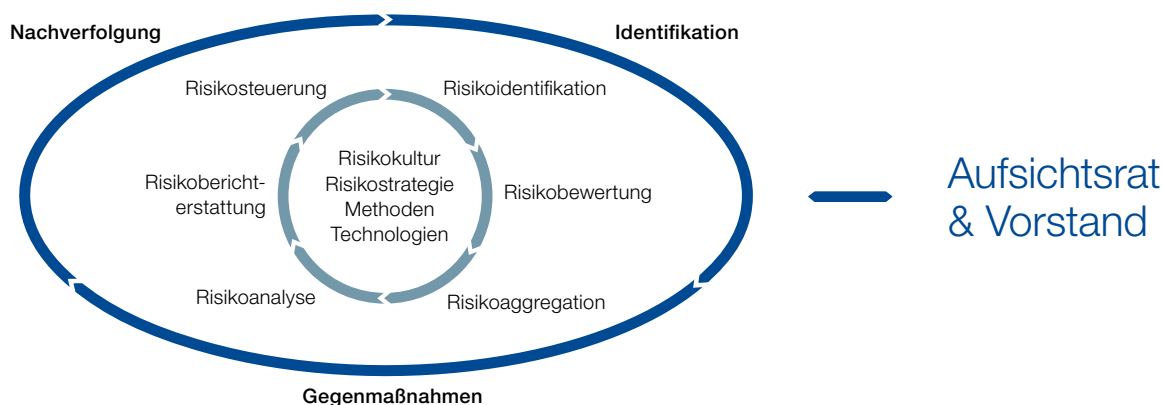
Unternehmerische Chancen werden in der jährlichen operativen Planung erfasst und unterjährig im Rahmen der periodischen Berichterstattung und regelmäßiger Forecasts verfolgt. Ferner werden im Rahmen des Global Excellence Programms Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten frühzeitig identifiziert, zusammengefasst und global gesteuert. Hierdurch sind wir in der Lage, stetige Produktivitätssteigerungen und Kosteneinsparungen zu realisieren und damit den Unternehmenswert systematisch zu erhöhen. Unter Chancen verstehen wir dabei die Möglichkeit günstiger künftiger Entwicklungen, Veränderungen oder Ereignisse, welche das Erreichen unserer Konzernplanung und unserer Geschäftsziele positiv beeinflussen können.

### RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Der Vorstand der NORMA Group AG trägt die Verantwortung für ein wirksames Konzernrisikomanagementsystem, welches sich im Vorjahresvergleich im Wesentlichen unverändert darstellt. 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.

Das Risikomanagementsystem stellt innerhalb der NORMA Group eine konzernweite Aufgabe dar, die bei den Erkenntnissen der einzelnen lokalen Geschäftseinheiten ansetzt. Gruppenübergreifende Risiken werden zusätzlich separat erfasst und bewertet. Die Elemente zur Sicherstellung des effektiven Risikomanagementsystems innerhalb der NORMA Group sind:

## RISIKOMANAGEMENTSYSTEM



### III 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 das frühzeitige Erkennen und die frühzeitige 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 finanzielle Auswirkung bewerten wir anhand von drei Kategorien – gering, moderat und 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 und sehr wahrscheinlich – zusammen.

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

### III 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 die Verantwortung, regelmäßig zu prüfen, ob alle wesentlichen Risiken erfasst sind und die Risikoerfassung bei Notwendigkeit anzupassen, das Risiko-Portfolio zu analysieren, geeignete risikomindernde Ge-

genmaßnahmen zu erarbeiten und einzuleiten. Hierzu zählen insbesondere Strategien, um Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern, d. h. Maßnahmen, welche die finanziellen Auswirkungen bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken minimieren.

### III 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 Group 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 unterjährigem Prozessen.



## RISIKEN

### Strategische und operative Risiken

#### Volkswirtschaftliche und konjunkturelle Risiken

Das Geschäftsumfeld des Konzerns wird durch Unsicherheiten in den weltweiten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Zu Beginn des Jahres 2013 ist das makroökonomische Umfeld weiterhin von Unsicherheit und Volatilität geprägt, was sich wiederum abträglich auf die Geschäftstätigkeit der NORMA Group auswirken kann. Obwohl sich die positiven Signale für eine Stabilisierung und moderate Belebung der Weltwirtschaft mehren, belasten die ungelöste Staatsschuldenkrise in Europa sowie die Haushaltsdiskussion in den USA weiterhin die Konjunktur. Insbesondere in Europa ist daher weiterhin mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung zu rechnen. Für das Jahr 2013 gehen wir dennoch von einem, wenn auch gegenüber dem Vorjahr kaum beschleunigten Wachstum der Weltwirtschaft aus, welches jedoch in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich ausfallen wird. Durch die stetige Ausweitung unserer globalen Präsenz, insbesondere in den nach wie vor stärker wachsenden Emerging Markets, und die zunehmend regionale Produktion (vgl. Kapitel „Produktion und Supply Chain Management“ auf den Seiten 77 bis 78) 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 und konjunkturell bedingte Nachfragerückgänge nachteilig auf das Geschäft der NORMA Group auswirken werden, als möglich ein, was zu moderaten finanziellen Auswirkungen führen kann.

#### Branchenspezifische und technologische Risiken

Branchenspezifische Risiken können sich für die NORMA Group insbesondere aus technologischen und wettbewerbliehen Veränderungen ergeben. Die zunehmende Bedeutung neuer Technologien, wie beispielsweise umweltfreundlicher Antriebstechnologien, kann zudem zu einer Verschärfung des Wettbewerbsdrucks und zu verstärktem Preisdruck führen. Diesen Risiken begegnen wir durch kontinuierliche Initiativen zur Sicherung und zum Ausbau der Technologie- und Innovationsführerschaft sowie durch eine Fokussierung auf Kunden und Märkte. Hierdurch können wir unsere Kunden effektiv bei der Reduktion von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raum und Montagezeit unterstützen und verhelfen ihnen durch die Kompatibilität mit modularisierten Produktionsprozessen sowie durch die Reduktion der Montagezeit zu einer prozessoptimierten Produktion (vgl. Kapitel Forschung und Entwicklung auf den Seiten 71 bis 74). Ein weiteres Element zur Risikominimierung ist die starke Kundendiversifikation in unterschiedlichen Abnehmerbranchen. Langfristige branchenspezifische und technologische 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.

#### Strategische Risiken

Fehleinschätzungen in Bezug auf die strategische Ausrichtung des Konzerns und seine Marktpotenziale sowie fehlende Kundenakzeptanz neu entwickelter Produkte können negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition sowie auf den Absatz der NORMA Group haben. Um strategische Risiken zu vermeiden, arbeiten wir über alle Geschäftsprozesse hinweg eng mit unseren Kunden zusammen. Bereits in der Produkt- und Anwendungsentwicklung entstehen neue Produkte in stetiger Abstimmung mit unseren Kunden. Auch unsere beiden Vertriebswege, Engineered Joining Technology und Distribution Services, sind auf die speziellen Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Gleichzeitig beobachten wir unser Marktumfeld sowie unsere Wettbewerber und führen zur kontinuierlichen Verbesserung Kunden- und Lieferantenbefragungen durch. In Einzelfällen werden auch Marktstudien in Auftrag gegeben. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit strategischer Risiken als unwahrscheinlich ein, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen allerdings als hoch eingestuft werden.

#### Kundenrisiken

Kundenrisiken resultieren aus der Abhängigkeit von wichtigen Abnehmern, die einen nicht unwesentlichen Anteil des Umsatzes generieren. Diese könnten ihre Verhandlungsmacht ausnutzen, was zu erhöhtem Druck auf unsere Margen führen kann. Auch Nachfragerückgänge bei diesen Kunden oder der Verlust dieser Kunden können nachteilige Auswirkungen auf das Ergebnis der NORMA Group 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, was die finanziellen Auswirkungen der Kundenrisiken reduziert. Dementsprechend wurde im Geschäftsjahr 2012 mit keinem unserer Kunden mehr als 6% der Umsätze generiert. Daher schätzen wir das Risiko, dass sich Kundenrisiken nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken werden, als möglich ein, was aufgrund der diversifizierten Kundenstruktur geringe finanzielle Auswirkungen zur Folge hätte.

#### Qualitätsrisiken

Unsere Produkte sind häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endprodukts. Ein wesentlicher Faktor zur Sicherung des nachhaltigen Unternehmenserfolgs der NORMA Group ist somit die Produktqualität,

so dass unsere Produkte einen entscheidenden Mehrwert für unsere Kunden liefern. Das Spannungsverhältnis zwischen Kostführerschaft und Qualitätssicherung stellt hierbei 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 Schädelfälle als gering eingestuft werden.

#### Risiken aufgrund steigender Rohstoffpreise

Die von uns eingesetzten Materialien, insbesondere die Grundmaterialien Stahl und Kunststoff, unterliegen dem Risiko von Preisschwankungen. Die Preisentwicklung wird zudem indirekt durch den weiteren Verlauf der Schuldenkrise sowie durch institutionelle Kapitalanleger beeinflusst. Die NORMA Group begrenzt das Risiko steigender Beschaffungspreise durch ein systematisches Material- und Lieferantenrisikomanagement. In diesem Kontext wurde eine leistungsfähige weltweite Gruppeneinkaufsstruktur aufgebaut, um die Skaleneffekte des Konzerns bei der Beschaffung der wichtigsten Produktbereiche Stahl, Metall-Komponenten, Polyamide und Gummimaterialien zu nutzen und diese möglichst wettbewerbsfähig zu beschaffen. Zudem sind wir stets bestrebt, durch die kontinuierliche Optimierung der Lieferantenauswahl sowie den Einsatz des „BLC-Ansatzes“ (vgl. Kapitel Einkauf und Lieferantenmanagement auf Seite 79) dauerhaft wettbewerbsfähige Beschaffungspreise sicherzustellen. Durch den stetigen technologischen Fortschritt und die Erprobung alternativer Materialien versuchen wir zudem, die Abhängigkeit von einzelnen Materialien zu reduzieren. Gegen die Volatilität bei Rohstoffpreisen sichern wir uns durch den Abschluss von Beschaffungsverträgen mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten ab, wodurch Risiken für die Materialversorgung minimiert und Preisschwankungen besser kalkulierbar gemacht werden können. Zwar schätzen wir die Wahrscheinlichkeit steigender Beschaffungspreise als möglich ein, was allerdings aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr initiierten Gegenmaßnahmen voraussichtlich nur geringe finanzielle Auswirkungen haben wird.

#### Lieferantenausfallrisiken und Abhängigkeiten von wichtigen Zulieferern

Ausfälle von Lieferanten und steigende Abhängigkeit von Lieferanten können zu Materialengpässen und damit zu negativen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns führen. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeiten wir nur mit zuverlässigen, innovativen und unseren hohen Qualitätsanforderungen genügenden Lieferanten zusammen. Die zentralen Lieferanten werden im Rahmen des Qualitätsmanagements regelmäßig besichtigt und beurteilt. Sofern Anhaltspunkte für Lieferantenausfälle bestehen, werden unverzüglich Ausweichmöglichkeiten

evaluiert. Im Geschäftsjahr 2012 konnte die Lieferfähigkeit trotz Knappheit eines Vorprodukts zur PA12-Granulat-Produktion durch die sofortige Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen aufrecht erhalten werden. Infolgedessen schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Lieferantenausfallrisiken als möglich und das Ausmaß des potenziellen finanziellen Verlusts weiterhin als moderat ein.

#### Personalrisiken

Unser Erfolg hängt wesentlich von der Einsatzbereitschaft, der Innovationsfähigkeit, dem Know-how und der Integrität unserer Mitarbeiter ab. Die Personalarbeit im Konzern dient dem Erhalt und dem Ausbau dieser Kernkompetenzen. Der Austritt von Mitarbeitern mit Schlüsselkompetenzen sowie ein Engpass geeigneter Arbeitskräfte können sich nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken. Zudem wird der Wettbewerb um die talentiertesten Mitarbeiter, bedingt durch die demographische Entwicklung und den Fachkräftemangel in den westlichen Industriestaaten, immer intensiver. Diesen Risiken treten wir mit weitreichenden Weiterbildungs-, Schulungs- und Förderungsprogrammen entgegen. Zudem fördern wir durch variable Entgeltsysteme die Ausrichtung unserer Mitarbeiter auf den Unternehmenserfolg. Zudem können unsere Mitarbeiter im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen an der kontinuierlichen Verbesserung der NORMA Group mitwirken. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Personalrisiken zwar als möglich ein, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund der eingeleiteten Gegenmaßnahmen als gering eingestuft werden.

#### IT-Risiken

Informationen zeitnah, vollständig und sachgerecht verfügbar zu halten und auszutauschen sowie funktions- und leistungsfähige IT-Systeme einsetzen zu können, sind für ein innovatives und globales Unternehmen wie die NORMA Group von zentraler Bedeutung. Ein weitreichender Ausfall könnte zu Störungen des Geschäftsbetriebs oder Enthüllung sensibler Unternehmensinformationen führen. Daher haben wir geeignete Maßnahmen zur Vermeidung und Reduktion derartiger Risiken implementiert. Die Gesamtheit dieser Maßnahmen ist in unseren IT-Risikomanagementprozess eingebettet und wird in diesem Zusammenhang an die sich ändernden Gegebenheiten angepasst. Die NORMA Group steuert den identifizierten IT-Risiken beispielsweise durch eine Spiegelung der Datenbestände, eine dezentrale Datenhaltung und ausgelagerte Datenarchivierung bei einem zertifizierten externen Provider entgegen. Das Rechenzentrum des Konzerns in Frankfurt am Main wird dabei auch von anderen Gruppengesellschaften für ihre ERP-Systeme genutzt. Ein weiteres Rechenzentrum liegt in den USA und kleinere Backup-Systeme existieren in Asien, die 2012 in ein regionales Rechenzentrum in Singapur überführt wurden. Die schrittweise Überführung alter ERP-Systeme in neue gruppeneinheitliche Systeme kann zudem zur Steigerung der Effizienz der Prozesse in der NORMA Group beitragen. Um hierbei das Umsetzungsrisiko zu minimieren so-

wie aufgrund der Komplexität, greifen wir bei der Einführung neuer ERP-Systeme nur auf herstellerzertifizierte Partner zurück. Der Zugriff von Mitarbeitern auf sensible Informationen wird mittels auf die jeweiligen Stellen zugeschnittenen Berechtigungssystemen unter Beachtung des Prinzips der Funktionstrennung sichergestellt. IT-Systeme, die im Produktionsbereich zum Einsatz kommen, werden zur Reduktion von Risiken gedoppelt. Potenziellen Risiken wird zudem durch eine frühzeitige Planung sowie durch die Schaffung geeigneter Übergangslösungen Rechnung getragen. Daher schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen weiterhin 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 haben wir „Corporate Responsibility“ als integralen Bestandteil unserer Konzernstrategie implementiert. In diesem Zusammenhang wurde ein systematisches Umwelt-Management-System in der NORMA Group eingeführt, um Unternehmensentscheidungen stets auch vor dem Hintergrund der Vermeidung von Emissionen und dem schonenden Umgang mit Ressourcen zu evaluieren. Zudem investieren wir in den Bereich Arbeits- und Gesundheitsschutz, um die Arbeitssicherheit kontinuierlich zu verbessern (vgl. Kapitel Nachhaltigkeit auf den Seiten 81 bis 83). Infolgedessen schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit negativer Entwicklungen aufgrund von Sozial- und Umweltrisiken weiterhin als unwahrscheinlich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen hieraus als moderat ein.

##### Risiken aus Verletzungen des geistigen Eigentums

Aufgrund der Stellung der NORMA Group 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. Daher schätzen wir 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 weisen hierzu auch auf die Ausführungen zu „Compliance“ im

Corporate Governance Bericht auf den Seiten 38 bis 39. 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 Risikoidentifikation, 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 vom Management der Gruppe 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) für den Zinsdeckungsgrad, den Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) und die Eigenkapitalquote im Konzern verpflichtet, was kontinuierlich überwacht wird.

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

#### Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko besteht darin, dass unsere 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 Zah-

lungsverzug 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 der eingeleiteten Gegenmaßnahmen 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 Glattstellung 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. Wir verfolgen 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 2012 beliefen sich die flüssigen Mittel auf EUR 72,4 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 67,9 Mio.). Zudem verfügen wir durch fest zugesagte revolvingende Kreditlinien bei nationalen und internationalen Kreditinstituten in Höhe von insgesamt EUR 125 Mio. über eine hohe finanzielle Flexibilität. Diese Linie wurde zum 31. Dezember 2012 in einem Umfang von EUR 18,5 Mio. in Anspruch genommen.

Zudem konnte zu Beginn des vierten Quartals 2012 der Handlungsspielraum für die strategische Weiterentwicklung der NORMA Group in Zusammenarbeit mit unseren Banken weiter optimiert werden. In diesem Zusammenhang wurde eine Gesamtakquisitionsgrenze von EUR 200 Mio. während der Kreditlaufzeit vereinbart. Des Weiteren wurde eine Erweiterung der möglichen Finanzierungsinstrumente vereinbart. Die NORMA Group ist nunmehr in der Lage, Mittel auch außerhalb der bestehenden Kreditverträge von bis zu EUR 125 Mio. über den externen Fremdkapitalmarkt aufzunehmen. Dafür wurde das ursprüngliche Sicherheitenkonzept freigegeben.

Die Finanzierungsverträge des Konzerns beinhalten nach wie vor 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, konnten durch die Erhöhung der finanziellen Flexibilität gegenüber dem Vorjahr weiter minimiert werden. Auch sehen wir das Risiko, dass Financial Covenants nicht eingehalten werden, aufgrund der hohen Profitabilität und eines starken operativen Cashflow nach wie vor als unwahrscheinlich an. Die Nichteinhaltung hätte hohe potenzielle finanzielle Auswirkungen.

#### Marktrisiken

##### (i) Währungsrisiken

Als international agierendes Unternehmen sind wir in 100 unterschiedlichen Ländern tätig und demzufolge Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Als wesentliche risikobehaftete Fremdwährungspositionen sehen wir die Währungen US-Dollar, Britisches Pfund, Chinesische Renminbi, Polnische Zloty, Tschechische Krone und Schwedische Krone an.

Die Übernahmen der Connectors Verbindungstechnik, Schweiz, sowie der Chien Jin Plastic, Malaysia, die ihre Geschäftstätigkeit weitgehend in lokaler Währung abwickeln, erhöht den Einfluss von Wechselkursentwicklungen des Schweizer Franken sowie des malaiischen Ringgit zum Euro auf das operative Geschäft der NORMA Group. Allerdings nehmen wir aufgrund des zu erwartenden Beitrags zum Gesamtumsatz der NORMA Group an, dass die hieraus resultierenden Fremdwährungseffekte vergleichsweise moderat ausfallen werden.

Fremdwährungsrisiken werden, soweit sie nicht gegeneinander aufgerechnet werden können, nach Bedarf durch Terminkontrakte bzw. Optionen abgesichert (u. a. US-Dollar, Schwedische Kronen, Japanische Yen und Britisches Pfund). Die hohe Volatilität vieler Hauptwährungen sowie der besondere Einfluss des US-Dollar auf die Vermögens- und Ertragslage im Konzern stellen ein wesentliches Risiko dar, dass 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.

## RISIKOEINSCHÄTZUNG UND -AUSWIRKUNG

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit				Finanzielle Auswirkungen			
	Unwahrscheinlich	Möglich	Sehr wahrscheinlich	Veränderung zu 2011	Gering	Moderat	Hoch	Veränderung zu 2011
<b>Strategische und operative Risiken</b>								
Volkswirtschaftliche und konjunkturelle Risiken		•		→		•		→
Branchenspezifische und technologische Risiken	•			→	•			→
Strategische Risiken	•			→			•	→
Kundenrisiken		•		→	•			→
Qualitätsrisiken		•		→	•			→
Risiken aus steigenden Rohstoffpreisen		•		→	•			→
Lieferantenausfallrisiken		•		↗		•		→
Personalrisiken		•		→	•			→
IT-Risiken		•		→	•			→
<b>Rechtliche Risiken</b>								
Sozial- und Umweltrisiken	•			→		•		→
Risiken aus Verletzung des geistigen Eigentums		•		→	•			→
Risiken aus Verstößen gegen Standards	•			→		•		→
<b>Finanzielle Risiken</b>								
Ausfallrisiken		•		→	•			→
Liquiditätsrisiken	•			↘			•	→
Währungsrisiken			•	→			•	↗
Zinsänderungsrisiken			•	→	•			↘

→ unverändert

↗ erhöht

↘ gesunken

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, um Fremdwährungsflüsse zu kontrollieren.

Zudem ist das Nettovermögen der ausländischen Gruppen-gesellschaften Währungsrisiken ausgesetzt. Umrechnungseffekte von Positionen aus der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung aus Tochtergesellschaften in Fremdwährungsgebieten auf die in Euro aufgestellte Konzernbilanz sind unvermeidlich.

Aufgrund der andauernden Währungsvolatilität bedingt durch die Staatsschuldenkrise ist der Eintritt von Währungsrisiken sehr wahrscheinlich. Zudem bedeutet der erwartete steigende Anteil unserer Geschäftstätigkeit im Fremdwährungsraum, insbesondere in Schwellenländern, für die NORMA Group zusätzliche Währungsrisiken. Infolgedessen hat sich das Währungsrisiko unserer Einschätzung nach erhöht. Wir stufen die potenziellen finanziellen Auswirkungen von Währungsrisiken als hoch ein.

### (ii) Zinsänderungsrisiken

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

Durch die in den letzten Jahren deutlich reduzierten Finanzverbindlichkeiten verringerten sich auch die Zinsänderungsrisiken merklich. Variable Zinsverpflichtungen werden mittels derivativer Zinsinstrumente abgesichert. Aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus konnte im ersten Quartal 2012 der durch einen Zinscap gesicherte Teil der Finanzverbindlichkeiten zu günstigeren Konditionen mittels Zinsswaps vollständig fixiert werden. Hieraus hat sich das Zinsänderungsrisiko für die NORMA Group im Vergleich zum Ende des Jahres 2011 weiter verringert.

Zur weiteren Senkung der Zinsrisiken sind wir bestrebt, mittelfristig überschüssige Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit zur Begrenzung des Verschuldungsgrads oder zur Reduktion der Nettofinanzverbindlichkeiten aufzuwenden. Bei künftigen mittelfristigen Inanspruchnahmen der zugesagten revolvingierenden Kreditlinie sind wir bestrebt, das Zinsänderungsrisiko zu ca. 80 % zu sichern.

Aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus rechnen wir damit, dass das Risiko von Zinsanhebungen mittelfristig als sehr wahrscheinlich einzustufen ist, was allerdings aufgrund der deutlich optimierten Finanzierungsstruktur der NORMA Group nur geringe und gegenüber dem Vorjahr weiter reduzierte finanzielle Auswirkungen haben wird.

## 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, durch die starke Diversifizierung an dem Wachstum diverser Branchen zu partizipieren.

### Technologiewandel und Klimaschutz

Globale Megatrends, wie zum Beispiel „grüne“ Technologien, stellen Herausforderungen an viele unserer Kunden und deren Endprodukte und bieten sehr gute Wachstumsaussichten für die NORMA Group. Daher konzentrieren sich unsere Produktentwicklungen auf diese Innovationschancen. Auch im Automobilbau rücken neben emissionsreduzierten Motoren alternative Antriebskonzepte wie Hybrid- und Elektromotoren zunehmend in den Vordergrund. Es ist davon auszugehen, dass in einigen Ländern weitere politische regulatorische Maßnahmen und Anreizprogramme aufgesetzt werden, was zu einer verstärkten

Nachfrage nach umweltfreundlichen Technologien und Produkten führen wird. Durch anspruchsvolle Entwicklungen in diesen Bereichen konnten wir uns bereits weiteres Auftragspotential sichern und somit an der Entwicklung dieser Märkte partizipieren. Zudem bietet die Übertragung der alternativen bzw. emissionsreduzierten Antriebskonzepte auf weitere Regionen und andere Märkte (z. B. Schiffsbau, Stationäre Generatoren, Baumaschinen) zusätzliche Wachstumschancen.

### Wachstumspotenzial in Schwellenländern

Auch in den kommenden Jahren wird erwartet, dass die Schwellenländer deutlich schneller wachsen werden als die Industrienationen. Um an diesen Wachstumschancen partizipieren zu können, hat die NORMA Group bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere entsprechende Schritte eingeleitet. Hierzu zählen unter anderem die Erweiterung der Produktionskapazitäten in China und Indien sowie die Eröffnung eines neuen Distributionszentrums in Russland. Auch in Zukunft werden wir entsprechende 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 Managements sowie der Fertigungsprozesse gerichtet sind, erwarten wir daher positive Impulse für unsere Geschäftstätigkeit.

### Wachstumschancen durch Stärkung der Innovationskraft

Wir investieren jährlich ca. 4 % des EJT-Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Durch diese Fokussierung, neue Technologien, Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern, stärken wir die Wettbewerbsposition als Technologieführer sowie die Innovationskraft der NORMA Group und können mittelfristig Kostenvorteile realisieren. Zugleich eröffnen sich hierdurch neue Wachstumschancen.

### Wachstumschancen durch Akquisitionen, Neueröffnungen und Erweiterungen

Die globale Präsenz der NORMA Group ist ein zentraler Erfolgsfaktor, um an den sich weltweit bietenden Wachstumschancen zu partizipieren. Das Ziel ist hierbei die Ausweitung unserer Präsenz in den bestehenden Märkten sowie die Erschließung neuer Schwellenmärkte mit attraktivem Wachstumspotenzial. In diesem Zusammenhang verfolgen wir eine Strategie des Wachstums aus eigener Kraft und aus gezielten Akquisitionen. Zudem

können wir durch unsere globale Ausrichtung Produktionsprozesse, die einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, in Ländern mit geringeren Lohnkosten ansiedeln und somit unsere Profitabilität absichern oder weiter steigern.

Durch die Akquisition der Connectors Verbindungstechnik AG, Schweiz, am 19. April 2012 erwarten wir, neue Marktpotenziale im traditionell durch vergleichsweise stabile Margen gekennzeichneten Bereich der Pharma- und Biotechnologie zu erschließen und unser Produktportfolio in diesem Bereich zu erweitern.

Mit dem Erwerb von Nordic Metalblok S.r.l. mit Sitz in Riese Pio X in Norditalien zum 12. Juli 2012 können wir unsere Handelspräsenz weiter ausbauen und die Anforderungen unserer Kunden in Europa optimal bedienen. Die Expertise von Nordic Metalblok S.r.l. insbesondere in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie ergänzt dabei das Produktportfolio der NORMA Group.

Im November 2012 haben wir 85 % der Anteile an dem Hersteller von thermoplastischen Verbindungssystemen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. in Malaysia übernommen. Die Firma ist seit 20 Jahren am Markt tätig und produziert Verbindungselemente für Kunststoff- und Gussrohrsysteme, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen insbesondere in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen zum Einsatz kommen. Zudem fertigt das Unternehmen Komponenten für den Sanitärbereich und vertreibt seine Produkte unter der Marke Fish Brand an über 200 Distributoren in rund 30 Ländern weltweit. Durch diese Übernahme erweitern wir unsere Produktpalette im Bereich Infrastruktur und zugleich auch unser Vertriebsnetzwerk in der Region Asien-Pazifik.

Im Dezember 2012 haben wir weitere 60 % der Anteile an Groen Bevestigingsmaterialen B.V., Purmerend, Niederlande, erworben. Mit den bereits 1999 erworbenen 30 % am niederländischen Distributor, hält die NORMA Group ab sofort insgesamt 90 % der Anteile an Groen. Das Familienunternehmen vertreibt Schlauch- und Rohrschellen sowie Kupplungselemente an die Industrie, Agrar- und Bauwirtschaft, Sanitärtechnik, Automobilbranche und den Eisenwarenhandel in Belgien, den Niederlanden und in Luxemburg. Darüber hinaus bietet Groen ein umfangreiches Produktprogramm an Verkehrsschilderklemmen. Zusätzlich im Angebot sind Werkzeuge zur Montage und Demontage. Wir haben unsere Anteile an Groen B.V. erhöht, um unser Vertriebsnetz in den Benelux-Ländern weiter auszubauen. Darüber hinaus erweitert das Portfolio an Verkehrsschilderschellen und -klemmen unser Produktprogramm und eröffnet uns Zugang zu neuen Kunden in diesem Bereich.

Am 10. Januar 2013 haben wir das Vertriebsgeschäft von DavyDick & Co. Pty Limited („DavyDick“) in Goulburn, Australien, übernommen. DavyDick vertreibt seit über 20 Jahren unterschiedliche Elemente zum Transport von Wasser in Bewässerungsanlagen. Das Unternehmen beliefert in Australien über 700 Kunden mit Verbindungsprodukten für Bewässerungssysteme sowie Ventilen und Pumpen unter der Marke PUMPMaster insbesondere in der Agrarwirtschaft sowie den Bereichen Sanitär und Haushaltswaren. Die Übernahme von DavyDick ist für uns ein weiterer Schritt zum Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement. Damit verbessern wir unser Infrastruktur-Produktangebot und das Vertriebsnetzwerk vor allem in den Bereichen Agrarwirtschaft und Bewässerung in der Region Asien-Pazifik. Wir verweisen hierzu auch auf unseren Nachtragsbericht auf Seite 101.

Wir beobachten auch weiterhin 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.

Die NORMA Group hat im Geschäftsjahr 2012 ihre neue Produktionsstätte im indischen Talegaon bei Pune in Betrieb genommen. Mit dem neuen 6.500 m<sup>2</sup> großen Werk erweitern wir unsere Produktionskapazitäten, um der gestiegenen Nachfrage nach Verbindungselementen in Indien und im asiatischen Raum nachzukommen.

Die NORMA Group setzt mit einem neuen Distributionszentrum in Moskau ihren Expansionskurs fort und stärkt ihr Vertriebsnetzwerk in Russland und Osteuropa. Seit Juli 2012 vertreibt die NORMA Group über das Distributionszentrum in Moskau ihre Verbindungsprodukte und -lösungen an lokale Vertriebsunternehmen. Das Unternehmen stärkt mit dem neuen Standort seine Kundenbeziehungen im russischen und osteuropäischen Markt, da die Kunden von kürzeren Lieferzeiten und einer hohen Produktverfügbarkeit profitieren.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden an den Standorten Newbury in Großbritannien und Qingdao in China neue Kapazitäten zur Produktion von V-Profilschellen errichtet. Die enge Kooperation zwischen Newbury und Qingdao ermöglicht dabei die Übertragung von Know-How in diesem Produktsegment und somit die globale Gewährleistung höchster Qualitätsanforderungen. Zudem profitieren unsere Kunden in Asien durch die fortschreitende regionalisierte Produktion von verkürzten Lieferzeiten.

Zu Beginn des Jahres 2012 haben wir eine neue Repräsentanz in Ho Chi Minh Stadt (dem früheren Saigon) in Vietnam eröffnet. Vietnam gilt als einer der nächsten großen Wachstumsmärkte in Asien. Mitte des Jahres kamen weitere Niederlassungen in Manila auf den Philippinen und in Jakarta, Indonesien, hinzu. Mit unseren neuen Repräsentanzen erschließen wir neue Märkte der Region, um dort unsere Marken einzuführen und landesweite Vertriebspartnerschaften aufzubauen.

Bei den Erweiterungen legen wir auch weiterhin unser Augenmerk auf die Region Asien-Pazifik und auf andere Schwellenländer, in denen wir unsere Aktivitäten auch in Zukunft weiter ausbauen wollen.

#### **Konsequentes Working Capital Management**

Der angestrebte Wachstumskurs mit den damit verbundenen Akquisitionen sowie das steigende Produktionsvolumen in Folge 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 Group-Treasury ein striktes Spekulationsverbot. Derivate Finanzinstrumente dürfen nur bei Vorliegen eines entsprechenden Grundgeschäfts abgeschlossen werden.

#### **BEURTEILUNG DES GESAMTRISIKOPROFILS**

Die Gesamtrisikosituation des Konzerns ergibt sich aus der Aggregation der Einzelrisiken aller Risikokategorien der Geschäftseinheiten und Funktionen. Das Management der NORMA Group erwartet unter Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeiten und potenziellen finanziellen Auswirkungen sowie vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Geschäftsaussichten 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. Diese Einschätzung wird durch die guten Deckungsmöglichkeiten unseres Finanzierungsbedarfs bekräftigt. Die NORMA Group hat sich daher nicht um ein offizielles Rating einer führenden Ratingagentur bemüht.

Nach wie vor bestehen beträchtliche gesamtwirtschaftliche Risiken, weshalb Rückschläge auf dem Weg zur nachhaltigen Realisierung unserer angestrebten Wachstums- und Renditeziele nicht ausgeschlossen werden können. Im Vorjahresvergleich haben sich die Währungsrisiken sowie die Lieferantenausfallrisiken aufgrund der Erfahrungen im vergangenen Geschäftsjahr erhöht. Demgegenüber haben sich verglichen mit der Einschätzung des Vorjahres die Liquiditätsrisiken und die Zinsänderungsrisiken weiter leicht vermindert. Alle weiteren Risiken sind im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

Die Veränderungen der einzelnen Risiken haben allerdings keine wesentlichen Auswirkungen auf das Gesamtrisikoprofil der NORMA Group. Daher kommen wir zu der Einschätzung, dass das Gesamtrisikoprofil des Konzerns im Vorjahresvergleich unverändert bleibt.

#### **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. Das System ist auf Identifikation, Analyse, Bewertung und Steuerung von Risiken sowie 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 Buchhaltung zum Ressort des CFO. Diese Funktionsbereiche 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 Einheiten 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 führt der Abschlussprüfer Prüfungshandlungen entsprechend dem risikoorientierten Prüfungsansatz durch, wodurch wesentliche Unrichtigkeiten und Verstöße mit hinreichender Sicherheit aufgedeckt werden sollen.

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.

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 unter Berücksichtigung des damit verbundenen Risikos Prüfungshandlungen durch den externen Abschlussprüfer unterzogen.

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

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

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 regelmäßig überwacht. Vor den jeweiligen Abschlussterminen sind umfangreiche und detaillierte Checklisten abzuarbeiten. 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.

## Prognosebericht

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### Anzeichen für leichte Belebung der Weltwirtschaft – Eurozone bleibt 2013 in Rezession

Die Weltwirtschaft befindet sich zu Beginn des Jahres 2013 in einer insgesamt schwachen und weiterhin labilen Verfassung. Trotz der bereits erzielten Fortschritte zur Bekämpfung der Staatsschuldenkrise in der Eurozone sind die konjunkturellen Belastungen noch nicht überwunden. Die erforderlichen Haushaltskonsolidierungen begrenzen die fiskalpolitischen Möglichkeiten, Wachstumsimpulse zu setzen. Zudem ist der Haushaltsstreit in den USA trotz des Kompromisses in letzter Minute noch nicht gelöst. Mittlerweile mehren sich trotzdem die positiven Signale für eine Stabilisierung und moderate Belebung der Weltwirtschaft. Der anhaltend expansive Kurs der Notenbanken wirkt dabei unterstützend. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hebt in seinem aktuellen Weltwirtschaftsausblick hervor, dass die Maßnahmen der Politik in der Eurozone, den USA und einigen Schwellenländern die Risiken reduziert und dass sich die Finanzierungskonditionen für die Staatshaushalte verbessert haben. Der Anstieg verschiedener Frühindikatoren unterstützt die Hoffnung auf eine moderate konjunkturelle Trendwende.

Der IWF geht davon aus, dass die Weltwirtschaft 2013 weiter wachsen wird, wenn auch nur sehr moderat. Das globale BIP-Wachstum erwartet der IWF für 2013 bei 3,5%. Das wäre eine nur leichte Beschleunigung gegenüber der Rate von 3,2% im Vorjahr. Der Hauptgrund dafür ist vor allem die auch 2013 fehlende Dynamik in Europa. Eine Erholung in der Eurozone wird sich auf 2014 verschieben. Die wirtschaftliche Kluft zwischen den Mitgliedsländern löst sich zunächst nicht auf. Das Welthandelsvolumen wird 2013 um 3,8% (Vorjahr: 2,8%) zunehmen. Das begünstigt vor allem die Schwellenländer, für die der IWF ein Wirtschaftswachstum von 5,5% (Vorjahr: 5,1%) unterstellt. Chinas Wachstum wird sich auf wieder mehr als 8% beschleunigen (IWF-Prognose: 8,2%), für Indien zeichnet sich ein Wachstum von 5,9% nach 4,5% im Vorjahr ab. Die Konjunktur in den entwickelten Volkswirtschaften nimmt mit einem Wachstum von 1,4% (Vorjahr: 1,3%) kaum Fahrt auf. Für die USA rechnet der IWF mit einem weiter moderaten BIP-Wachstum von 2,0% (Vorjahr: 2,3%). Trotz des Konjunkturpakets wird für Japan nur mit einem schwachen Wachstum von 1,2% (Vorjahr: 2,0%) gerechnet. Der Euroraum bleibt mit einer um 0,2% (Vorjahr -0,5%) schrumpfenden Wirtschaft auch 2013 in der Rezession. Für Deutschland zeichnet sich ein nochmals leicht abgeschwächtes Wachstum ab.

## PROGNOSEN FÜR DAS BIP-WACHSTUM

in %	2012	2013e	2014e
Welt	+3,2	+3,5	+4,1
USA	+2,3	+2,0	+3,0
China	+7,8	+8,2	+8,5
Eurozone	-0,5	-0,2	+1,0
Deutschland	+0,9	+0,6	+1,4

Quellen: IWF, Eurostat

Diese gesamtwirtschaftliche Perspektive stellt die Basis der Prognose und des Ausblicks der NORMA Group dar.

Für 2014 geht der IWF davon aus, dass die Eurozone auf den Wachstumspfad zurückkehrt. Das weltweite Wachstum wird sich auf 4,1 % beschleunigen. Dabei sollen die etablierten Volkswirtschaften um 2,2% wachsen und damit stärker als in den drei Jahren zuvor. Für die USA wird ein Wachstum von 3,0% erwartet. Die Eurozone überwindet 2014 mit einem BIP-Anstieg um moderate 1,0% die Rezession. Für die deutsche Wirtschaft wird mit einem Plus von 1,4%, also mit einem etwas stärkeren Wachstum als im Durchschnitt des Währungsraums gerechnet. Neben der Wirtschaftsbelebung in Frankreich (+0,9%) werden auch Italien (+0,5%) und Spanien (+0,8%) wieder Wachstum verzeichnen. In den Schwellenländern erwartet der IWF für 2014 ein Wachstum von 5,9%, bei einer weiteren Beschleunigung des Wachstums in China auf 8,5%, in Indien auf 6,4% und in Brasilien auf 4,0%.

### Robuste Rahmenbedingungen für wichtige Kundenindustrien der NORMA Group

Die zaghafte Erholung der Weltwirtschaft im Jahresverlauf 2013 und die weiter verbesserten Perspektiven für 2014 bilden eine solide Basis für wichtige Kundenindustrien der NORMA Group.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau blickt angesichts des hohen Auftragsbestands positiv nach vorn. Der Verband VDMA steuert für 2013 mit einem Produktionsplus von real 2% ein neues Rekordniveau an. Der Umsatz soll um knapp 4% auf EUR 217 Mrd. wachsen. Die Impulse kommen vor allem aus dem Wachstum in den USA und der Auflösung des Nachfragestaus in China. Beide Länder zusammen stehen für gut ein Fünftel der Branchenexporte.

Das bisherige Bild in der Automobilindustrie wird sich 2013 fortsetzen. Weltweit befindet sich die Branche auf Wachstumskurs. Die Schwäche in Westeuropa wird anhalten. Das Forschungsinstitut Polk rechnet für 2013 mit einem Wachstum des globalen Pkw-Markts um 2,5%. Der NAFTA-Raum und China werden überdurchschnittlich stark expandieren. Die Neuzulassungen gehen 2013 in Westeuropa um gut 3% auf 11,4 Mio. Pkw und in Deutschland um mehr als 2% auf etwa 3 Mio. Pkw zurück, schätzt der deutsche Branchenverband VDA. Die deutsche Inlandsproduktion und die Exporte sollen 2013 stabil bleiben. Für 2014 prognostiziert Polk ein weltweit auf 5,6% beschleunigtes Wachstum im Pkw-Bereich.

Euroconstruct, der europäische Bauverband, rechnet in seiner aktualisierten Prognose zur europäischen Bauindustrie nicht vor 2015 mit einer Erholung. 2013 wird die Produktion um 1,5% sinken. In Deutschland ist die Branchensituation weiterhin besser. Beide Fachverbände (HDB, ZDB) gehen in einer Prognose für 2013 von einem Umsatzanstieg um 2% aus. Real entspricht dies einer Stagnation. Getragen wird die Entwicklung weiterhin vom Wohnungsbau (+3,5%). Für den Wirtschaftsbau (+1%) sind die Verbände verhalten optimistisch. Erfreulich ist die erwartete Belebung im Öffentlichen Bau, da der Bund gestützt auf gestiegene Steuereinnahmen höhere Baumaßnahmen plant. Der Umsatz wird in diesem Marktsegment 2013 um 1,5% zulegen.

## 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, Indien und Brasilien. Damit wollen wir die Chancen in diesen wichtigen Wachstumsmärkten nutzen.

### **Künftige Entwicklung der NORMA Group**

#### **Moderates Umsatzwachstum für 2013 erwartet**

Für das Jahr 2013 erwartet der NORMA Group-Vorstand aus heutiger Sicht (Maintal, den 13. März 2013), dass die Weltwirtschaft mit der ungefähr gleichen Rate wie in 2012 weiter wächst, allerdings in einem volatilen Umfeld in den Europäischen Staaten. Wachstumsimpulse erwarten wir vor allem aus den BRIC-Staaten und anderen Schwellenländern.

Trotz einer nur leichten Wachstumsrate der weltweiten Konjunktur im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012 zeigt sich die Geschäftsentwicklung mit wichtigen 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 planen wir für die Region Asien-Pazifik ein erneut starkes Umsatzwachstum von über 10%. Nach dem soliden Wachstum des Vorjahres ist der nordamerikanische Markt noch nicht auf dem historischen Höchststand und lässt ein Marktwachstum in lokaler Währung für 2013 erwarten. Aufgrund eines tendenziell stärkeren US-Dollars zeichnet sich in der Region Amerika allerdings ein neutrales bis leicht wachsendes Geschäft gemessen in Euro ab. In der Region EMEA ergibt sich ein differenziertes Bild. Während die Produktionsvolumina in den einzelnen Industrien durch die anhaltende Unsicherheit der Staatenkrise rückläufig sein werden, erwarten wir insbesondere durch die geplante Einführung der Emissionsvorschrift EURO 6 in 2014 und dem damit zusammenhängenden Hochlauf der neuen Motorengeneration 2013 eine höhere Anzahl an Verbindungselementen und eine höhere Wertigkeit dieser Elemente. Während wir für das erste Halbjahr 2013 daher noch von einem Rückgang in Europa ausgehen, sollte der positive Effekt durch mehr und höherwertigere Schnittstellen die rückläufigen Produktionszahlen bis zum Jahresende mehr als kompensieren. In Summe sollte sich die Region EMEA auf Jahressicht daher zumindest neutral bis schwach wachsend im Vergleich zum Vorjahr entwickeln.

Wir erwarten, dass sich die beiden Wege zum Markt EJT und DS im ähnlichen Verhältnis entwickeln werden, was zu einer im Vergleich zum Vorjahr analogen Aufteilung führen wird. EJT repräsentiert nach wie vor ca. 70% des Umsatzes und DS ca. 30%. Maßgeblich im Bereich EJT wird das erwartete moderate Umsatzwachstum sein, während der Bereich DS insbesondere durch die Akquisitionen aus dem Jahr 2012 gestärkt wird.

In Summe erwarten wir, dass der Konzernumsatz im Jahr 2013 moderat gegenüber 2012 wachsen wird. Dies setzt voraus, dass keine starke konjunkturelle Abkühlung eintritt.

Außerdem ergeben sich im Vergleich zum Vorjahr konsolidierungsbedingt zusätzliche Umsätze von rund EUR 20 Mio. aus den Akquisitionen des Schweizer Unternehmens Connectors Verbindungstechnik AG im April 2012, der Nordic Metalblok S.r.l. in Italien im Juli 2012, der malayischen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. im November 2012, des Vertriebsgeschäfts von DavyDick & Co. in Australien im Januar 2013 sowie der Aufstockung der Anteile des niederländischen Distributors Groen Bevestigingsmaterialen B.V. im Dezember 2012.

#### **Forschung & Entwicklung auch künftig bei ca. 4% vom EJT-Umsatz**

Wir planen, auch künftig rund 4% vom EJT-Umsatz in Forschung & Entwicklung zu investieren. Durch den Ausbau unserer lokalen Entwicklungsaktivitäten können wir mittelfristig Kostenvorteile realisieren. 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 2013 wieder neue Patente zur Anmeldung zu bringen.

#### **Stabile Materialeinsatzquote in Prozent vom Umsatz geplant**

Durch den Abschluss unterjährig fester Einkaufskontrakte im Bereich Stahl sowie für 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, die ungefähr auf Höhe des Vorjahres liegen sollte (2012: 43,6%).

#### 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 Vorjahre erwartet

Aufgrund eines moderaten Umsatzwachstums im Vergleich zum Vorjahr, des Ausbaus der Aktivitäten insbesondere in der Region Asien-Pazifik sowie der getätigten Akquisitionen 2012 und 2013 streben wir für 2013 eine nachhaltige EBITA-Marge an. Die EBITA-Marge 2013 soll auf dem Niveau der drei Vorjahre von über 17 % liegen. Basis hierfür sind das moderate Umsatzwachstum sowie die Effekte aus dem gruppenweiten Kostensenkungsprogramm „Global Excellence“.

#### Finanzergebnis von rund Euro – 15 Mio. erwartet

Das Finanzergebnis wird vorbehaltlich keiner weiteren Akquisitionen durch die planmäßige Rückführung der Verschuldung geringere Zinsaufwendungen im laufenden Geschäftsjahr ausweisen. Das Finanzergebnis kann außerdem noch durch mögliche Finanzierungsmaßnahmen sowie Veränderungen in den Hedging-Positionen sowohl positiv als auch negativ beeinflusst werden. In Summe erwarten wir ein Finanzergebnis von rund Euro – 15 Mio.

#### Ergebnis je Aktie steigt

Das Ergebnis je Aktie wird im Geschäftsjahr 2013 weiter moderat steigen. Das Umsatzwachstum und eine nachhaltige Marge tragen dazu ebenso bei wie die Ergebnisbeiträge der Akquisitionen aus 2012. Die Steuerquote sollte weiterhin auf dem Niveau von rund 30 % bis 32 % vom Ergebnis vor Steuern liegen.

#### Investitionsquote von rund 4,5 % angestrebt

Für das Geschäftsjahr 2013 planen wir Investitionen in Höhe von rund 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. Investitionsspitzen können durch den Ausbau der Fertigungskapazitäten in China und Indien sowie den Markteintritt in Brasilien entstehen.

#### Finanz- und Liquiditätslage: Stabiler operativer Netto-Cashflow

Im Jahr 2013 erwarten wir einen weiterhin positiven Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit. Dieser Mittelzufluss soll zur Finanzierung des Bedarfs an kurzfristigem Betriebskapital sowie der laufenden 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 2013 mit einem erneut hohen positiven Free Cashflow (vor Akquisitionen). Der operative Netto-Cashflow soll 2013 nahe dem bereinigten Vorjahresniveau liegen (2012: EUR 81,0 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 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 adjustierten 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 2014

In Übereinstimmung mit den Prognosen führender weltweiter Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten wir aus heutiger Sicht, dass sich das Umsatzwachstum im Jahr 2014 im Vergleich zum laufenden Geschäftsjahr 2013 wieder beschleunigen wird. Wir gehen daher davon aus, dass wir den Konzernumsatz und den Konzerngewinn in allen drei Segmenten im Vergleich zu 2013 auch im Jahr 2014 weiter steigern können. Aufgrund des erwarteten Cashflow gehen wir ebenfalls von einer verbesserten Finanzlage der NORMA Group aus.

**PROGNOSE 2013**

Konzernumsatz	moderates Wachstum, zusätzlich ca. EUR 20 Mio. aus Akquisitionen
Umsatzwachstum Asien-Pazifik	über 10 %
Umsatzwachstum Amerika	neutral bis leicht wachsend
Umsatzwachstum EMEA	neutral bis schwach wachsend
Umsatzwachstum EJT	moderat
Umsatzwachstum DS	insbesondere durch Akquisitionen aus 2012 gestärkt
EBITA-Marge	auf dem Niveau der drei Vorjahre von über 17 %
Finanzergebnis	ca. EUR – 15 Mio.
Ergebnis je Aktie	moderat steigend
Investitionen in F&E	rund 4 % vom EJT-Umsatz
Materialeinsatzquote	stabil, ungefähr auf Höhe des Vorjahres (43,6 %)
Personalkostenquote	graduelle und kontinuierliche Verbesserung
Steuerquote	rund 30 % bis 32 %
Investitionsquote	rund 4,5 %
Operativer Netto-Cashflow	stabil (nahe dem bereinigtem Niveau des Vorjahres von EUR 81,0 Mio.)
Dividende	ca. 30 % bis maximal 35 % des adjustierten Konzernjahresergebnisses

**GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUS-  
SICHTLICHEN ENTWICKLUNG**

Der Vorstand erwartet zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts 2012, dass die NORMA Group trotz des volatilen wirtschaftlichen Umfelds auch in den nächsten zwei Jahren wachsen wird. Die Wachstumsdynamik wird 2013 allerdings noch durch die erschwerten Rahmenbedingungen gebremst. Aufgrund aktueller Wirtschaftsprognosen erwartet der Vorstand, dass sich das Wachstum 2014 wieder beschleunigen wird. Wachstum sehen wir vor allem in der Region Asien-Pazifik und werden hier unsere Aktivitäten weiter ausbauen. Auch in Amerika sehen wir tendenziell Wachstumsmöglichkeiten, während wir die Situation für die Region EMEA als neutral im Vergleich zu 2012 einschätzen. Während unser DS-Bereich durch die Akquisitionen 2012 und zu Beginn des Jahres 2013 gestärkt wird, erwarten wir für den EJT-Bereich ein moderates Umsatzwachstum. Insgesamt erwartet der Vorstand ein moderates Konzernwachstum gegenüber 2012, vorausgesetzt dass keine starke konjunkturelle Abkühlung eintritt.

Wir planen, die Kosten für Forschung & Entwicklung und den Materialeinsatz stabil zu halten und sehen in den übrigen Kostenpositionen weitere Optimierungsmöglichkeiten durch unser Global Excellence Programm. Daher erwarten wir für 2013 eine nachhaltige Marge auf Höhe der Vorjahresmargen.

Der Vorstand wird auch künftig regelmäßig die Möglichkeit von Akquisitionen prüfen, die uns zusätzliche Erfolgspotenziale bieten könnten. Dabei konzentrieren wir uns auf Unternehmen, die das Potenzial haben, die Position der NORMA Group in Regionen zu verbessern, in denen wir noch nicht marktdeckend tätig sind, unser Technologieportfolio zu stärken oder neue Kundengruppen zu erschließen.

Weitere gesetzliche Pflichtangaben

**ERGÄNZENDE ANGABEN NACH DEM ÜBERNAHME-  
RICHTLINIEN-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 2012 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 Aktiengattungen. 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 von 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.

## **VERGÜTUNGSBERICHT FÜR VORSTAND UND AUFSICHTSRAT**

### **Vergütung des Vorstands**

#### **Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder**

Das Vergütungssystem bei der NORMA Group AG ist mit dem Ziel verbunden, die Vorstandsmitglieder entsprechend ihres Tätigkeits- und Verantwortungsbereichs 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 der 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 15. Mai 2012 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.

1. 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) auch die Zielerreichung einer Liquiditätskomponente (operativer Free-Cashflow vor externer Verwendung) berücksichtigt.

Beide Kennzahlen werden jeweils für ein Geschäftsjahr auf der Grundlage der dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu entnehmenden betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ermittelt und mit den vom 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. Im Falle negativer Entwicklungen ist eine Reduzierung bis auf EUR 0 möglich.

2. 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, das 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. Der 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.

3. 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.

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.

Das MSP ist in fünf Tranchen gegliedert. Die erste Tranche wurde am Tag des Börsengangs (8. April 2011) zugeteilt. Die weiteren Tranchen werden jeweils zum 31. März der Folgejahre zugeteilt. Grundlage der Aktienoptionen bilden die im Rahmen des MSP zugeteilten 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 und 2012: 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festge-

legten Optionsfaktors. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt. Für die Tranchen 2011 und 2012 beträgt er jeweils 1,5. Sowohl im Geschäftsjahr 2011 als auch im Geschäftsjahr 2012 sind somit 162.679 Aktienoptionen zu berücksichtigen.

Die Haltefrist beträgt jeweils vier Jahre und endet für die Tranche 2011 bzw. 2012 am 31. März 2015 bzw. 2016. 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.

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

Die Ausübung der Optionen einer Tranche kann nur innerhalb einer Ausübungsfrist von zwei Jahren nach Ablauf der Haltefrist erfolgen. Als Voraussetzung für die Ausübung muss der Ausübungspreis mindestens das 1,2fache 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 Tranchen 2011 und 2012 wird von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten (kein Barausgleich) ausgegangen.

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 Schadenssumme 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 2012

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2012 insgesamt EUR 2,4 Mio. (2011: EUR 3,2 Mio.). Darin enthalten sind fixe EUR 1,4 Mio. und variable EUR 1,0 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.



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

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

### Vergütung des Aufsichtsrats

Gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 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 Vergütung der übrigen Aufsichtsratsmitglieder. Daneben werden der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats gesondert berücksichtigt.

Die Vergütung für die Aufsichtsratsstätigkeit wird am Tag nach der Hauptversammlung 2013 wie folgt gezahlt:

Aufsichtsratsmitglied	Mitgliedschaft / Vorsitz Ausschuss	Vergütung in EUR
Dr. Stefan Wolf	Aufsichtsratsvorsitzender Vorsitzender des Präsidial- und Nominierungsausschusses	110.000,00
Dr. Ulf von Haacke (Amtsniederlegung am 14. September 2012)	Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	59.918,03
Lars M. Berg	Mitglied des Prüfungs- ausschusses	60.000,00
Günter Hauptmann	(Keine Ausschussmitgliedschaft)	50.000,00
Knut J. Michelberger	Mitglied des Prüfungs- ausschusses	60.000,00
Dr. Christoph Schug	Vorsitzender des Prüfungs- ausschusses Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	95.000,00

Im Geschäftsjahr 2012 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 Vorstand und Aufsichtsrat der NORMA Group abgeschlossenen D&O Versicherung wird von den Aufsichtsratsmitgliedern jeweils privat getragen oder privat versichert.

### BERICHT ÜBER GESCHÄFTE MIT NAHE-STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im Geschäftsjahr 2012 gab es keine wesentlichen Geschäfte mit nahe-stehenden Unternehmen und Personen. Wir verweisen hierzu auch auf die Anhangsangabe 40 auf Seite 167.

## Nachtragsbericht

Zum 10. Januar 2013 haben wir das Vertriebsgeschäft der DavyDick & Co. in Australien übernommen. Das Unternehmen vertreibt seit über 20 Jahren unterschiedliche Elemente zum Transport von Wasser in Bewässerungsanlagen. Es beliefert in Australien über 700 Kunden mit Verbindungsprodukten für Bewässerungssysteme sowie Ventilen und Pumpen unter der Marke PUMPMaster insbesondere in der Agrarwirtschaft sowie den Bereichen Sanitär und Haushaltswaren. Durch die Übernahme bauen wir unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement aus und erweitern unser Infrastruktur-Produktangebot und das Vertriebsnetz vor allem in den Bereichen Agrarwirtschaft und Bewässerung. Im Geschäftsjahr 2012 verzeichnete DavyDick & Co. einen Umsatz von rund EUR 4 Mio. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis der NORMA Group erfolgt ab Januar 2013. Die Übernahme hat nur einen geringen Einfluss auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der NORMA Group.

Bereinigte EBITA-Marge mit 17,4 % auf anhaltend hohem Niveau. Operativer Netto-Cashflow von EUR 81,0 Mio. Starkes bereinigtes Periodenergebnis von EUR 61,8 Mio.

# Konzernabschluss

<b>104</b>	<b>Konzern-Bilanz</b>
<b>106</b>	<b>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</b>
<b>107</b>	<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b>
<b>108</b>	<b>Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung</b>
<b>110</b>	<b>Segmentberichterstattung</b>
<b>112</b>	<b>Konzernanhang</b>
<b>169</b>	<b>Anlagen zum Konzernanhang</b>
169	Stimmrechtsmittellungen
170	Organe
<b>171</b>	<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>
<b>172</b>	<b>Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers</b>
<b>173</b>	<b>Weitere Informationen</b>
173	Glossar
177	Quartalsübersicht 2012
178	Mehrjahresübersicht

## Konzernbilanz

### AKTIVA

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Geschäfts- oder Firmenwert	(19)	235.262	224.841
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(19)	92.478	78.940
Sachanlagen	(20)	109.079	97.179
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(22)	0	397
Derivative finanzielle Vermögenswerte	(23)	0	44
Ertragsteueransprüche	(17)	2.253	2.038
Latente Ertragsteueransprüche	(18)	6.403	6.744
		<b>445.475</b>	<b>410.183</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	(25)	74.313	66.755
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(26)	7.787	9.792
Derivative finanzielle Vermögenswerte	(23)	103	0
Ertragsteueransprüche	(17)	12.778	13.141
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(24)	79.293	80.817
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(35)	72.389	67.891
		<b>246.663</b>	<b>238.396</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>692.138</b>	<b>648.579</b>

**PASSIVA**

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	(27)	31.862	31.862
Kapitalrücklage	(27)	213.559	212.252
Sonstige Rücklagen	(27)	-8.550	-2.668
Gewinnrücklagen	(27)	50.450	14.112
<b>Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital</b>		<b>287.321</b>	<b>255.558</b>
Nicht beherrschende Anteile	(27)	1.021	444
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>288.342</b>	<b>256.002</b>
<b>Schulden</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Pensionsverpflichtungen	(28)	10.319	8.407
Rückstellungen	(29)	5.739	4.615
Darlehensverbindlichkeiten	(30)	190.727	213.457
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(31)	1.589	1.310
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	2.666	676
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	24.675	21.809
Latente Ertragsteuerschulden	(18)	32.940	33.775
		<b>268.655</b>	<b>284.049</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Rückstellungen	(29)	6.743	6.359
Darlehensverbindlichkeiten	(30)	50.969	28.917
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(31)	19.600	21.877
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	2.225	1.527
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(23)	114	18
Ertragsteuerschulden	(17)	17.827	8.457
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(33)	37.663	41.373
		<b>135.141</b>	<b>108.528</b>
<b>Summe Schulden</b>		<b>403.796</b>	<b>392.577</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>692.138</b>	<b>648.579</b>

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	Anhang	Q4 2012	Q4 2011	2012	2011
Umsatzerlöse	(8)	137.354	139.612	604.613	581.356
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		35	1.064	3.259	3.500
Materialaufwand	(9)	-58.510	-64.770	-263.489	-262.282
<b>Bruttogewinn</b>		<b>78.879</b>	<b>75.906</b>	<b>344.383</b>	<b>322.574</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(10)	3.547	1.960	9.536	9.561
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7, 11)	-18.752	-17.887	-76.626	-88.208
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(7, 12)	-37.281	-34.568	-156.468	-143.716
Abschreibungen	(19, 20)	-8.493	-6.677	-26.414	-23.577
<b>Betriebsgewinn</b>		<b>17.900</b>	<b>18.734</b>	<b>94.411</b>	<b>76.634</b>
Finanzerträge	(7, 13)	-1.010	1.254	800	4.409
Finanzierungsaufwendungen	(7, 13)	-4.250	-4.309	-14.069	-34.024
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-5.260</b>	<b>-3.055</b>	<b>-13.269</b>	<b>-29.615</b>
<b>Gewinn vor Ertragsteuern</b>		<b>12.640</b>	<b>15.679</b>	<b>81.142</b>	<b>47.019</b>
Ertragsteuern	(16)	-3.252	-2.452	-24.569	-11.309
<b>Periodenergebnis</b>		<b>9.388</b>	<b>13.227</b>	<b>56.573</b>	<b>35.710</b>
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern</b>					
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)	(27)	-1.168	372	-2.570	-149
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(27)	-243	1.176	-3.085	-1.155
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)	-1.039	258	-1.039	258
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern</b>		<b>-2.450</b>	<b>1.806</b>	<b>-6.694</b>	<b>-1.046</b>
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>6.938</b>	<b>15.033</b>	<b>49.879</b>	<b>34.664</b>
<b>Das Periodenergebnis entfällt auf</b>					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		9.392	13.219	56.573	35.685
Nicht beherrschende Anteile		-4	8	0	25
		9.388	13.227	56.573	35.710
<b>Das Gesamtergebnis entfällt auf</b>					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		6.875	15.025	49.652	34.639
Nicht beherrschende Anteile		63	8	227	25
		6.938	15.033	49.879	34.664
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	(15)	<b>0,30</b>	<b>0,43</b>	<b>1,78</b>	<b>1,19</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	(15)	<b>0,30</b>	<b>0,43</b>	<b>1,78</b>	<b>1,19</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung

in TEUR	Anhang	Q4 2012	Q4 2011	2012	2011
<b>Betriebliche Tätigkeit</b>					
<b>Periodenergebnis</b>		<b>9.388</b>	<b>13.227</b>	<b>56.573</b>	<b>35.710</b>
Abschreibungen	(19, 20)	8.493	6.677	26.414	23.577
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Sachanlagen		317	-131	-386	-328
Veränderung der Rückstellungen	(29)	-614	1.963	-611	3.142
Veränderung der latenten Steuern	(18)	-278	678	-4.056	-2.473
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten	(24, 25, 26)	13.134	5.371	11.009	-21.103
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(31, 33)	1.008	9.041	2.591	7.104
Gezahlte Zinsen		1.798	4.085	11.630	23.289
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-98	-1.168	-7.040	2.827
<b>Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>33.148</b>	<b>39.743</b>	<b>96.124</b>	<b>71.745</b>
davon erhaltene Zinsen		55	1.097	1.736	2.159
davon Ertragsteuern		-3.772	-5.015	-16.232	-14.409
<b>Investitionstätigkeit</b>					
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(27)	0	0	0	-4.677
Nettoaussahlungen für Akquisitionen	(39)	-7.248	0	-28.976	0
Erwerb von Sachanlagen	(19, 20)	-8.749	-5.872	-23.892	-26.383
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		-112	642	924	1.710
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(19, 20)	-2.340	-3.347	-6.143	-4.301
<b>Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit</b>		<b>-18.449</b>	<b>-8.577</b>	<b>-58.087</b>	<b>-33.651</b>
<b>Finanzierungstätigkeit</b>					
Einzahlungen aus Kapitaleinlage	(27)	0	0	0	147.000
Auszahlung für Ausgabe neuer Aktien	(27)	0	0	0	-6.544
Erstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter	(27)	0	6.602	0	6.602
Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter	(27)	-1	0	1.307	388
Gezahlte Zinsen		-1.798	-4.085	-11.630	-23.289
An Anteilseigner ausgeschüttete Dividende	(27)	0	0	-19.125	0
An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden		0	0	-11	0
Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung	(13)	0	0	0	-7.859
Einzahlungen aus Darlehen	(30)	0	4.883	18.500	293.675
Auszahlungen aus Darlehen	(30)	-10.236	-19.816	-23.173	-410.513
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-12.035</b>	<b>-12.416</b>	<b>-34.132</b>	<b>-540</b>
<b>Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>		<b>2.664</b>	<b>18.750</b>	<b>3.905</b>	<b>37.554</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		70.082	48.919	67.891	30.426
Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln		-357	222	593	-89
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode</b>		<b>72.389</b>	<b>67.891</b>	<b>72.389</b>	<b>67.891</b>

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR	Anhang	Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar	
		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
<b>Stand zum 31. Dezember 2010</b>		<b>76</b>	<b>96.650</b>
<b>Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode</b>			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(23)		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)		
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		24.786	-24.786
Kapitalerhöhung		7.000	140.000
Aktienoptionen	(27)		
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter	(27)		388
Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten, nach Steuern			
Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter, nach Steuern			
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen			
<b>Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode</b>		<b>31.786</b>	<b>115.602</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2011</b>		<b>31.862</b>	<b>212.252</b>
<b>Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode</b>			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(23)		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern	(27, 28)		
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
Aktienoptionen	(27)		
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter	(27)		1.307
Dividenden	(27)		
Dividenden an nicht beherrschende Anteile			
Neu erworbene nicht beherrschende Anteile	(39)		
<b>Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode</b>		<b>0</b>	<b>1.307</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2012</b>		<b>31.862</b>	<b>213.559</b>



Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Summe			
<b>-1.364</b>	<b>-20.116</b>	<b>75.246</b>		<b>3.156</b>	<b>78.402</b>
	35.685	35.685		25	35.710
- 149		- 149		0	- 149
- 1.155		- 1.155		0	- 1.155
	258	258		0	258
<b>-1.304</b>	<b>35.943</b>	<b>34.639</b>		<b>25</b>	<b>34.664</b>
		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
<b>0</b>	<b>-1.715</b>	<b>145.673</b>		<b>-2.737</b>	<b>142.936</b>
<b>-2.668</b>	<b>14.112</b>	<b>255.558</b>		<b>444</b>	<b>256.002</b>
	56.573	56.573		0	56.573
-2.797		-2.797		227	-2.570
-3.085		-3.085		0	-3.085
	-1.039	-1.039		0	-1.039
<b>-5.882</b>	<b>55.534</b>	<b>49.652</b>		<b>227</b>	<b>49.879</b>
	418	418		0	418
		1.307		0	1.307
	-19.125	-19.125		0	-19.125
		0		-11	-11
	-489	-489		361	-128
<b>0</b>	<b>-19.196</b>	<b>-17.889</b>		<b>350</b>	<b>-17.539</b>
<b>-8.550</b>	<b>50.450</b>	<b>287.321</b>		<b>1.021</b>	<b>288.342</b>

## Segmentberichterstattung

	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik	
in TEUR	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Segmentumsatzerlöse gesamt	<b>392.588</b>	395.821	<b>200.946</b>	180.118	<b>44.745</b>	36.791
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	<b>25.047</b>	23.122	<b>7.618</b>	7.130	<b>1.001</b>	1.122
<b>Außenumsatzerlöse</b>	<b>367.541</b>	<b>372.699</b>	<b>193.328</b>	<b>172.988</b>	<b>43.744</b>	<b>35.669</b>
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	<b>61 %</b>	64 %	<b>32 %</b>	30 %	<b>7 %</b>	6 %
Bereinigtes EBITDA <sup>1)</sup>	<b>79.350</b>	89.821	<b>42.981</b>	34.272	<b>5.175</b>	3.064
Abschreibungen ohne PPA-Abschreibungen	<b>-10.013</b>	-9.620	<b>-4.087</b>	-3.736	<b>-1.028</b>	-930
Bereinigtes EBITA <sup>1)</sup>	<b>69.337</b>	80.201	<b>38.894</b>	30.536	<b>4.147</b>	2.134
Vermögenswerte <sup>2)</sup>	<b>457.426</b>	417.079	<b>209.894</b>	223.939	<b>51.240</b>	34.540
Schulden <sup>3)</sup>	<b>185.155</b>	202.474	<b>138.118</b>	164.310	<b>36.536</b>	14.853
Investitionen	<b>15.153</b>	20.833	<b>6.683</b>	3.389	<b>5.752</b>	3.142
Anzahl Mitarbeiter <sup>4)</sup>	<b>2.468</b>	2.336	<b>644</b>	616	<b>367</b>	335

<sup>1)</sup> Die Bereinigungen werden in Anhangangabe 35 „Konzern-Kapitalflussrechnung“ erläutert.

<sup>2)</sup> Einschließlich zugeordneter Geschäfts- und Firmenwerte, Steuern sind in der Überleitungsrechnung enthalten.

<sup>3)</sup> Steuern sind in der Überleitung enthalten.

<sup>4)</sup> Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt).

<b>Segmente gesamt</b>		<b>Zentralfunktionen</b>		<b>Konsolidierung</b>		<b>Konzern</b>	
2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
<b>638.279</b>	612.730	<b>44.206</b>	25.389	<b>-77.872</b>	-56.763	<b>604.613</b>	581.356
<b>33.666</b>	31.374	<b>44.206</b>	25.389	<b>-77.872</b>	-56.763	<b>0</b>	0
<b>604.613</b>	<b>581.356</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>604.613</b>	<b>581.356</b>
<b>100 %</b>	100%						
<b>127.506</b>	127.157	<b>-5.078</b>	-9.102	<b>-1.603</b>	-1.036	<b>120.825</b>	117.019
<b>-15.128</b>	-14.286	<b>-264</b>	-50	<b>0</b>	0	<b>-15.392</b>	-14.336
<b>112.378</b>	112.871	<b>-5.342</b>	-9.152	<b>-1.603</b>	-1.036	<b>105.433</b>	102.683
<b>718.560</b>	675.558	<b>131.680</b>	131.869	<b>-158.102</b>	-158.848	<b>692.138</b>	648.579
<b>359.809</b>	381.637	<b>171.693</b>	149.020	<b>-127.706</b>	-138.080	<b>403.796</b>	392.577
<b>27.588</b>	27.364	<b>4.118</b>	3.320	<b>0</b>	0	<b>31.706</b>	30.684
<b>3.479</b>	3.287	<b>98</b>	43	<b>0</b>	0	<b>3.577</b>	3.330

# 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 93582 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 Hauptgesellschafter zum Zeitpunkt des Börsengangs, 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds, hielt zum 31. Dezember 2011 11,3 Mio. Aktien (35,5%), zum 31. Dezember 2012 noch 5,3 Mio. Aktien (16,7%). Daneben hielt die MABA CYPRUS Limited, am 31. Dezember 2011 2,6 Mio. Aktien (8,3%) und zum 31. Dezember 2012 noch 0,8 Mio. Aktien (2,5%). Zum 31. Dezember 2012 wurden von Threadneedle (10,82%), Mondrian Investment Partners Ltd. (5,34%), der DWS Investment GmbH (4,44%) und ODDO & Cie. (3,39%) sowie T. Rowe Price (3,025%) weitere wesentliche Anteile gehalten.

Die NORMA Group AG (im Folgenden „NORMA Group“) wurde 2006 durch den Zusammenschluss der beiden Unternehmensgruppen Rasmussen GmbH und ABA Group gegründet. NORMA Rasmussen, 1949 als Rasmussen GmbH in Deutschland gegründet, stellte Verbindungs- und Befestigungselemente sowie Fluidtransportleitungen her. Sämtliche Produkte werden weltweit unter dem Markennamen NORMA vertrieben. Die ABA Group wurde 1896 in Schweden 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 in den USA und verstärkte damit ihre Präsenz auf den Märkten in Nord-, Mittel- und Südamerika. Breeze stellt Schneckengewindeschellen, T-Bolzenschellen und V-

Bandschellen für die Automobil- und Nutzfahrzeugbranche, Luft- und Raumfahrt sowie für die Industrie her. Im Jahr 2010 erwarb die 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. 2012 folgten Übernahmen der Connectors Verbindungstechnik AG in der Schweiz, die auf Verbindungssysteme für die Pharmazeutik und Biotechnologie spezialisiert ist, und der italienischen Nordic Metalblok S.r.l. Nordic Metalblok stellt Schellen für unterschiedliche Anwendungsbereiche insbesondere für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimaindustrie sowie für die Agrar- und Bauwirtschaft her. Im selben Jahr tätigte die NORMA Group ihre erste Akquisition in Asien und erwarb die Mehrheit an Chien Jin Plastic Sdn. Bhd., einem Hersteller von Verbindungselementen für Kunststoff- und Gussrohrsysteme, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen insbesondere in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen zum Einsatz kommen. Weiterhin erwarb die NORMA Group weitere 60% der Anteile an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. in den Niederlanden (bislang 30%). Sie vertreibt Schlauch- und Rohrschellen sowie Kupplungselemente an die Industrie, Agrar- und Bauwirtschaft, Sanitärtechnik, Automobilbranche und den Eisenwarenhandel in Belgien, den Niederlanden und in Luxemburg. Darüber hinaus bietet Groen Bevestigingsmaterialen B.V. ein umfangreiches Produktprogramm an Verkehrsschilderklemmen sowie Werkzeuge zur Montage und Demontage an.

In den vergangenen Jahren 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 Service (DS).

Im Bereich Distribution Service bietet die NORMA Group eine breite Palette hochqualitativer, 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.

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

Durch fortwährende technologische und kundenorientierte Innovationen haben die rund 30.000 Produkte der NORMA Group auf vielen Märkten eine überragende Stellung erlangt. Gleichzeitig setzen die benutzerfreundlichen Verbindungs- und Befestigungselemente der Gruppe weltweit Qualitätsmaßstäbe. Heute hat die NORMA Group rund 10.000 Kunden in 100 Ländern und verfügt über 19 Produktionsstätten sowie weitere zahlreiche Absatz- und Vertriebszentren weltweit.

## 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 2012 unter Anwendung von § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der Konzernabschluss der NORMA Group wird im 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 2012 angewendet werden**  
Neue und geänderte International Financial Reporting Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2012 angewendet werden, hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der NORMA Group.

Der Konzern hat die folgenden überarbeiteten Standards zum 1. Januar 2012 angewandt:

III 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.

III IAS 12 (Änderungen), Ertragsteuern, Latente Steuern: Realisierung zugrundeliegender 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 zugrundeliegenden 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 Buchwertes 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.

**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 2013 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)

- III 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. Die Gruppe wendet die Änderungen zum 31.12.2012 bereits vorzeitig an. Gemäß IAS 19.173 (2011) wurden die Regelungen des IAS 19 (2011) rückwirkend nach den Vorschriften des IAS 8 angewendet. 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 hatten keinen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gruppe, 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 der leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegenden Zinssatzes zu ermitteln. Der nachzuberechnende Dienstzeitaufwand wird künftig vollständig in der Periode der zugehörigen Planänderung erfasst. Des Weiteren sehen die Änderungen erweiterte Angabe- und Erläuterungspflichten vor.

Die Überarbeitung des IAS 19 sieht des Weiteren eine Änderung bezüglich der Vorgaben für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Termination Benefits) vor. Dabei wurde die Definition der Termination Benefits dahingehend klargestellt, dass Leistungen, die noch von der Ableistung künftiger Dienstzeiten abhängen, nicht als Termination Benefits, sondern als Other Long-Term Employee Benefits oder als Post-Employment Benefits zu klassifizieren sind. Diese Änderungen hatten unmittelbaren Einfluss auf die Bilanzierung der Rückstellungen für Altersteilzeitverpflichtungen und den korrespondierenden Personalaufwand. Aufstockungsbeträge, welche sich aus Altersteilzeitvereinbarungen

ergeben, werden nach den Änderungen des IAS 19 nicht wie bisher als „Termination Benefits“ klassifiziert und im Zeitpunkt der Entstehung in voller Höhe zurückgestellt, sondern stellen nach den Änderungen des IAS 19 „Other Long-Term Employee Benefits“ im Sinne von IAS 19.8 bzw. IAS 19.153 ff dar. Die Erfassung des Aufwands sowie der Verpflichtung aus den Aufstockungsbeträgen erfolgt gemäß IAS 19.155 f. (2011) i.V.m. IAS 19.56 ff. (2011), somit sind diese als Gegenleistung für Arbeitsleistungen zukünftig anzusammeln. Die finale Bestimmung der Auswirkungen ist noch nicht abgeschlossen. Insgesamt erwartet die NORMA Group für die Posten Gesamtergebnis und Summe Eigenkapital keine wesentlichen Auswirkungen.

- III Im Mai 2011 veröffentlichte der 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 2014 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 erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

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, das 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 Verlaut-

barungen 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 seine 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.

III 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 ist 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 meisten aus IFRS 13 resultierenden Änderungen in Bezug auf Finanzinstrumente wurden bereits eingeführt, vor allem durch die Änderungen zu IFRS 7, Finanzinstrumente: Angaben. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

III 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 Wahl 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 erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

- III 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 Aufrechnungsanspruches 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 01.01.2014, die Neuregelungen der Angabevorschriften ab dem 01.01.2013 gelten. Die Änderungen gelten retropektiv, es sind somit relevante Daten auch für das Vorjahr zu erfassen. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

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

- III IFRS 9, Finanzinstrumente ist ein Projekt des International Accounting Standards Board (IASB), um den aktuellen Standard IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung zu ersetzen und zu vereinfachen. Das Projekt wurde in drei Phasen unterteilt:

Phase 1: Classification and Measurement

Phase 2: Amortised cost and impairment of financial assets

Phase 3: Hedge accounting

IFRS 9, Finanzinstrumente wurde im November 2009 veröffentlicht und behandelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten (Phase 1). 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 IASB hat am 28. November 2012 einen Entwurf zur Änderung des IFRS 9, Finanzinstrumente (ED/2012/4, Klassifizierung und Bewertung: Begrenzte Änderungen an IFRS 9), veröffentlicht. Dieser enthält insbesondere den Vorschlag, für finanzielle Vermögenswerte in Form von Schuldinstrumenten ein drittes Bewertungsmodell einzuführen, welches eine Bewertung dieser Instrumente zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Wertänderungen im sonstigen Ergebnis vorsieht. Darüber hinaus schlägt der IASB vor, den sogenannten „Test der vertraglichen Zahlungsströme“ (contractual cash flow characteristics test) geringfügig abzumildern.

Im Dezember 2011 verschob der IASB den verpflichtenden Anwendungszeitpunkt auf Geschäftsjahre eines am 1. Januar 2015 oder danach beginnenden Geschäftsjahres (bislang 1. Januar 2013), eine vorzeitige Anwendung ist möglich. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich aus IFRS 9 auf den Konzernabschluss ergeben.

- III Am 20. November 2012 hat der IASB den Entwurf der jährlichen Verbesserungen der IFRS (ED/2012/2, Jährliche Verbesserungen der IFRS – Zyklus 2011–2013) veröffentlicht, der vier Änderungsvorschläge enthält. Die vorgeschlagenen Änderungen sind retrospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Die Verlautbarungen und Folgeänderungen sind im Einzelnen nachfolgend dargestellt:

### IFRS 1, ERSTMALIGE ANWENDUNG DER INTERNATIONALE FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Durch eine Änderung der Grundlagen für Schlussfolgerungen (basis for conclusions) soll die Bedeutung von „Zeitpunkt des Inkrafttretens“ (effective date) im Zusammenhang mit IFRS 1 klargestellt werden. Sofern von einem Standard zum Zeitpunkt



des Übergangs auf IFRS zwei veröffentlichte Versionen existieren, nämlich eine derzeit geltende und eine erst künftig zwingend, jedoch bereits jetzt freiwillig frühzeitig anwendbare, soll es demnach IFRS-Erstanwendern freistehen, eine der beiden Versionen anzuwenden.

#### **IFRS 3, UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE**

Nach IFRS 3.2a ist IFRS 3 nicht anzuwenden auf die Gründung eines Joint Ventures. Die vorgeschlagene Änderung formuliert die bestehende Ausnahme von Gemeinschaftsunternehmen (joint ventures) vom Anwendungsbereich des IFRS 3 neu. Damit wird zum einen klargestellt, dass die Ausnahme für sämtliche gemeinschaftliche Tätigkeiten (joint arrangements) im Sinne des IFRS 11 gilt, zum anderen wird klargestellt, dass sich die Ausnahme nur auf die Abschlüsse des Gemeinschaftsunternehmens oder der gemeinschaftlichen Tätigkeit selbst bezieht.

#### **IFRS 13, BEWERTUNG ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT**

IFRS 13.48 gestattet es Unternehmen, die eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten auf Basis ihres Nettomarktrisikos oder -ausfallrisikos steuert, den beizulegenden Zeitwert dieser Gruppe in Übereinstimmung damit zu ermitteln, wie Marktteilnehmer die Nettorisikoposition am Bewertungsstichtag bewerten würden (sog. portfolio exception). Durch die vorgeschlagene Änderung soll klargestellt werden, dass sich diese Ausnahme zur Bestimmung eines beizulegenden Zeitwerts auf sämtliche Verträge im Anwendungsbereich des IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, oder des IFRS 9, Finanzinstrumente, bezieht, selbst wenn diese nicht die Definition eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit des IAS 32, Finanzinstrumente: Darstellung, erfüllen (wie z. B. bestimmte Verträge zum Kauf und Verkauf nicht finanzieller Posten, die durch einen Ausgleich in bar oder anderen Finanzinstrumenten erfüllt werden können).

#### **IAS 40, ALS FINANZINVESTITION GEHALTENE IMMOBILIEN**

Durch die Änderungen soll klargestellt werden, dass der Anwendungsbereich des IAS 40, Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, und des IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse, unabhängig voneinander sind, d. h. sich in keinem Fall gegenseitig ausschließen. Insofern ist jede Anschaffung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien auf Basis der Kriterien des IFRS 3 daraufhin zu untersuchen, ob es sich um die Anschaffung eines einzelnen Vermögenswerts, einer Gruppe von Vermögenswerten oder einen Geschäftsbetrieb (Business) im Anwendungsbereich des IFRS 3 handelt. Darüber hinaus sind die Kriterien des IAS 40.7ff. anzuwenden, um festzustellen, ob es sich um als Finanzinvestition gehaltene Immobilien oder um vom Eigentümer selbstgenutzte Immobilien handelt.

Die Änderungen dienen der Klarstellung von Anforderungen und nicht der grundlegenden Änderung der Bilanzierungspraxis. Die Gruppe prüft derzeit, welche Auswirkungen sich hieraus auf den Konzernabschluss ergeben.

#### **III ED/2012/3: Vorschläge zur Erfassung bestimmter Nettovermögensänderungen im Rahmen der Equity-Methode**

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat den Entwurf ED/2012/3 ‚Equity-Methode: Anteil an sonstigen Änderungen des Nettovermögens‘ herausgegeben, mit dem begrenzte Änderungen an IAS 28 vorgeschlagen werden, um Leitlinien aufzunehmen, wie ein Investor seinen Anteil an Änderungen des Nettovermögens eines assoziierten Unternehmens oder Joint Ventures zu bilanzieren hat, die nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung oder dem sonstigen Gesamtergebnis des Investitionsempfängers ausgewiesen werden. Diese Änderungen werden auch als ‚sonstige Änderungen des Nettovermögens‘ bezeichnet. Nach den Vorschlägen in ED/2012/3 ist vorgesehen, dass ein Investor seinen Anteil der Änderungen im Nettovermögen eines Investitionsempfängers, die nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Gesamtergebnis des Investitionsempfängers ausgewiesen werden und die keine erhaltenen Ausschüttungen sind, in seinem eigenen Eigenkapital erfasst.

#### **III ED/2012/5: Klarstellungen in IAS 16 und IAS 38 zur Angemessenheit von Abschreibungsmethoden**

Der IASB hat am 4. Dezember 2012 einen Entwurf zu Änderungen an IAS 16, Sachanlagen, und IAS 38, Immaterielle Vermögenswerte, (ED/2012/5, Klarstellung angemessener Abschreibungsmethoden) veröffentlicht, der sich mit der Angemessenheit von Abschreibungsmethoden beschäftigt. Der IASB stellt hierin klar, dass umsatzbasierte Abschreibungsmethoden nicht zu verwenden sind, da diese zwar den wirtschaftlichen Nutzen, nicht aber den künftigen wirtschaftlichen Nutzenverbrauch eines Vermögenswerts berücksichtigen. Nur in äußerst seltenen Fällen (z. B. Filmrechte) sollen umsatzbasierte Abschreibungsmethoden verwendet werden dürfen, soweit diese zum gleichen Ergebnis wie eine leistungsbezogene Abschreibungsmethode führen. Darüber hinaus soll klargestellt werden, dass bei der Verwendung degressiver Abschreibungsmethoden künftige erwartete Preisrückgänge bei den vom abzuschreibenden Vermögenswert erzeugten Gütern oder Dienstleistungen ein Indiz für eine Verminderung des wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts aufgrund von technischer oder wirtschaftlicher Überalterung sein können. Insofern sind diese erwarteten Preisrückgänge bei der Bestimmung des Nutzenverbrauchs und der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Vermögenswerts mit zu berücksichtigen.

### III ED/2012/6: Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen

Der IASB hat am 13. Dezember 2012 den Standardentwurf ED/2012/6, Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen, veröffentlicht, der kleinere Änderungen an IFRS 10, Konzernabschlüsse, und IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, vorschlägt, um eine zwischen den Standards bestehende Inkonsistenz zu beseitigen. So verlangen die Konsolidierungsvorschriften die Erfassung von Gewinnen beziehungsweise Verlusten, die aus dem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen, das in ein Gemeinschaftsunternehmen oder ein assoziiertes Unternehmen eingebracht wird, entstehen, in voller Höhe, während IAS 28 (2011) für in assoziierte Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen eingebrachte nicht finanzielle Vermögenswerte lediglich eine Realisierung in Höhe des Anteils der von anderen Investoren gehaltenen Anteile vorsieht. Der Entwurf sieht vor, dass der Gewinn und Verlust aus einer solchen Transaktion grundsätzlich in voller Höhe beim Investor zu erfassen ist, wenn die Transaktion einen Geschäftsbetrieb (business) im Sinne des IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse, betrifft. Sofern die Transaktion jedoch Vermögenswerte betrifft, welche keinen Geschäftsbetrieb darstellen, hat dagegen lediglich eine Teilerfolgserfassung (in Höhe des Anteils der anderen Investoren) zu erfolgen. Die vorgeschlagene Änderung soll prospektiv auf entsprechende Transaktionen nach dem Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden sein.

### III ED/2012/7: Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit

Bisher enthielten die IFRS keine ausdrücklichen Regelungen in Bezug auf den Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit (joint operation), welche einen Geschäftsbetrieb (business) im Sinne des IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse, darstellt, so dass sich in der Praxis unterschiedliche Ansätze entwickelten. Der IASB hat am 13. Dezember 2012 den Standardentwurf ED/2012/7, Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, veröffentlicht, der kleinere Änderungen an IFRS 11, Gemeinschaftliche Vereinbarungen vorsieht. Obwohl klargestellt wurde, dass es sich bei einer solchen Transaktion in Ermangelung der Erlangung von Beherrschung über einen Geschäftsbetrieb nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt, soll mit den Änderungen nunmehr geregelt werden, dass der Erwerb

von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, welche einen Geschäftsbetrieb darstellt, unter Anwendung der Regelungen zur Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen in IFRS 3 und anderen relevanten Standards (soweit einschlägig) zu bilanzieren ist. Künftig wird daher unter anderem die Bewertung der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert im Transaktionszeitpunkt, der Ansatz eines möglichen Geschäfts- und Firmenwerts sowie die aufwandswirksame Erfassung der Transaktionskosten verlangt. Die vorgeschlagene Änderung soll prospektiv auf entsprechende Transaktionen nach dem Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden sein.

Der IASB hat eine Reihe weiterer Verlautbarungen veröffentlicht. Diese kürzlich umgesetzten Rechnungslegungsverlautbarungen sowie die Verlautbarungen, die noch nicht umgesetzt wurden, haben keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der NORMA Group.

## 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 werden eliminiert. Unrealisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Tochtergesellschaften werden, 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 erfasst Gewinn oder Verlust vom Eigenkapital ins Ergebnis umgliedert wird.

## 2. BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die folgende Tabelle zeigt die wichtigsten Bewertungsgrundsätze, der die Erstellung des Konzernabschlusses zugrunde liegen:

Bilanzposten	Bewertungsgrundsatz
<b>Aktiva</b>	
Geschäfts- oder Firmenwerte	Impairment-only-Ansatz
Sonstige immaterielle Vermögenswerte (außer Geschäfts- oder Firmenwerte)	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten
Sachanlagen	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Kategorien nach IAS 39):	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHfT)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Kredite und Forderungen (LaR)	Fortgeführte Anschaffungskosten
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Derivative finanzielle Vermögenswerte:	
Klassifizierung als Sicherung einer geplanten Transaktion (Cashflow-Hedge)	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Klassifizierung als Sicherung des Zeitwerts eines ausgewiesenen Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit (Fair-Value-Hedge)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Ohne qualifizierte Sicherungsbeziehung	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten
Forderungen aus Lieferung und Leistung	Fortgeführte Anschaffungskosten
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Nennwert
<b>Passiva</b>	
Pensionsverpflichtungen	Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method)
Sonstige Rückstellungen	Erfüllungsbetrag
Darlehensverbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (Kategorien nach IAS 39):	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten
Kredite und Forderungen (LaR)	Fortgeführte Anschaffungskosten
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten:	
Klassifizierung als Sicherung einer geplanten Transaktion (Cashflow-Hedge)	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Klassifizierung als Sicherung des Zeitwerts eines ausgewiesenen Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit (Fair-Value-Hedge)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Ohne qualifizierte Sicherungsbeziehung	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	Fortgeführte Anschaffungskosten

### 3. 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 Hochinflationlandes), deren funktionale Währung von der Darstellungswährung abweicht, wird wie folgt in die Darstellungswährung umgerechnet:

- III Vermögenswerte und Schulden werden für jeden Bilanzstichtag zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet;
- III 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); und
- III 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. 2012	31. Dez. 2011	2012	2011
Australische Dollar	1,2683	1,2716	1,2408	1,3483
Chinesische Renminbi Yuan	8,2129	8,1485	8,1063	8,9898
Schweizer Franken	1,2084	n/a	1,2051	n/a
Tschechische Krone	25,1300	25,8129	25,1404	24,5872
Pfund Sterling	0,8175	0,8372	0,8107	0,8678
Indische Rupie	72,1682	68,9828	68,5293	65,1261
Japanische Yen	113,4400	100,1168	102,3973	111,0312
Polnische Zloty	4,0760	4,4553	4,1848	4,1254
Russischer Rubel	40,1500	41,7428	39,9260	40,8875
Serbische Dinar	113,5898	106,0746	113,0708	102,1315
Schwedische Krone	8,5863	8,9189	8,7042	9,0283
Singapur-Dollar	1,6119	1,6813	1,6052	1,7495
Türkische Lira	2,3625	2,4424	2,3139	2,3382
US-Dollar	1,3176	1,2938	1,2846	1,3920

### 4. 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 zu-

fließen 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:

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

## 5. 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) Entwicklungskosten

Die Kosten für Forschungsaktivitäten, das heißt für Aktivitäten, die unternommen werden, um neue wissenschaftliche oder technische Erkenntnisse zu gewinnen, werden unmittelbar als Aufwand erfasst.

Die Kosten für Entwicklungsaktivitäten, das heißt für solche Aktivitäten, die Forschungsergebnisse in einen Plan oder einen Entwurf für die Produktion von neuen oder deutlich verbesserten Produkten und Prozessen umsetzen, werden aktiviert, sofern die folgenden Voraussetzung erfüllt sind:

- III die Entwicklungskosten können verlässlich ermittelt werden,
- III das Produkt oder der Prozess sind technisch und
- III wirtschaftlich realisierbar sowie
- III künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich.

Darüber hinaus muss die NORMA Group die Absicht haben und über ausreichende Ressourcen verfügen, um Entwicklung abzuschließen und den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen. Die aktivierten Kosten umfassen die Materialkosten, die Fertigungslöhne und sonstige direkt zurechenbare Kosten, wenn diese dazu dienen, die Nutzung des Vermögenswerts vorzubereiten. Die aktivierten Kosten sind als sonstige selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte im Posten „Patente & Technologien“ enthalten. Die sonstigen Entwicklungskosten werden unmittelbar bei ihrem Entstehen aufwandswirksam erfasst. Die aktivierten Entwicklungskosten setzt das Unternehmen zu Herstellungskosten an, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen bei einer Abschreibungsdauer von in der Regel drei bis fünf Jahren. Die Entwicklungskosten, bei denen die Voraussetzungen nicht erfüllt werden, werden unmittelbar bei ihrem Entstehen aufwandswirksam erfasst.

### (c) 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 ausge-

wiesen. 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:

- III Patente: 5 bis 10 Jahre
- III Zertifikate: 4 bis 20 Jahre
- III Technologie: 10 bis 20 Jahre
- III Lizenzen, Rechte: 3 bis 5 Jahre
- III Marken: 20 Jahre
- III Software: 3 bis 5 Jahre
- III Entwicklungskosten: 3 bis 5 Jahre

## 6. 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 Vermögens-

werten, 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.

## 7. 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 langfristig eingestuft.

### (b) Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar 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 „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt und der Schadensfall (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:

- III finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten oder des Schuldners;
- III ein Vertragsbruch wie ein Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen;
- III 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;
- III eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht;
- III 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 3.11** 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 Eigenkapitalinstrumentes 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.

**8. SALDIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN**

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind zu saldieren und als Nettobetrag in der Konzernbilanz 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.

**9. 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:

- III Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer festen Verpflichtung (Absicherung des beizulegenden Zeitwerts)
- III Absicherung eines bestimmten, mit dem bilanzierten Vermögenswert oder der bilanzierten Verbindlichkeit oder einer mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbundenen Risikos (Absicherung von Zahlungsströmen)

III 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.

**10. 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, Ferti-

gungslöhnen, 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 gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen. Generell liegen bei den Vorräten der Gruppe keine qualifizierten Vermögenswerte vor, so dass die Anschaffungs- oder Herstellungskosten keine Fremdkapitalkosten enthalten.

#### 11. 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.

#### 12. 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 Konzernbilanz ausgewiesen.

#### 13. 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.

#### 14. 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.

#### 15. 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.

## 16. 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 die Höhe der Pensionsleistung, die der Mitarbeiter im Ruhestand bezieht, nach Faktoren wie Dienstjahren und Vergütung richtet.

Die in der Konzernbilanz 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 erstrangige festverzinsliche Industrieanleihen 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 (SORIE). Zur Vermeidung von Volatilitäten im Gewinn oder Verlust wendet die NORMA Group die SORIE-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 Pensionierungszeitpunkt 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.

#### **17. ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG**

Pläne der NORMA Group mit anteilsbasierter Vergütung werden in Übereinstimmung mit IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung ausgewiesen (siehe hierzu **Anhangangabe 27**). 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.

#### **18. RÜCKSTELLUNGEN**

Rückstellungen werden angesetzt, wenn der Gruppe aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) 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 Vorsteuerzinsatzes 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.

#### **19. 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.

## 20. 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, sodass die Leasingverbindlichkeit konstant verzinst wird. Die Nettoleasingverpflichtung wird entsprechend ihrer Fristigkeit unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingrate wird ergebniswirksam erfasst, sodass 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.

## 21. ZUWENDUNGEN DER ÖFFENTLICHEN HAND

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden nur erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden.

Zuwendungen der öffentlichen Hand, die den Konzern für entstandene Aufwendungen kompensieren, werden in der Periode erfolgswirksam als sonstige betriebliche Erträge erfasst, in der auch die zu kompensierenden Aufwendungen anfallen.

Zuwendungen der öffentlichen Hand, die im Zusammenhang mit nicht abschreibungsfähigen Vermögenswerten gewährt werden, werden dann als sonstige betriebliche Erträge während der Periode erfasst, die durch Aufwendungen infolge der Erfüllung der Verpflichtungen belastet werden.

## 4. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst neben dem Abschluss der NORMA Group AG sämtliche in den Konzernabschluss einbezogenen deutschen und ausländischen Gesellschaften, über wel-

che die NORMA Group AG eine mittelbare oder unmittelbare Kontrolle ausübt. Anteile an assoziierten Unternehmen, auf die die NORMA Group keinen maßgeblichen Einfluss ausübt, werden nach IAS 39 bilanziert. Zum 31. Dezember 2012 bilanzierte die NORMA Group keine Anteile an assoziierten Unternehmen nach IAS 39 (31. Dezember 2011: 30% der Anteile an der Groen Beteiligungs-materialien B.V.).

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 umfasst acht deutsche (31. Dezember 2011: acht) und 35 ausländische (31. Dezember 2011: 33) Gesellschaften.

Die Zusammensetzung der Gruppe änderte sich wie folgt:

	2012	2011
<b>Zum 1. Januar</b>	<b>41</b>	<b>38</b>
<b>Zugänge</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
davon Neugründungen	0	3
davon Unternehmenserwerbe	4	0
<b>Abgänge</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
davon Entkonsolidierung	2	0
davon Zusammenschlüsse	0	0
<b>Zum 31. Dezember</b>	<b>43</b>	<b>41</b>

Im Jahr 2012 wurden die Gesellschaften Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz), Nordic Metalblok S.r.l. (Italien) sowie Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. (Malaysia) erworben. Zusätzlich wurden 2012 60% der Anteile an der Groen Beteiligungs-materialien B.V. (Niederlande) erworben, an der die NORMA Group bereits 30% hielt. Groen Beteiligungs-materialien B.V. wurde 2011 in Übereinstimmung mit IAS 39 bilanziert und wird 2012 erstmals vollkonsolidiert.

Nähere Details zu den Unternehmenserwerben sind in **Anhanggabe 39** dargestellt.

Im Jahr 2012 sind die inaktiven Gesellschaften SCI Seran und die Jiangyin NORMA Automotive Products Co. Ltd. aus dem Konsolidierungskreis abgegangen. Es ergeben sich daraus keine materiellen Effekte auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NORMA Group.

Die Aufstellung der Konzernunternehmen der NORMA Group stellt sich im Einzelnen wie auf der folgenden Seite aufgeführt dar. Aufgrund von Geschäftsbeziehungen zwischen den Tochterunternehmen der verschiedenen Segmente und der unterschiedlichen Verteilung von Fertigungs- und Entwicklungsaufwendungen sind die Einzelabschlüsse der Gesellschaften als Bestandteil des Segmentergebnisses nur bedingt aussagekräftig.

## AUFSTELLUNG DER KONZERNUNTERNEHMEN UND BETEILIGUNGEN DER NORMA GROUP ZUM 31. DEZEMBER 2012

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Anteil in %		Wäh- rung	Eigen- kapital <sup>1)</sup>	Ergebnis <sup>1)</sup>	
			ge- halten durch	der unmit- telbaren Mutter- gesellschaft				der NORMA Group AG
<b>Zentralfunktionen</b>								
01	<b>NORMA Group AG</b>	<b>Maintal, Deutschland</b>						
02	NORMA Group APAC Holding GmbH	Maintal, Deutschland	01	100,00	100,00	TEUR	46	-3
03	NORMA Group Holding GmbH	Maintal, Deutschland	01	100,00	100,00	TEUR	95.900	17.902
04	NORMA Beteiligungs GmbH	Maintal, Deutschland	03	100,00	100,00	TEUR	9.291	9.507
<b>Segment EMEA</b>								
05	NORMA Distribution Center GmbH	Marsberg, Deutschland	03	94,80	100,00	TEUR	2.174	<sup>5)</sup>
06	DNL GmbH & Co KG	Maintal, Deutschland	03	100,00	100,00	TEUR	6.543	-1
07	NORMA Germany GmbH	Maintal, Deutschland	03	94,90	100,00	TEUR	56.306	<sup>5)</sup>
08	NORMA Türkei Verwaltungs GmbH	München, Deutschland	04	100,00	100,00	TEUR	17	-3
09	DNL France S.A.S	Briey, Frankreich	04	100,00	100,00	TEUR	13.496	1.271
10	NORMA Distribution France S.A.S.	La Queue En Brie, Frankreich	09	100,00	100,00	TEUR	3.023	533
11	NORMA France S.A.S.	Briey, Frankreich	09	100,00	100,00	TEUR	5.958	743
12	DNL UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	04	100,00	100,00	TGBP	4.119	-393
13	NORMA UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	12	100,00	100,00	TGBP	13.779	4.110
14	Nordic Metalblok S.r.l.	Riese Pio X, Italien	04	100,00	100,00	TEUR	770	-133
15	NORMA Italia SpA	Gavardo, Italien	20	100,00	100,00	TEUR	5.670	906
16	Groen Bevestigingsmaterialen B.V.	Pumerend, Niederlande	03	60,00	90,00	TEUR	1.681	<sup>4)</sup>
17	NORMA Netherlands B.V.	Ter Apel, Niederlande	20	100,00	100,00	TEUR	4.908	2.758
18	NORMA Polska Sp. z o.o.	Slawniów, Polen	04	100,00	100,00	TPLN	115.840	32.616
19	NORMA Group CIS LLC	Togliatti, Russland	04	99,50	100,00	TRUR	-14.703	-18.606
20	DNL Sweden AB	Stockholm, Schweden	04	100,00	100,00	TSEK	60.327	-250
21	NORMA Sweden AB	Anderstorp, Schweden	20	100,00	100,00	TSEK	97.268	26.500
22	Connectors Verbindungstechnik AG	Tagelswangen, Schweiz	04	100,00	100,00	TCHF	8.942	2.621
23	NORMA Group South East Europe d.o.o	Belgrade, Serbien	04	100,00	100,00	TRSD	1.487.808	-100.731
24	Fijaciones NORMA S.A.	Barcelona, Spanien	04	100,00	100,00	TEUR	4.910	632
25	NORMA Czech, s.r.o.	Hustopece, Tschechien	20	99,90	100,00	TCZK	242.997	28.460
26	NORMA Turkey Baglanti ve Birllestirme Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Besiktas, Istanbul, Turkei	08	99,00	100,00	TTRL	682	139
<b>Segment Amerika</b>								
27	Craig Assembly Inc.	St. Clair, USA	30	100,00	100,00	TUSD	15.061	2.127
28	NORMA Michigan Inc. (former Torca Products Inc.)	Auburn Hills, USA	30	100,00	100,00	TUSD	53.665	11.322
29	NORMA US Holding LLC (former BIPC LLC)	Saltsburg, USA	30	100,00	100,00	TUSD	27.940	-1.150
30	NORMA Pennsylvania Inc. (former Breeze I.P.C.)	Saltsburg, USA	04	100,00	100,00	TUSD	46.416	4.612
31	R.G. RAY Corporation	Buffalo Grove, USA	30	100,00	100,00	TUSD	63.376	8.694
32	NORMA do Brasil Sistemas De Conexão Ltda.	São Paulo, Brasilien	30	99,90	100,00	TBRL	-288	-402
33	NORMA Group México S. de R.L. de C.V.	Monterrey, Mexico	28	99,50	100,00		<sup>2)</sup>	<sup>2)</sup>
<b>Segment Asien-Pazifik</b>								
34	NORMA Pacific Pty. Ltd.	Melbourne, Australien	41	100,00	100,00	TAUD	15.849	9.357
35	NORMA China Co., Ltd.	Qingdao, China	03	100,00	100,00	TCNY	72.303	16.765
36	NORMA Group Products India Pvt. Ltd.	Pune, Indien	41	99,99	100,00	TINR	260.942	-73.288
37	NORMA Japan Inc.	Osaka, Japan	41	60,00	60,00	TJPY	119.356	119
38	Chien Jin Plastic Sdn. Bhd.	Ipoh, Malaysia	41	85,00	100,00	TMYR	21.441	334
39	NORMA Pacific (Malaysia) SDN. BHD.	Kuala Lumpur, Malaysia	41	100,00	100,00		<sup>3)</sup>	<sup>3)</sup>
40	NORMA Korea Inc.	Seoul, Republik Korea	41	100,00	100,00	TKRW	-884	-78.528
41	NORMA Group Asia Pacific Holding Pte. Ltd	Singapore, Singapur	01	100,00	100,00	TSGD	16.641	2.748
42	NORMA Pacific Asia Pte. Ltd.	Singapore, Singapur	41	100,00	100,00	TSGD	212	-529
43	NORMA Pacific (Thailand) Ltd.	Chonburi, Thailand	41	100,00	100,00	TTHB	53.056	37.658

<sup>1)</sup> Die Daten beziehen sich auf nach den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften gemeldete Werte der Gesellschaften zum 31. Dezember 2012 mit Ausnahme der NORMA Group Holding GmbH, der NORMA Beteiligungs GmbH, der NORMA Germany GmbH, der NORMA Distribution Center GmbH und der DNL GmbH & Co. KG; diese beziehen sich auf die noch nicht testierten, aber bereits nach handelsrechtlichen Vorschriften vorläufig aufgestellten Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2012.

<sup>2)</sup> Die Angaben sind in den Angaben für NORMA Michigan Inc. enthalten.

<sup>3)</sup> Die Angaben sind in den Angaben für Norma Pacific Pty. Ltd. enthalten.

<sup>4)</sup> Die Gesellschaft wurde zum 31. Dezember 2012 konsolidiert.

<sup>5)</sup> Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag

## 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 100 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 2012 bestehen Währungsrisiken aus künftigen Handelsgeschäften: Netto-Long-USD-Position in Höhe von EUR 1,2 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 0,8 Mio.), Netto-Long-GBP-Position in Höhe von EUR 3,4 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 1,3 Mio.), Netto-Short-CNY-Position in Höhe von EUR -2,5 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 0,03 Mio.), Netto-Long-PLN-Position von EUR 9,1 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 7,8 Mio.) sowie Netto-Long-SEK-Position in Höhe von EUR 1,1 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 0,6 Mio.).

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Wechselkursänderungen finanzieller Vermögenswerte und finanzielle 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 2012 um TEUR 102 niedriger bzw. TEUR 125 höher ausgefallen (2011: TEUR 76 niedriger/TEUR 93 höher).

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 2012 um TEUR 309 niedriger bzw. TEUR 378 höher ausgefallen (2011: TEUR 115 niedriger/TEUR 141 höher).

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 2012 um TEUR 225 höher bzw. TEUR 275 niedriger ausgefallen. Die Effekte 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 830 niedriger bzw. TEUR 1.014 höher ausgefallen (2011: TEUR 707 niedriger/TEUR 865 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 2012 um TEUR 101 niedriger bzw. TEUR 123 höher ausgefallen (2011: TEUR 56 niedriger/TEUR 68 höher).

Die Treasury-Risikomanagementpolitik der Gruppe sieht eine Absicherung von ca. 80 % oder höher der erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in US-Dollar, Britischen Pfund und Schwedischen Kronen 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 80 % der mittelfristigen Fremdkapitalaufnahmen in festverzinslichen Instrumenten zu halten.

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Schwankungen von Zinskursen 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 2012 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger ausgefallen (ceteris paribus), wäre der Gewinn nach Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2012 um TEUR 185 niedriger bzw. TEUR 185 höher (2011: TEUR 2.259 niedriger bzw. TEUR 2.262 höher) und das sonstige Ergebnis um TEUR 2.317 höher bzw. TEUR 862 niedriger ausgefallen (2011: TEUR 753 höher/TEUR 825 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 Glattstellung 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 30 Mio. bis zum Dezember 2012 planmäßig getilgt wurden. Zusätzlich steht eine Kreditlinie in Höhe von EUR 125 Mio. für die zukünftige Geschäftstätigkeit und zur Erfüllung von Kapitalzusagen zur Verfügung, von der zum 31. Dezember 2012 EUR 18,5 Mio. in Anspruch genommen wurden (31. Dezember 2011: EUR 0 Mio.).

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 Konzernbilanz zum Stichtagskurs umgerechnet. Zinszahlungen auf Finanzinstrumente mit einer variablen Verzinsung werden auf Basis der Zinssätze zum Abschlussstichtag ermittelt.

#### ZUM 31. DEZEMBER 2012

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen	60.215	90.645	127.291	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.663	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	450	553	32	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.820	1.792	489	0
	<b>100.148</b>	<b>92.990</b>	<b>127.812</b>	<b>0</b>

#### 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 Finanzierungsleasing	431	343	391	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.145	0	0	0
	<b>73.635</b>	<b>32.884</b>	<b>208.573</b>	<b>0</b>



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

**ZUM 31. DEZEMBER 2012**

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Forderungen aus Derivaten – Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-2.658			
Mittelzuflüsse	2.761			
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-2.561			
Mittelzuflüsse	2.447			
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse			-24.675	
	<b>-11</b>	<b>0</b>	<b>-24.675</b>	<b>0</b>

**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			
Mittelzuflüsse	291			
Verbindlichkeiten aus Derivaten – Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse			-21.809	
	<b>-18</b>	<b>44</b>	<b>-21.809</b>	<b>0</b>

**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 der Finanzkennziffern (Financial Covenants) 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 Kapitalrisikomanagements 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 3,0 nicht überschreiten (2011: 3,5). Diese Kenngröße ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den International Financial Reporting Standards und wird nach Bankendefinition ermittelt. In den Jahren 2012 und 2011 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 2012 und 31. Dezember 2011 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 Zins-/Währungsswaps 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 2012 und 2011 war kein Ausweis eines Wertminderungsaufwands auf den Geschäfts- oder Firmenwert erforderlich, welcher zum 31. Dezember 2012 TEUR 235.262 (31. Dezember 2011: TEUR 224.841) betrug. 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.

### 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. Zum 31. Dezember 2012 betragen die Ertragsteuerrückstellungen TEUR 17.827 (31. Dezember 2011: TEUR 8.457), die latenten Ertragsteuerschulden TEUR 32.940 (31. Dezember 2011: TEUR 33.775).

### 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 Industrielanleihen 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 Industrielanleihen bestimmt.

Die übrigen wesentlichen Annahmen für Pensionsverpflichtungen beruhen zum Teil auf den aktuellen Marktbedingungen. Nähere Informationen hierzu sind **Abschnitt 3.16** zu entnehmen.

Der Buchwert der Pensionsverpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2012 TEUR 10.319 (31. Dezember 2011: TEUR 8.407). Würde der Abzinsungssatz um 0,25% nach oben oder unten von den Schätzungen des Managements abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 203 niedriger oder TEUR 213 höher. Würde der Rententrend um 0,25% nach oben oder unten von den Schätzungen des Managements abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 186 niedriger oder TEUR 194 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 Gesamtergebnisrechnung

### 7. SONDEREINFLÜSSE

Inbesondere durch den Börsengang wurde das Ergebnis der NORMA Group im Jahr 2011 durch einmalige Aufwendungen sowie Restrukturierungsaufwendungen beeinflusst.

Im Geschäftsjahr 2012 werden einzig die Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen bereinigt dargestellt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis.

in TEUR	Anhang	2012	2011
Umsatzerlöse	(8)	<b>604.613</b>	581.356
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		<b>3.259</b>	3.500
Materialaufwand	(9)	<b>-263.489</b>	-262.282
<b>Bruttogewinn</b>		<b>344.383</b>	<b>322.574</b>
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (2011 bereinigt)	(10, 11)	<b>-67.090</b>	-67.118
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer (2011 bereinigt)	(12)	<b>-156.468</b>	-138.437
<b>EBITDA (2011 bereinigt)</b>		<b>120.825</b>	<b>117.019</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		<b>-15.392</b>	-14.336
<b>Bereinigtes EBITA</b>		<b>105.433</b>	<b>102.683</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		<b>-3.538</b>	-2.991
<b>Bereinigter Betriebsgewinn (EBIT)</b>		<b>101.895</b>	<b>99.692</b>
Finanzergebnis (2011 bereinigt)	(13)	<b>-13.269</b>	-17.392
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>88.626</b>	<b>82.300</b>
Angepasste Ertragsteuern		<b>-26.835</b>	-24.688
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>		<b>61.791</b>	<b>57.612</b>
Nicht beherrschende Anteile		<b>0</b>	25
<b>Bereinigtes Periodenergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt</b>		<b>61.791</b>	<b>57.587</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>		<b>1,94</b>	<b>1,92</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR) pro forma (Anzahl Aktien Stichtag 31. Dezember 2012)</b>		<b>1,94</b>	<b>1,81</b>

### 8. UMSATZERLÖSE

Die für die Berichtsperiode erfassten Umsatzerlöse lauten wie folgt:

in TEUR	2012	2011
Engineered Joining Technologies	<b>427.638</b>	411.535
Distribution Services	<b>174.505</b>	170.301
Sonstige Umsatzerlöse	<b>6.319</b>	4.002
Abzüge	<b>-3.849</b>	-4.482
	<b>604.613</b>	<b>581.356</b>

Die Umsatzerlöse 2012 lagen mit TEUR 604.613 4,0% über denen aus 2011 (TEUR 581.356).

Die im Geschäftsjahr 2012 neu erworbenen Unternehmen haben TEUR 14.315 zu den Umsatzerlösen des Jahres beigetragen. Davon entfallen TEUR 11.535 auf die im 2. Quartal erworbene Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz), TEUR 2.308 auf die im 3. Quartal erworbene Nordic Metalblok S.r.l. (Italien) sowie TEUR 472 auf die im 4. Quartal erworbene Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. (Malaysia).

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	2012	2011
Materialaufwand Dritter	<b>-237.986</b>	-231.639
Kosten aus erworbenen Dienstleistungen	<b>-25.503</b>	-30.643
	<b>-263.489</b>	<b>-262.282</b>

Der Materialaufwand hat sich im Verhältnis zum Umsatz nur unterproportional erhöht. Das Verhältnis zum Umsatz verringerte sich von 45,1% auf 43,6%.

Die im Geschäftsjahr 2012 erworbenen Unternehmen haben TEUR 7.067 zum Materialaufwand beigetragen.

## 10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

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

in TEUR	2012	2011
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	3.105	5.418
Auflösung von Rückstellungen	367	533
Zuschuss Personalkosten	381	432
Erstattung PKW-Nutzung	468	264
Sonstige Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	467	43
Fremdwährungsderivate	68	0
Zuschüsse der öffentlichen Hand	437	0
Sonstige	4.243	2.871
	<b>9.536</b>	<b>9.561</b>

Die Position „Sonstige“ enthält im Jahr 2012 einen einmaligen Effekt aus der erstmaligen Vollkonsolidierung von Groen Bevestigingsmaterialen B.V. in Höhe von TEUR 1.296. Details können **Anhangangabe 39** Unternehmenszusammenschlüsse entnommen werden.

Die Position „Sonstige“ enthält daneben im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Verbindlichkeiten sowie aus Preisänderungen.

## 11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

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

in TEUR	2012	2011
Beratung und Marketing	-12.467	-19.805
Aufwand für Zeitarbeitskräfte und sonstige personalbezogene Aufwendungen	-12.045	-13.228
Fracht	-7.854	-7.714
Sonstiger Verwaltungsaufwand	-4.304	-7.923
Mieten und sonstige Gebäudekosten	-6.063	-6.290
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	-4.359	-4.394
Reise- und Bewirtungskosten	-5.359	-4.943
Forschung und Entwicklung	-3.247	-2.987
Kosten für Dienstfahrzeuge	-2.445	-1.948
Instandhaltung (extern)	-1.884	-3.010
Zu zahlende Provisionen	-2.584	-1.835
Nicht einkommensbezogene Steuern	-1.529	-1.497
Versicherungen	-1.614	-1.702
IT und Telekommunikation	-7.372	-5.452
Sonstige	-3.500	-5.480
	<b>-76.626</b>	<b>-88.208</b>

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

Die im Geschäftsjahr 2012 erworbenen Unternehmen haben TEUR 1.704 zu den sonstigen betrieblichen Aufwendungen beigetragen.

## 12. AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER

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

in TEUR	2012	2011
Löhne und Gehälter einschließlich Restrukturierungskosten und sonstiger Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-127.655	-118.797
Sozialabgaben	-21.877	-18.618
Pensionskosten – beitragsorientierte Pläne	-6.681	-6.156
Pensionskosten – leistungsorientierte Pläne	-255	-145
	<b>-156.468</b>	<b>-143.716</b>

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer betragen im Geschäftsjahr 2012 TEUR 156.468 gegenüber TEUR 143.716 im Jahr 2011.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer waren im Jahr 2011 durch Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Börsengang beeinflusst; insbesondere führte das „Operational Performance Incentive Cash Programme“ (OPICP) zu einem einmaligen Aufwand von TEUR 1.821. 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 im Jahr 2011 auf TEUR 5.279 belief.

Die im Geschäftsjahr 2012 erworbenen Unternehmen haben TEUR 2.584 zu den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer beigetragen.

Im Geschäftsjahr 2012 lag die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei 3.577 (2011: 3.330).

### 13. FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis für die Berichtsperiode stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2012	2011
<b>Finanzierungsaufwendungen</b>		
Zinsaufwand		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	<b>-12.284</b>	- 18.050
Finanzierungsleasing	<b>-34</b>	- 16
Aufwendungen zur Aufzinsung von Rückstellungen	<b>-368</b>	- 115
Aufwendungen zur Aufzinsung von Pensionen	<b>-356</b>	- 362
Währungsverluste (-)/-gewinne (+) aus der Finanzierungstätigkeit, netto	<b>775</b>	- 1.805
Aufwendungen aus der Derivatebewertung	<b>-367</b>	- 2.947
Aufwendungen aus Optionsprämien	<b>0</b>	- 1.099
Aufwendungen in Zusammenhang mit dem Abgang von Verbindlichkeiten	<b>0</b>	- 8.881
Sonstige Finanzaufwendungen	<b>-1.435</b>	- 749
	<b>-14.069</b>	<b>-34.024</b>
<b>Finanzerträge</b>		
Zinserträge auf kurzfristige Einlagen bei Kreditinstituten	<b>263</b>	2.158
Erträge aus der Derivatebewertung	<b>136</b>	0
Gewinne in Zusammenhang mit dem Abgang von Verbindlichkeiten	<b>0</b>	2.083
Sonstige Finanzerträge	<b>401</b>	168
	<b>800</b>	<b>4.409</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-13.269</b>	<b>-29.615</b>

Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsaufwand für nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten beläuft sich im Geschäftsjahr 2012 auf TEUR 12.284 (2011: TEUR 18.050). Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsertrag aus nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten beläuft sich im Geschäftsjahr 2012 auf TEUR 263 (2011: TEUR 2.158).

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 2011 belastet. Niedrigere Zinssätze und eine geringere Verschuldung wirkten sich dagegen positiv aus, was sich in einem deutlich gesunkenen Finanzergebnis im Jahr 2012 niederschlägt. Weiterhin wurde das Finanzergebnis 2011 durch Wechselkurs- und Zinseffekte aus der Finanzierung belastet.

Direkt mit der Finanzierung 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	2012	2011
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	(10)	<b>3.105</b>	5.418
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	(11)	<b>-4.359</b>	- 4.394
Währungsverluste (-)/-gewinne (+) aus der Finanzierungstätigkeit, netto	(13)	<b>775</b>	- 1.805
		<b>-479</b>	<b>-781</b>

### 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 2011 an berücksichtigt, da in diesem Zeitraum keine neuen Aktien ausgegeben wurden, sondern das gezeichnete Kapital aus Gesellschaftsmitteln erhöht wurde.

Es gibt keine Verwässerungseffekte der Anzahl der gewichteten Aktien.

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. 2011	24.862.400	365	24.862.400
Kapitalerhöhung durch neu ausgegebene Anteile	8. April 2011	7.000.000	268	5.139.726
	<b>31.Dez. 2011</b>	<b>31.862.400</b>	<b>365</b>	<b>30.002.126</b>
	1. Jan. 2012	31.862.400	365	31.862.400
	<b>31.Dez. 2012</b>	<b>31.862.400</b>	<b>365</b>	<b>31.862.400</b>

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich wie folgt:

in TEUR	2012	2011
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR)	<b>56.573</b>	35.685
Anzahl der gewichteten Aktien	<b>31.862.400</b>	30.002.126
Ergebnis je Aktie (in EUR)	<b>1,78</b>	<b>1,19</b>

## 16. ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2012	2011
Laufender Steueraufwand	<b>-26.491</b>	-11.954
Latenter Steuerertrag	<b>1.922</b>	645
Summe Ertragsteuern	<b>-24.569</b>	<b>-11.309</b>

Der kombinierte Ertragsteuersatz der NORMA Group lag in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 bei 29,1 % und umfasste einen Körperschaftsteuersatz von 15 %, den Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer mit einem Hebesatz von 380 %.

Der effektive Steuersatz des Konzerns weicht von dem erwarteten Steuersatz in Höhe von 29,1 % für das Geschäftsjahr 2012 wie folgt ab:

in TEUR	2012	2011
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>81.142</b>	<b>47.019</b>
Konzernsteuersatz	<b>29,1 %</b>	29,1 %
<b>Erwartete Ertragsteuern</b>	<b>-23.612</b>	<b>-13.683</b>
Steuerliche Auswirkungen:		
Steuerliche Verluste des aktuellen Geschäftsjahres, für die kein latenter Steueranspruch erfasst wurde	<b>-388</b>	-710
Auswirkungen aus Abweichungen vom Konzernsteuersatz, im Wesentlichen aus unterschiedlichen ausländischen Steuersätzen	<b>-169</b>	465
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	<b>-3.255</b>	-1.218
Inanspruchnahme bisher bilanzunwirksamer steuerlicher Verluste	<b>60</b>	457
Sonstige steuerfreie Einkünfte	<b>1.285</b>	307
Effekt aus Steuersatzänderungen	<b>1.459</b>	522
Einkommensteuer aus Vorjahren	<b>428</b>	2.395
Im aktuellen Geschäftsjahr gebildete latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen des Vorjahres	<b>0</b>	246
Wertberichtigung von aktiven latenten Steuern	<b>-13</b>	0
Sonstige	<b>-364</b>	-90
<b>Ertragsteuern</b>	<b>-24.569</b>	<b>-11.309</b>

Die Position „Effekt aus Steuersatzänderungen“ reflektiert im Wesentlichen die Reduzierung des effektiven Steuersatzes in den USA.

Die Position „Sonstige“ beinhaltet 2012 und 2011 im Wesentlichen sonstige einkommensabhängige Steuern (z. B. Quellensteueraufwand).

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

in TEUR	2012			2011		
	vor Steuern	Steuerbelastung/ Steuerergutschrift	nach Steuern	vor Steuern	Steuerbelastung/ Steuerergutschrift	nach Steuern
Gewinne/Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-4.378	1.293	-3.085	-1.839	684	-1.155
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-1.465	426	-1.039	369	-111	258
Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten	0	0	0	-6.544	1.904	-4.640
Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter	0	0	0	6.602	-1.921	4.681
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>-5.843</b>	<b>1.719</b>	<b>-4.124</b>	<b>-1.412</b>	<b>556</b>	<b>-856</b>

## 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 2012 auf TEUR 2.133 (31. Dezember 2011: TEUR 2.514). Im Geschäftsjahr 2012 wurden Forderungen in Höhe von TEUR 1.656 als langfristig eingestuft (31. Dezember 2011: TEUR 2.038).

### 18. LATENTE ERTRAGSTEUERN

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

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Latente Steueransprüche</b>		
Latente Steueransprüche, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	2.643	2.751
Latente Steueransprüche, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	3.760	3.993
<b>Latente Steueransprüche</b>	<b>6.403</b>	<b>6.744</b>
<b>Latente Steuerschulden</b>		
Latente Steuerschulden, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	31.812	32.205
Latente Steuerschulden, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.128	1.570
<b>Latente Steuerschulden</b>	<b>32.940</b>	<b>33.775</b>
<b>Latente Steuerschulden (netto)</b>	<b>26.537</b>	<b>27.031</b>

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

in TEUR	2012	2011
<b>Latente Steuerschulden (netto) zum 1. Januar</b>	<b>27.031</b>	<b>28.425</b>
Latenter Steuerertrag	-1.922	-645
Im sonstigen Ergebnis erfasste Steuern	-1.719	-556
Umrechnungsdifferenzen	-977	-193
Erwerb von Tochterunternehmen	4.124	0
<b>Latente Steuerschulden (netto) zum 31. Dezember</b>	<b>26.537</b>	<b>27.031</b>

Im Geschäftsjahr 2011 wurde eine latente Steuerverbindlichkeit in Höhe von TEUR 2.795 aus dem Jahr 2007 ergebniswirksam angepasst. Bereinigt um diese Anpassung betrug die Konzernsteuerquote im Geschäftsjahr 2011 30 %.

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

**LATENTE STEUERANSPRÜCHE**

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Immaterielle Vermögenswerte	2.152	2.146
Sachanlagen	249	133
Sonstige Vermögenswerte	202	434
Vorräte	901	780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	470	481
Pensionsverpflichtungen	1.081	664
Rückstellungen	1.013	1.085
Fremdkapitalaufnahmen	796	159
Sonstige Verbindlichkeiten einschl. Derivate	9.222	9.264
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	68	86
Steuerliche Verluste/Gutschriften	772	1.411
<b>Latente Steueransprüche (vor Wertberichtigungen)</b>	<b>16.926</b>	<b>16.643</b>
Wertberichtigung	-13	0
<b>Latente Steueransprüche (vor Saldierung)</b>	<b>16.913</b>	<b>16.643</b>
Auswirkungen der Verrechnung	-10.510	-9.899
<b>Latente Steueransprüche</b>	<b>6.403</b>	<b>6.744</b>

**LATENTE STEUERSCHULDEN**

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Immaterielle Vermögenswerte	27.843	26.528
Sachanlagen	9.100	9.917
Sonstige Vermögenswerte	1.201	1.436
Vorräte	156	5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	96	85
Fremdkapitalaufnahmen	4.219	4.657
Rückstellungen	14	593
Sonstige Verbindlichkeiten einschl. Derivate	137	118
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9	0
Unbesteuerte Rücklagen	675	335
<b>Latente Steuerschulden (vor Saldierung)</b>	<b>43.450</b>	<b>43.674</b>
Auswirkungen der Verrechnung	-10.510	-9.899
<b>Latente Steuerschulden</b>	<b>32.940</b>	<b>33.775</b>
<b>Latente Steuerschulden (netto)</b>	<b>26.537</b>	<b>27.031</b>

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 2012 wurden in der Gruppe keine latenten Ertragsteueransprüche in Höhe von TEUR 38 auf abzugsfähige Differenzen in Höhe von TEUR 116 gebildet; 2011 wurden keine latenten Ertragsteueransprüche in Höhe von TEUR 68 auf abzugsfähige Differenzen in Höhe von TEUR 201 gebildet.

Der Konzern hat in einigen Tochterunternehmen im Jahr 2012 bzw. in Vorjahren steuerliche Verluste erwirtschaftet. Bei den nach Verrechnung mit passiven latenten Steuern nicht wertberichtigten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge dieser ausländischen Gesellschaften von TEUR 167 (31. Dezember 2011: 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.

Die latenten Ertragsteueransprüche für noch nicht genutzte steuerliche Verluste und noch nicht genutzte Steuergutschriften entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Ablauf < 1 Jahr	0	120
Ablauf zwischen 1 und 5 Jahren	894	2.731
Ablauf > 5 Jahre	3.465	0
Unbegrenzter Verlustvortrag	687	2.299
<b>Gesamt</b>	<b>5.046</b>	<b>5.150</b>

Die Gruppe bilanzierte zum 31. Dezember 2012 keine latenten Ertragsteueransprüche für Verluste in Höhe von TEUR 7.328 (31. Dezember 2011: TEUR 4.227), die vorgetragen und mit künftigen zu versteuernden Gewinnen verrechnet werden können. Die auf diese nicht berücksichtigten steuerlichen Verlustvorträge theoretisch zu bildenden latenten Ertragsteueransprüche belaufen sich zum 31. Dezember 2012 auf TEUR 1.814 (31. Dezember 2011: TEUR 1.200).



Für nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gelten folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Ablauf < 1 Jahr	285	74
Ablauf zwischen 1 und 5 Jahren	1.643	1.116
Ablauf > 5 Jahre	806	2.681
Unbegrenzter Verlustvortrag	4.594	356
<b>Gesamt</b>	<b>7.328</b>	<b>4.227</b>

Zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 69.451 (31. Dezember 2011: TEUR 34.482) werden zum 31. Dezember 2012 nicht als latente Steuerschulden bilanziert, da das jeweilige Mut-

terunternehmen 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 FIRKENWERT 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. 2012	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2012
<b>Anschaffungskosten</b>							
Geschäfts- oder Firmenwert	256.287	0	0	0	11.905	-1.896	266.296
Zertifikate	44.049	120	0	0	13.966	-733	57.402
Lizenzen, Rechte	849	334	-5	121	882	-3	2.178
Marken	20.189	0	0	0	1.086	-372	20.903
Patente & Technologie	29.444	1.303	0	-1	354	-499	30.601
Übrige immaterielle Vermögenswerte	19.442	6.057	-6	-120	1.146	192	26.711
<b>Gesamt</b>	<b>370.260</b>	<b>7.814</b>	<b>-11</b>	<b>0</b>	<b>29.339</b>	<b>-3.311</b>	<b>404.091</b>
<b>Abschreibungen und Wertminderung</b>							
Geschäfts- oder Firmenwert	31.446	0	0	0	0	-412	31.034
Zertifikate	8.472	3.162	0	0	0	-133	11.501
Lizenzen, Rechte	655	128	-5	0	0	-1	777
Marken	3.360	1.015	0	0	0	-85	4.290
Patente & Technologie	12.678	2.457	0	0	0	-267	14.868
Übrige immaterielle Vermögenswerte	9.868	3.987	-5	0	0	31	13.881
<b>Gesamt</b>	<b>66.479</b>	<b>10.749</b>	<b>-10</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-867</b>	<b>76.351</b>

in TEUR	Zum 1. Jan. 2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	Zum 31. Dez. 2011
<b>Anschaffungskosten</b>							
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
<b>Gesamt</b>	<b>357.776</b>	<b>4.301</b>	<b>-76</b>	<b>1.335</b>	<b>0</b>	<b>6.924</b>	<b>370.260</b>
<b>Abschreibungen und Wertminderung</b>							
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
<b>Gesamt</b>	<b>56.757</b>	<b>8.072</b>	<b>-34</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.684</b>	<b>66.479</b>

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Geschäfts- oder Firmenwert	235.262	224.841
Zertifikate	45.901	35.577
Lizenzen, Rechte	1.401	194
Marken	16.613	16.829
Patente & Technologie	15.733	16.766
Übrige immaterielle Vermögenswerte	12.830	9.574
<b>Gesamt</b>	<b>327.740</b>	<b>303.781</b>

Die Position „Patente & Technologie“ setzt sich zum 31. Dezember 2012 aus TEUR 3.960 Patente (31. Dezember 2011: TEUR 4.009) und TEUR 11.773 Technologie (31. Dezember 2011: TEUR 12.757) zusammen.

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

In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 wurde keine Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte erfasst.

Die immateriellen Vermögenswerte sind zum 31. Dezember 2012 und 2011 unbesichert.

#### 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 Firmenwert stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Zahlungsmittel generierende Einheit EMEA	153.993	143.386
Zahlungsmittel generierende Einheit Amerika	76.904	78.319
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Asien-Pazifik	4.365	3.136
	<b>235.262</b>	<b>224.841</b>

Die Geschäfts- und Firmenwerte in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit EMEA haben sich im Jahr 2012 durch die neu erworbenen Gesellschaften um TEUR 10.651 erhöht. Sonstige Veränderungen resultieren aus Währungseffekten. Die Geschäfts- und Firmenwerte in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika haben sich im Jahr 2012 nur durch Währungseffekte verändert. Die Erhöhung der Geschäfts- und Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Asien-Pazifik resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition von Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. in Höhe von TEUR 1.254 sowie aus Währungseffekten.

Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Verkaufskosten ermittelt. Dabei werden Cashflow-Prognosen verwendet, die auf den vom 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 13,45%, für die ZGE Amerika 15,07% und für die ZGE Asien-Pazifik 13,54%.

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

#### ZUM 31. DEZEMBER 2012

in %	ZGE EMEA	ZGE Amerika	ZGE Asien-Pazifik
Langfristige Wachstumsrate Terminal Value	1,50%	1,50%	1,50%
Abzinsungssatz	10,20%	9,60%	10,74%
Verkaufskosten	1,00%	1,00%	1,00%

#### 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%

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- und Herstellungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen der Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Zum 1. Jan. 2012	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Änderungen im Konsolidierungskreis	Währungseffekte	Zum 31. Dez. 2012
<b>Anschaffungskosten</b>							
Grundstücke und Gebäude	78.294	3.330	-1.149	3.827	599	-11	<b>84.890</b>
Maschinen und technische Anlagen	175.653	6.304	-2.807	3.803	3.580	271	<b>186.804</b>
Sonstige Ausrüstung	44.241	3.193	-2.708	1.082	431	176	<b>46.415</b>
Anlagen im Bau	7.776	11.065	-75	-8.712	0	-168	<b>9.886</b>
<b>Gesamt</b>	<b>305.964</b>	<b>23.892</b>	<b>-6.739</b>	<b>0</b>	<b>4.610</b>	<b>268</b>	<b>327.995</b>
<b>Abschreibungen und Wertminderung</b>							
Grundstücke und Gebäude	37.308	2.531	-1.139	-45	0	198	<b>38.853</b>
Maschinen und technische Anlagen	137.386	9.278	-2.428	-354	0	309	<b>144.191</b>
Sonstige Ausrüstung	33.907	3.856	-2.634	399	0	161	<b>35.689</b>
Anlagen im Bau	184	0	0	0	0	-1	<b>183</b>
<b>Gesamt</b>	<b>208.785</b>	<b>15.665</b>	<b>-6.201</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>667</b>	<b>218.916</b>

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

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Grundstücke und Gebäude	<b>46.037</b>	40.986
Maschinen und technische Anlagen	<b>42.613</b>	38.267
Sonstige Ausrüstung	<b>10.726</b>	10.334
Anlagen im Bau	<b>9.703</b>	7.592
<b>Anlagevermögen gesamt</b>	<b>109.079</b>	<b>97.179</b>

In dem Posten ‚Maschinen und technische Anlagen‘ sind zum 31. Dezember 2012 TEUR 4.205 Werkzeuge (31. Dezember 2011: TEUR 4.960) enthalten.

Für Sachanlagen wurden sowohl 2012 als auch 2011 keine Wertminderungen erfasst.

Die Sachanlagen sind zum 31. Dezember 2012 und 2011 unbesichert.

In den Grundstücken und Gebäuden waren in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 keine Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden.

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. 2012	31. Dez. 2011
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	<b>472</b>	643
Kumulierte Abschreibungen	<b>-388</b>	-615
<b>Nettobuchwert</b>	<b>84</b>	<b>28</b>

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

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	<b>367</b>	900
Kumulierte Abschreibungen	<b>-170</b>	-599
<b>Nettobuchwert</b>	<b>197</b>	<b>301</b>

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 Finanzinstrumente nach Klassen und Kategorien stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2012	Bewertungsbasis IAS 39				Bewertungsbasis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2012
			Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>								
<b>Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Fremdwährungsderivate	k. A.	103				103	103	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	LaR	79.293	79.293				79.293	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	72.389	72.389				72.389	
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>								
Darlehen	FLAC	241.696	241.696				241.696	
<b>Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten</b>								
Fremdwährungsderivate	FLHfT	114			114		114	
<b>Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Zinsderivate	k. A.	18.868				18.868	18.868	
Zins-/Währungsswaps	k. A.	5.807				5.807	5.807	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	37.663	37.663				37.663	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	3.951	3.951				3.951	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	k. A.	940				940	996	
<b>Summe je Kategorie</b>								
Kredite und Forderungen (LaR)		151.682	151.682				151.682	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)		114			114		114	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		283.310	283.310				283.310	

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2011	Bewertungsbasis IAS 39				Bewertungsbasis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2011
			Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	397		397				–
<b>Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten</b>								
Fremdwährungsderivate	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
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>								
Darlehen	FLAC	242.374	242.374					242.374
<b>Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten</b>								
Fremdwährungsderivate	FLHfT	18			18			18
<b>Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Zinsderivate	k. A.	18.478				18.478		18.478
Zins-/Währungsswaps	k. A.	3.331				3.331		3.331
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
<b>Summe je Kategorie</b>								
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

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.

2011 gehaltene zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte wurden zu Anschaffungskosten bilanziert. Für diese Instrumente besteht kein aktiver Markt. Da die künftigen Cashflows nicht verlässlich bewertet werden können, konnte 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. Zum 31. Dezember 2012 sind in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten TEUR 2.720 Verbindlichkeiten aus den Akquisitionen von Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. sowie Groen Bevestigingsmaterialen B.V. enthalten. Details dazu können **Anhangangabe 39** Unternehmenszusammenschlüsse entnommen werden.

Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen auf Grundlage der entsprechenden Zinsstrukturkurve und der Kredit-Spreads der NORMA Group berechnet (Kredit-Spread zwischen 1,75 % und 2,25 %).

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	2012	2011
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)	50	150
Kredite und Forderungen (LaR)	255	1.255
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (FAHfT und FLHfT)	-152	-86
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten (FLAC)	-12.742	-33.530
	<b>-12.589</b>	<b>-32.211</b>

Nettogewinne und -verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bestehen aus Dividendenerträgen von assoziierten Unternehmen, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden. Am 31. Dezember 2012 wurden die zur Veräußerung gehaltenen finanziellen Vermögenswerte, die Beteiligung von 30 % an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. ausgebucht, da diese jetzt aufgrund des Erwerbs weiterer 60 % durch die NORMA Group vollkonsolidiert wird. Der Gewinn 2012 ist aus der Zeit vor dem Erwerb entstanden.

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 finanziellen Vermögenswerten 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 bestanden zum 31. Dezember 2011 aus einer 30 %-Beteiligung an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. in Höhe von TEUR 397, die der Kategorie der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte zugeordnet wurde.

Zum 31. Dezember 2012 hat die NORMA Group weitere 60 % an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. erworben, so dass die Gesellschaft jetzt vollkonsolidiert wird. Details dazu können **Anhangangabe 39** Unternehmenszusammenschlüsse entnommen werden.

## 23. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Die derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012		31. Dez. 2011	
	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Zins-/Währungsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		<b>18.868</b>		18.478
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		<b>5.807</b>		3.331
Zinsscaps – zu Handelszwecken gehalten			44	
Fremdwährungsderivate – Absicherung von Zahlungsströmen	<b>103</b>			
Fremdwährungsderivate – zu Handelszwecken gehalten		<b>114</b>		18
<b>Summe</b>	<b>103</b>	<b>24.789</b>	<b>44</b>	<b>21.827</b>
Abzgl. langfristiger Anteil				
Zins-/Währungsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		<b>18.868</b>		18.478
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		<b>5.807</b>		3.331
Zinsscaps – zu Handelszwecken gehalten			44	
<b>Langfristiger Anteil</b>	<b>0</b>	<b>24.675</b>	<b>44</b>	<b>21.809</b>
<b>Kurzfristiger Anteil</b>	<b>103</b>	<b>114</b>	<b>0</b>	<b>18</b>

### Fremdwährungsderivate

Zum 31. Dezember 2012 werden Fremdwährungsderivate mit einem positiven Marktwert von TEUR 103 zur Absicherung von Zahlungsströmen gehalten. Der Nominalwert belief sich auf TEUR 2.658.

Fremdwährungsderivate mit einem negativen Marktwert von TEUR 114 werden zum 31. Dezember 2012 als zu Handelszwecken gehalten eingestuft (31. Dezember 2011: TEUR 18). Die nominalen Kapitalbeträge der ausstehenden Devisentermingeschäfte beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf TEUR 2.446 (31. Dezember 2011: TEUR 291).

### Zinssicherungsinstrumente und Zins-/Währungssicherungsinstrumente

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 gegen Schwankungen des Zinssatzes abgesichert

Der im Gewinn oder Verlust erfasste unwirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen stellt im Jahr 2012 einen Ertrag in Höhe von TEUR 102 (2011: Aufwand von TEUR 256) dar.

Der im Eigenkapital erfasste wirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen reduzierte das Eigenkapital 2012 um TEUR 2.757 vor Steuern (2011: Reduzierung um TEUR 18.783). Zusätzlich wurden in der Periode TEUR 5.031 vor Steuern aus der Hedge-Rücklage ausgebucht und verminderten damit das Eigenkapital (2011: Erhöhung um TEUR 13.478).

Die zum Stichtag in der Hedge-Rücklage im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus Zinssicherungsgeschäften werden kontinuierlich bis zur Rückzahlung der Darlehensverbindlichkeiten wirksam über den Gewinn oder Verlust erfasst.

Die Nominale der ausstehenden Zins-/Währungsswaps beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf EUR 132 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 144 Mio.). Die Zinssicherungsgeschäfte lauten auf ein Nominal von EUR 160 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 168 Mio.).

Zum 31. Dezember 2012 und 2011 betrug die aus den Sicherungen resultierende feste Zinsverpflichtung 0,981 %–4,04 %, der variable Zinssatz war der 3-Monats-EURIBOR.

Das maximale Ausfallrisiko liegt zum Abschlussstichtag in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der in der Konzernbilanz ausgewiesenen derivativen Vermögenswerte.



## 24. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Zum Bilanzstichtag bestehen die folgenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>81.110</b>	82.232
abzgl. Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>-2.350</b>	-2.247
	<b>78.760</b>	<b>79.985</b>

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 2012

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	61.121	13.676	2.798	592	287	170	<b>78.644</b>
Sonstige Forderungen	487	0	46	0	0	0	<b>533</b>
	<b>61.608</b>	<b>13.676</b>	<b>2.844</b>	<b>592</b>	<b>287</b>	<b>170</b>	<b>79.177</b>

### 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
	<b>62.779</b>	<b>12.952</b>	<b>2.934</b>	<b>1.123</b>	<b>666</b>	<b>363</b>	<b>80.817</b>

Zum 31. Dezember 2012 und 2011 lagen keine Anhaltspunkte vor, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die weder überfällig noch wertgemindert waren, nicht wiedererlangt werden könnten.

Die Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellten sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die wertberichtigt wurden	<b>2.466</b>	2.387
Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>-2.350</b>	-2.247

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen der Gruppe lauten auf die nachstehenden Währungen:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Euro	40.211	41.737
US-Dollar	24.717	27.916
Chinesische Renminbi	3.237	3.466
Pfund Sterling	2.155	1.874
Australische Dollar	1.434	1.682
Schwedische Krone	1.228	1.286
Schweizer Franken	1.136	n/a
Indische Rupie	982	884
Malaysischer Ringgit	1.137	68
Thailändische Baht	700	181
Russische Rubel	1.014	212
Sonstige Währungen	1.342	1.511
	<b>79.293</b>	<b>80.817</b>

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	2012	2011
<b>Zum 1. Januar</b>	<b>2.247</b>	<b>1.676</b>
Zuführungen	913	859
Inanspruchnahme	-671	-295
Auflösungen	-454	-42
Zugänge aus Akquisitionen	327	0
Währungseffekte	-12	49
<b>Zum 31. Dezember</b>	<b>2.350</b>	<b>2.247</b>

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 Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 und 2011 sind keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen besichert.

Forderungen in Höhe von TEUR 1.296 sind im Rahmen eines Factoring-Vertrags veräußert.

## 25. VORRÄTE

Die Vorräte stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Rohstoffe	25.018	21.873
Unfertige Erzeugnisse	7.123	6.683
Fertigerzeugnisse und Waren für den Weiterverkauf	42.172	38.199
	<b>74.313</b>	<b>66.755</b>

Zum 31. Dezember 2012 wurden Vorräte in Höhe von TEUR 2.044 (31. Dezember 2011: TEUR 547) auf ihren realisierbaren Wert vermindert.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 und 2011 waren keine Vorräte besichert.

## 26. SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.208	1.847
Umsatzsteuervermögenswerte	3.543	3.174
Kautionskonto	0	2.430
Forderungen gegenüber dem Factor	352	597
Geleistete Anzahlungen	1.094	328
Sonstige Vermögenswerte	1.590	1.416
	<b>7.787</b>	<b>9.792</b>

## 27. EIGENKAPITAL

### Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2012 und 2011 TEUR 31.862 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 Mio. 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 zu 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:

- III Beträge, die bei der Ausgabe der Anteile über ihren rechnerischen Wert hinaus erzielt wurden,
- III Beträge von Zuzahlungen, die Gesellschafter gegen Gewährung eines Vorzugs für ihre Anteile leisten,
- III Beträge von anderen Zuzahlungen, die Gesellschafter in das Eigenkapital leisten.

Die NORMA Group AG ist am 8. April 2011 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 Mio. 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. Im Geschäftsjahr 2012 wurden TEUR 1.307 (2011: TEUR 388) eingezahlt und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt.

### Eigene Anteile

Am 20. Dezember 2007 kaufte die NORMA Group eigene Anteile. Der für den Erwerb der Anteile gezahlte Gesamtbetrag betrug TEUR 592. Dementsprechend 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 im Jahr 2011 wurden die eigenen Anteile eingezogen.

## Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen veränderten sich im Berichtszeitraum wie folgt:

in TEUR	Ergebnis- vortrag	Versicherungs- mathematische Gewinne/ Verluste aus Pensionsver- pflichtungen	Aktien- optionen	Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten	Kosten- erstattung IPO-Kosten durch Altgesell- schafter	Erwerb von nicht beherr- schenden Anteilen	Summe
<b>Stand zum 31. Dezember 2010</b>	<b>-20.023</b>	<b>-93</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-20.116</b>
Jahresüberschuss	35.685						<b>35.685</b>
Aktienoptionen			184				<b>184</b>
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen						-1.940	<b>-1.940</b>
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		369		-6.544	6.602		<b>427</b>
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		-111		1.904	-1.921		<b>-128</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2011</b>	<b>15.662</b>	<b>165</b>	<b>184</b>	<b>-4.640</b>	<b>4.681</b>	<b>-1.940</b>	<b>14.112</b>
Jahresüberschuss	56.573						<b>56.573</b>
Dividenden	-19.125						<b>-19.125</b>
Aktienoptionen			418				<b>418</b>
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen						-489	<b>-489</b>
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		-1.465					<b>-1.465</b>
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		426					<b>426</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2012</b>	<b>53.110</b>	<b>-874</b>	<b>602</b>	<b>-4.640</b>	<b>4.681</b>	<b>-2.429</b>	<b>50.450</b>

Nach der Hauptversammlung im Mai 2012 wurde eine Dividende in Höhe von TEUR 19.125 aus den Gewinnrücklagen an die Anteilseigner der NORMA Group ausgeschüttet.

Mit der Akquisition weiterer 60% der Anteile an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. wurde eine Kaufoption für die restlichen 10% vereinbart. Aufgrund der vertraglichen Ausgestaltung wurde eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 489 gebucht, welche die Gewinnrücklage entsprechend reduziert. Details können **Anhangangabe 39** Unternehmenszusammenschlüsse entnommen werden.

Das Matching-Stock-Programm („MSP“) für den Vorstand der NORMA Group 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 zugeteilten 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 2012 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festgelegten Optionsfaktor. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt (der Optionsfaktor für 2012 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 2012 sind 162.679 Aktienoptionen zu berücksichtigen.

Die Haltefrist beträgt vier Jahre und endet für die Tranche 2012 am 31. März 2016 (Tranche 2011 am 31. März 2015). Der Ausübungspreis für die Tranche 2011 entsprach 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. Die prognostizierte Volatilität für die Tranche 2012 wurde anhand der Volatilität der letzten 6 Monate der NORMA Group AG Aktie zuzüglich eines Zuschlags in Höhe von 2%-Punkten bestimmt.

Folgende Parameter wurden bei der Bewertung der Tranche 2012 berücksichtigt:

Erwartete Dauer bis zur Ausübung in Jahren	4,00
Risikofreier Anlagezinssatz in %	1,24
Erwartete durchschnittliche Volatilität in %	35,00
Erwartete Dividendenrendite in %	0,00
Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt in EUR	18,55
Aktienkurs am Stichtag 28. Dezember 2012 in EUR	21,00

Jede Tranche wird unter der Berücksichtigung geänderter Einflussfaktoren neu berechnet und ratiert 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 Schlusskurse der 10 letzten Börsenhandelstage). Die Gesellschaft kann im Zeitpunkt der Ausübung frei entscheiden, ob ein Ausgleich der Option in Aktien oder ein Barausgleich erfolgt. Für die Tranchen 2012 und 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 Tranchen in Eigenkapitalinstrumenten erfolgt keine Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der Optionsrechte während der Haltefrist (Erdienungszeitraum). Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte für die Tranche 2012 betrug im Gewährungszeitpunkt 5,67 EUR je Optionsrecht (2011: 6,01 EUR). Der ermittelte beizulegende Zeitwert der mit der 2012 gewährten Tranche von 162.679 Optionsrechten betrug insgesamt 921.870 EUR.

Die resultierenden Personalaufwendungen werden über den Erdienungszeitraum erfasst. Sie betragen für das Geschäftsjahr 2012 417.476 EUR (2011: 183.469 EUR), 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 2012 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Optionsrechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Optionsrecht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Wartezeit (service period) in Jahren	Aggregierter innerer Wert (in TEUR)
<b>Bestand per 31. Dezember 2011</b>	<b>162.679</b>	<b>21,00</b>	3	–
Gewährt	162.679	17,87	3	
Ausgeübt	–	–	–	–
Verfallen/Abgelaufen	–	–	–	–
<b>Bestand per 31. Dezember 2012</b>	<b>325.358</b>	<b>19,44</b>	<b>3</b>	<b>509.185*</b>

\* basierend auf dem Schlusskurs vom 31. Dezember 2012

### Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Absicherung von Zahlungsströmen	Umrechnungsdifferenzen bei ausländischen Geschäftsbetrieben	Summe
<b>Stand zum 1. Januar 2011</b>	<b>–2.459</b>	<b>1.095</b>	<b>–1.364</b>
Währungsumrechnung		–149	–149
Veränderung im Geschäftsjahr - vor Steuern	–1.839		–1.839
Veränderung im Geschäftsjahr - Steuereffekt	684		684
<b>Stand zum 31. Dezember 2011</b>	<b>–3.614</b>	<b>946</b>	<b>–2.668</b>
Währungsumrechnung		–2.797	–2.797
Veränderung im Geschäftsjahr - vor Steuern	–4.378		–4.378
Veränderung im Geschäftsjahr - Steuereffekt	1.293		1.293
<b>Stand zum 31. Dezember 2012</b>	<b>–6.699</b>	<b>–1.851</b>	<b>–8.550</b>

## 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	2012	2011
Zum 1. Januar	-227	142
Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste der Periode (vor Steuern)	1.465	-369
<b>Zum 31. Dezember</b>	<b>1.238</b>	<b>-227</b>

Die in der Konzern-Bilanz erfassten Beträge bestimmen sich wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Barwert der Verpflichtungen	10.319	8.407
Nicht ausgewiesener nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
<b>Verbindlichkeit in der Bilanz</b>	<b>10.319</b>	<b>8.407</b>

Würde der Abzinsungssatz um 0,25% nach oben oder unten von den Schätzungen des Managements abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 203 niedriger oder TEUR 213 höher. Würde der Rententrend um 0,25% nach oben oder unten von den Schätzungen des Managements abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 186 niedriger oder TEUR 194 höher.

Die erfahrungsbedingten Anpassungen der Pensionsverpflichtungen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	2012	2011	2010	2009	2008
Pensionsverpflichtung	10.319	8.407	9.063	8.058	7.939
Erfahrungsbedingte Anpassung	-1	-202	222	-169	-730

Die Veränderungen der leistungsorientierten Verpflichtung im Laufe des Geschäftsjahres waren wie folgt:

in TEUR	2012	2011
<b>Zum 1. Januar</b>	<b>8.407</b>	<b>9.063</b>
Laufender Dienstzeitaufwand	255	145
Zinsaufwand	356	362
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	1.465	-369
Umrechnungsdifferenzen	3	-4
Gezahlte Versorgungsleistungen	-656	-790
Veränderungen im Konsolidierungskreis	489	0
<b>Zum 31. Dezember</b>	<b>10.319</b>	<b>8.407</b>

Folgende Beträge wurden ergebniswirksam erfasst:

in TEUR	2012	2011
Laufender Dienstzeitaufwand	255	145
Zinsaufwand	356	362
<b>Zum 31. Dezember</b>	<b>611</b>	<b>507</b>

Die wichtigsten versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

in %	2012	2011
Abzinsungssatz	2,91	4,86
Inflationsrate	2,00	2,00
Künftige Gehaltssteigerungen	2,52	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 belaufen sich auf TEUR 575 im Jahr 2013, TEUR 572 im Jahr 2014, TEUR 567 im Jahr 2015, TEUR 562 im Jahr 2016 sowie TEUR 557 im Jahr 2017.

## 29. RÜCKSTELLUNGEN

Die Entwicklung der Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Zum 1. Jan. 2012	Zuführungen	Verbrauch im laufenden Jahr	Auflösung nicht verbraucher Rück- stellungen	Aufzinsung	Änderungen im Konsoli- dierungs- kreis	Fremd- währungs- umrechnung	Zum 31. Dez. 2012
Garantien	1.507	222	-837	0	0	758	2	<b>1.652</b>
Restrukturierung	782	455	-586	-34	0	1	3	<b>621</b>
Rückstellung für Altersteilzeit	3.902	1.840	-2.059	0	253	0	0	<b>3.936</b>
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	1.790	1.113	-548	0	115	122	19	<b>2.611</b>
Ausstehende Gutschriften	2.541	695	-1.300	-319	0	0	36	<b>1.653</b>
Ausstehende Rechnungen	99	746	-283	0	0	276	1	<b>839</b>
Sonstige	353	738	-135	-14	0	229	-1	<b>1.170</b>
<b>Rückstellungen gesamt</b>	<b>10.974</b>	<b>5.809</b>	<b>-5.748</b>	<b>-367</b>	<b>368</b>	<b>1.386</b>	<b>60</b>	<b>12.482</b>

in TEUR	Zum 1. Jan. 2011	Zuführungen	Verbrauch im laufenden Jahr	Auflösung nicht verbraucher Rück- stellungen	Aufzinsung	Änderungen im Konsoli- dierungs- kreis	Fremd- währungs- umrechnung	Zum 31. Dez. 2011
Garantien	532	950	-20	0	0	0	45	<b>1.507</b>
Restrukturierung	361	586	-73	-94	0	0	2	<b>782</b>
Rückstellung für Altersteilzeit	4.041	1.069	-1.298	0	90	0	0	<b>3.902</b>
Operational Performance Cash Programme	987	0	-987	0	0	0	0	<b>0</b>
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	555	1.386	-93	-96	24	0	14	<b>1.790</b>
Ausstehende Gutschriften	978	1.735	-54	-157	0	0	39	<b>2.541</b>
Ausstehende Rechnungen	0	99	0	0	0	0	0	<b>99</b>
Sonstige	385	216	-76	-186	1	0	13	<b>353</b>
<b>Rückstellungen gesamt</b>	<b>7.839</b>	<b>6.041</b>	<b>-2.601</b>	<b>-533</b>	<b>115</b>	<b>0</b>	<b>113</b>	<b>10.974</b>

in TEUR	31. Dezember 2012			31. Dezember 2011		
	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig
Garantien	<b>1.652</b>	<b>1.354</b>	<b>298</b>	1.507	1.507	0
Restrukturierung	<b>621</b>	<b>621</b>	<b>0</b>	782	782	0
Rückstellung für Altersteilzeit	<b>3.936</b>	<b>0</b>	<b>3.936</b>	3.902	0	3.902
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	<b>2.611</b>	<b>1.155</b>	<b>1.456</b>	1.790	1.087	703
Ausstehende Gutschriften	<b>1.653</b>	<b>1.653</b>	<b>0</b>	2.541	2.541	0
Ausstehende Rechnungen	<b>839</b>	<b>839</b>	<b>0</b>	99	99	0
Sonstige	<b>1.170</b>	<b>1.121</b>	<b>49</b>	353	343	10
<b>Rückstellungen gesamt</b>	<b>12.482</b>	<b>6.743</b>	<b>5.739</b>	<b>10.974</b>	<b>6.359</b>	<b>4.615</b>



Mitarbeiter der 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 Altersteilzeit-Phase die Hälfte ihres bisherigen Entgelts sowie zusätzliche Aufstockungsbeträge (inkl. Arbeitgeberbeiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Dauer der Altersteilzeit beträgt dabei höchstens sechs Jahre.

Die Bewertung der Rückstellungen für Altersteilzeit erfolgt unter Zugrundelegung eines Rechnungszinssatzes von 1,80% 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 Garantierückstellungen enthalten zum einen Rückstellungen aufgrund konkreter Sachverhalte, zum anderen aufgrund von Erfahrungswerten (Reklamationsquote, Schadenshöhe etc.). Zukünftige Preissteigerungen werden, sofern wesentlich, bei der Ermittlung berücksichtigt.

Die sonstigen personalbezogenen Rückstellungen beinhalten langfristige Bonuszahlungen, Jubiläumsrückstellungen sowie altersteilzeitähnliche Modelle im Ausland.

### 30. DARLEHENSVERBINDLICHKEITEN

Die Darlehensverbindlichkeiten der NORMA Group stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Langfristig</b>		
Darlehen	<b>190.727</b>	213.457
	<b>190.727</b>	<b>213.457</b>
<b>Kurzfristig</b>		
Darlehen	<b>25.681</b>	20.269
Revolvierende Kreditlinie	<b>18.500</b>	0
Sonstige Darlehen (v. a. Factoring und Reverse-Factoring)	<b>6.788</b>	8.648
	<b>50.969</b>	<b>28.917</b>
<b>Summe Fremdkapitalaufnahmen</b>	<b>241.696</b>	<b>242.374</b>

### Darlehensverbindlichkeiten

Die Finanzierung der NORMA Group wurde im 2. Quartal 2011 mit einer Laufzeit bis 2016 abgeschlossen. Sie wurde vollständig in Euro aufgenommen und beläuft sich auf EUR 250 Mio., von denen EUR 30 Mio. bis zum 31. Dezember 2012 getilgt wurden. Zusätzlich steht eine revolvierende Kreditlinie über EUR 125 Mio. unbeschränkt für die Finanzierung des laufenden Geschäfts und etwaiger Akquisitionen innerhalb der vereinbarten Kreditvertragsregelungen zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2012 waren davon EUR 18,5 Mio. (31. Dezember 2011: EUR 0 Mio.) in Anspruch genommen.

Die Fristigkeit der Finanzierung stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen, netto	25.000	70.000	125.000	0

Direkt mit der Finanzierung 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 Zinssätze der Finanzierung sind gesichert.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind zum 31. Dezember 2012 wirtschaftlich unbesichert. Im Zuge der Neuverhandlung der Kreditkonditionen im vierten Quartal 2012 wurden die gegebenen Sicherheiten, die Anteile an den Konzernunternehmen, vollständig freigegeben.

### Factoring

Die NORMA Group hat Teile ihrer Forderungen (TEUR 1.296) sowie einen Teil ihrer Verbindlichkeiten (TEUR 5.492) 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. 2012	31. Dez. 2011
<b>Langfristig</b>		
Zuwendungen der öffentlichen Hand	1.394	1.210
Sonstige Schulden	195	100
	<b>1.589</b>	<b>1.310</b>
<b>Kurzfristig</b>		
Steuerschulden (ohne Ertragsteuern)	1.606	4.206
Schulden aus Sozialversicherung	3.285	2.419
Personalbezogene Schulden (z.B. Urlaub, Boni, Prämien)	13.278	14.060
Sonstige Schulden	1.341	1.044
Passiver Rechnungsabgrenzungs- posten	90	148
	<b>19.600</b>	<b>21.877</b>
<b>Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>21.189</b>	<b>23.187</b>

Die NORMA Group hat in den Geschäftsjahren 2012 und 2011 Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt TEUR 1.394 erhalten. Diese setzen sich zusammen aus Zuwendungen durch Barzahlungen sowie der Überlassung eines Grundstücks. Die Zuwendungen sind an Investitionen sowie die Einstellung von Mitarbeitern gebunden. Die NORMA Group vereinnahmt die Zuwendungen ertragswirksam in der Periode, in der die Aufwendungen anfallen. Im Geschäftsjahr 2012 wurden TEUR 139 vereinnahmt.

**32. SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN**

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Langfristig</b>		
Schulden aus Leasingverhältnissen	535	676
Kaufpreisverbindlichkeiten	2.131	0
	<b>2.666</b>	<b>676</b>
<b>Kurzfristig</b>		
Schulden aus Leasingverhältnissen	405	382
Ausstehende Gutschriften	225	761
Kaufpreisverbindlichkeiten	589	0
Sonstige Schulden	1.006	384
	<b>2.225</b>	<b>1.527</b>
<b>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>4.891</b>	<b>2.203</b>

Die künftigen kumulierten Mindestleasingzahlungen im Rahmen von unkündbaren Finanzierungsleasingverhältnissen und deren entsprechende Barwerte lauten wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
<b>Bruttoschulden aus Finanzierungs- leasingverhältnissen – Mindestlea- singzahlungen</b>		
Bis zu einem Jahr	450	431
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	585	734
Länger als fünf Jahre	0	0
	<b>1.035</b>	<b>1.165</b>
<b>Künftige Finanzierungskosten aus Finanzierungsleasingverhältnissen</b>	<b>95</b>	<b>107</b>
<b>Barwert der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen</b>		
Bis zu einem Jahr	405	382
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	535	676
Länger als fünf Jahre	0	0
	<b>940</b>	<b>1.058</b>

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 3.13 zu finden.

### 34. FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND NETTOVERSCHULDUNG

Die Finanzverbindlichkeiten der NORMA Group haben folgende Fristigkeiten:

#### 31. DEZEMBER 2012

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen	50.969	28.971	161.756	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.663	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	405	340	195	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.820	758	1.373	0
	<b>90.857</b>	<b>30.069</b>	<b>163.324</b>	<b>0</b>

#### 31. DEZEMBER 2011

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	> 5 Jahre
Darlehen	28.917	23.326	190.131	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41.373	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	382	310	366	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.145	0	0	0
	<b>71.817</b>	<b>23.636</b>	<b>190.497</b>	<b>0</b>

Die Nettofinanzschulden der NORMA Group stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2012	31. Dez. 2011
Darlehen	<b>234.908</b>	233.726
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten	<b>24.675</b>	21.809
Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten	<b>114</b>	18
Sonstige Darlehen (v. a. Factoring und Reverse-Factoring)	<b>6.788</b>	8.648
Leasingverbindlichkeiten	<b>940</b>	1.058
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	<b>3.951</b>	1.145
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>271.376</b>	<b>266.404</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	<b>72.389</b>	67.891
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>198.987</b>	<b>198.513</b>

## Sonstige Angaben

### 35. 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 2012 hauptsächlich die zahlungsunwirksame Bewertung von Derivaten aus der Absicherung von Zahlungsströmen in Höhe von TEUR –3.085 (2011: TEUR –1.155) und die zahlungsunwirksame Bewertung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, inkl. Devisenbewertung (netto) der Finanzierungstätigkeit und zahlungsunwirksamen Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 1.694 (2011: TEUR 6.539), im Eigenkapital erfasste Effekte aus Währungsumrechnungen und versicherungsmathematischen Gewinnen/Verlusten in Höhe von TEUR –3.833 (2011: TEUR 109) sowie aktivierte Eigenleistungen in Höhe von TEUR 1.671 (2011: TEUR 0). 2012 wurde zusätzlich der einmalige Ertrag aus der Zeitwertbewertung der 30%-igen Beteiligung an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. in Höhe von TEUR 1.296 in dieser Position korrigiert. Die Cashflows aus gezahlten Zinsen (2012: TEUR –11.630; 2011: TEUR –23.289) werden unter den Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Cashflows aus der Investitionstätigkeit umfassen 2012 Nettoauszahlungen für die Akquisitionen Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz), Nordic Metalblok S.r.l. (Italien), Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. (Malaysia) sowie Groen Bevestigingsmaterialen B.V. (Niederlande). 2011 wurden Auszahlungen in Höhe von TEUR 4.677 für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen erfasst. Weiterhin beinhalten die Cashflows aus der Investitionstätigkeit Zahlungsflüsse aus der Beschaffung und Veräußerung langfristiger Vermögenswerte. Von den Ausgaben für den Erwerb von Sachanlagen sowie immateriellen Vermögenswerten in Höhe von TEUR 30.035 beziehen sich TEUR 18.548 auf Ausgaben für die Erweiterung der betrieblichen Kapazität und TEUR 11.487 auf Ausgaben für die Erhaltung der betrieblichen Kapazität.

Die Nettoauszahlungen für die 2012 getätigten Akquisitionen ergeben sich wie folgt:

in TEUR	
Gegenleistung	37.564
Zeitwert bisher gehaltener nicht beherrschender Anteile	-1.773
Übernommene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-4.584
Kaufpreisverbindlichkeiten	-2.231
<b>Nettoauszahlung für Akquisitionen</b>	<b>28.976</b>

Die Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit beinhalten unter anderem die Einzahlung aus Finanzschulden (2012: TEUR 18.500, 2011: TEUR 293.675), die Rückzahlung von Finanzschulden (2012: TEUR -23.173; 2011: TEUR -410.513), die Zahlung der Dividende in Höhe von TEUR -19.125 (2011: TEUR 0), die Rückerstattung von Kosten des OPICP-Programms durch die Altgesellschafter (2012: TEUR 1.307; 2011: TEUR 388) sowie die Cashflows aus gezahlten Zinsen (2012: TEUR -11.630, 2011: TEUR -23.289). 2011 war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zusätzlich geprägt durch die Auszahlungen für die Ausgabe neuer Aktien (TEUR -6.544), Erstattung von IPO-Kosten durch den Altgesellschafter (TEUR 6.602), Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung (TEUR -7.859) und Einzahlungen aus der Zuführung zur Kapitalrücklage (TEUR 147.000).

Die Zahlungsmittel umfassten zum 31. Dezember 2012 Barmittel und Sichteinlagen in Höhe von TEUR 72.389 (31. Dezember 2011: TEUR 67.891). Zum 31. Dezember 2012 und 2011 beinhalten die Zahlungsmittel keine Zahlungsmitteläquivalente. Zahlungsmittel in China, Serbien, Brasilien und Malaysia (31. Dezember 2012: TEUR 4.963, 31. Dezember 2011: TEUR 982) können durch Kapitalverkehrskontrollen nicht ausgeschüttet werden.

### 36. 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. Im Distribution Service werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Alle drei Regionen verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Managements 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 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 2010 erworbenen US-Beteiligungen), sowie andere zentrale Posten der Gruppe aus dem 1. Quartal 2011 (hauptsächlich Aufwendungen im Zusammenhang mit den vorbörslichen Eigentümern).

2012 gab es keine Anpassungen im Konzern-EBITDA.

Aufgrund der Bedeutung des bereinigten EBITA für den Konzern wird zusätzlich das EBITA auf Segmentebene dargestellt, welches zusätzlich zum bereinigten EBITDA die Abschreibungen bereinigt um Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen enthält.

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 sowie des Segment-EBITA stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2012	2011
<b>Bereinigtes Konzern-EBITDA</b>	<b>120.825</b>	<b>117.019</b>
Abschreibungen ohne Abschreibungen auf Kaufpreisallokation	-15.392	-14.336
<b>Bereinigtes Konzern-EBITA</b>	<b>105.433</b>	<b>102.683</b>
Restrukturierungsaufwendungen	0	-1.778
Einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen	0	-14.847
Sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten	0	-183
Abschreibungen auf Kaufpreisallokation	-273	-1.166
<b>Konzern-EBITA</b>	<b>105.160</b>	<b>84.709</b>
Amortisationen	-10.749	-8.075
Finanzergebnis	-13.269	-29.615
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>81.142</b>	<b>47.019</b>

Die latenten und tatsächlichen Ertragsteuern werden in der Segmentberichterstattung in der Überleitung ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2012 waren das in den Vermögenswerten TEUR 21.434 (31. Dezember 2011: TEUR 21.923) und in den Schulden TEUR 50.767 (31. Dezember 2011: TEUR 42.232).

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	2012	2011
Deutschland	197.281	222.797
USA	193.328	172.987
Übrige Länder	214.004	185.572
	<b>604.613</b>	<b>581.356</b>

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. 2012	31. Dez. 2011
Deutschland	121.028	117.895
USA	158.165	163.537
Schweden	54.746	52.156
Übrige Länder	123.648	84.147
Konsolidierung	-18.515	-14.340
	<b>439.072</b>	<b>403.395</b>

### 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. 2012	31. Dez. 2011
Sachanlagen	1.191	4.878
	<b>1.191</b>	<b>4.878</b>

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 15 Jahren. Die Gruppe unterhält darüber hinaus im Rahmen von kündbaren Operating-Leasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene technische Geräte.

Bei der NORMA Group bestehen wesentliche Operating-Leasingverhältnisse mit jährlichen Leasingzahlungen von über TEUR 200 für das Pachten von Grundstücken und Gebäuden. Mit Ausnahme der üblichen Verlängerungsoptionen beinhalten die Leasingverträge keine weiteren Optionen. Die Leasingverhältnisse bestehen bei den folgenden Gesellschaften:

- III NORMA UK Ltd. (Großbritannien): Laufzeit von 2006 bis 2016, verlängert bis 2028, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016 bzw. 2028,
- III NORMA Pacific Pty. Ltd. (Australien): Laufzeit von 2013 bis 2017, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2017,
- III R.G. RAY Corporation (USA): Laufzeit 2010 bis 2014, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2014,
- III NORMA Michigan Inc. (USA): Laufzeit von 2008 bis 2018, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2018,
- III Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz): Laufzeit von 2012 bis 2016, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016
- III Nordic Metalblok S.r.l. (Italien): Laufzeit von 2012 bis 2018, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2018.

Der Leasingaufwand (einschließlich unkündbarer und kündbarer Operating-Leasingverhältnisse) im Geschäftsjahr 2012 in Höhe von TEUR 7.774 (2011: TEUR 7.073) 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. 2012	31. Dez. 2011
Bis zu einem Jahr	4.356	4.375
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	10.306	8.687
Länger als fünf Jahre	6.605	1.635
	<b>21.267</b>	<b>14.697</b>

### 39. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

#### Unternehmenszusammenschlüsse im Geschäftsjahr

Die NORMA Group hat im Geschäftsjahr 2012 die vier Unternehmen Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz), Nordic Metalblok S.r.l. (Italien), Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. (Malaysia) sowie Groen Bevestigingsmaterialen B.V. (Niederlande) erworben. Die

Akquisitionen haben zum 31. Dezember 2012 7,1 % zur Bilanzsumme beigetragen, die sich im Wesentlichen aus dem Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von TEUR 11.905 sowie identifizierten stillen Reserven in den immateriellen Vermögenswerten in Höhe von TEUR 17.434 ergeben.

Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte identifiziert. Kundenbeziehungen wurden mit der „Multi Period Excess Earnings Method“ bewertet und mit einem Wert von TEUR 13.966 angesetzt. Marken in Höhe von TEUR 1.086 wurden mit der „Relief from Royalty Method“ bewertet. Vertriebsrechte wurden mit der „Multi Period Excess Earnings Method“ bewertet und beliefen sich auf TEUR 882. Auftragsbestand in Höhe von TEUR 1.146 wurde mit der „Multi Period Excess Earnings Method“ bewertet.

Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden werden im Folgenden im Detail dargestellt.

#### Connectors Verbindungstechnik AG

Am 19. April 2012 erwarb die NORMA Group sämtliche Aktien der Connectors Verbindungstechnik AG mit Sitz in Tagelswangen in der Schweiz zum Preis von TEUR 21.230. Das Unternehmen verzeichnete im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von rund EUR 14 Mio.

Die Übernahme der Connectors Verbindungstechnik AG, die spezialisiert auf Verbindungselemente für die Pharmaindustrie und Biotechnologie ist, ermöglicht der NORMA Group den Zugang zu Kunden in diesem Marktsegment.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 6.948 entstanden, der im Wesentlichen aus der Öffnung des Zugangs zum Marktsegment der Pharmaindustrie und Biotechnologie für die NORMA Group sowie der Erweiterung des Produktportfolios der NORMA Group um sterile Verbindungstechnologie, Membranventile und Spezialschläuche resultiert.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 21.230 wurde durch Barzahlungen beglichen.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwerts für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb der Connectors Verbindungstechnik AG gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

in TEUR	Q2 2012
<b>Gegenleistung zum 19. April 2012</b>	<b>21.230</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung für das 1. Halbjahr 2012 sowie 2011)	1.028
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.081
Sachanlagen	293
Patenterte Technologie	354
Marken	595
Kundenbeziehungen	9.762
Auftragsbestand	1.100
Vorräte	3.456
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.552
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.382
Sonstige Verbindlichkeiten	-885
Rückstellungen	-282
Eventualverbindlichkeiten	-208
Ertragsteuerschulden	-588
Latente Ertragsteueransprüche	71
Latente Ertragsteuerschulden	-2.637
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>14.282</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	6.948
	<b>21.230</b>

Von den akquisitionsbedingten Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.028 sind TEUR 305 bereits 2011 angefallen. Die Aufwendungen wurden jeweils im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 3.552 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 3.141. Der Bruttobetrag der fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 3.340, wovon TEUR 199 als uneinbringlich eingestuft werden.

Da Connectors Verbindungstechnik AG mit wirtschaftlicher Wirkung zum 19. April 2012 erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgte die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 11.811; diese Position umfasst Patentierte Technologie, Marken, Kundenbeziehungen und langfristige Auftragsbestände.

Bei den Rückstellungen handelt es sich um Garantierückstellungen aus dem üblichen Geschäftsverlauf.

Zum Erwerbszeitpunkt wurde eine Eventualverbindlichkeit in Höhe von TEUR 208 für vertriebsbezogene Risiken angesetzt, welche innerhalb eines Jahres fällig werden sollte.

Die in der Gesamtergebnisrechnung des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse von Connectors Verbindungstechnik AG betragen seit dem 19. April 2012 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 11.535. Die Connectors Verbindungstechnik AG trug in diesem Zeitraum TEUR 1.117 zum Konzerngewinn bei.

Hätte die Connectors Verbindungstechnik AG bereits zum 1. Januar 2012 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 16.801 ausgewiesen worden. Eine Angabe des Gewinns ist nicht möglich, da dieser aufgrund des vormals abweichenden Geschäftsjahres nicht ermittelt werden kann.

#### **Nordic Metalblok S.r.l.**

Am 12. Juli 2012 erwarb die NORMA Group sämtliche Aktien der Nordic Metalblok S.r.l. mit Sitz in Riese Pio X in Norditalien zum Preis von TEUR 2.911. Das Unternehmen verzeichnete im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von rund EUR 6 Mio.

Nordic Metalblok S.r.l. produziert Schellen für unterschiedliche Anwendungsbereiche insbesondere für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimaindustrie sowie für die Agrar- und Bauwirtschaft. Darüber hinaus fertigt das Unternehmen Metallbänder und die dazugehörigen Werkzeuge. Nordic Metalblok vertreibt seine Produkte an Einzel- und Großhändler sowie an Fertigungsunternehmen in der ganzen Welt.

Mit dem Erwerb von Nordic Metalblok S.r.l. bauen wir unsere globale Präsenz weiter aus. Das Know-how des Unternehmens insbesondere in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie ergänzt ideal unser Produktportfolio.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 1.049 entstanden, der im Wesentlichen aus einer stärkeren Marktposition in Europa, einer erweiterten Produktpalette, speziell für das Segment Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie, sowie daraus erwarteten Synergieeffekten resultiert.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 2.911 wurde durch Barzahlungen beglichen.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwerts für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb der Nordic Metalblok S.r.l. gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

in TEUR	Q3 2012
<b>Gegenleistung zum 12. Juli 2012</b>	<b>2.911</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung für 2012)	155
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	332
Sachanlagen	1.827
Marken	342
Kundenbeziehungen	893
Vorräte	897
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.835
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.110
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.949
Rückstellungen	-701
Ertragsteuerschulden	-65
Latente Ertragsteueransprüche	73
Latente Ertragsteuerschulden	-512
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>1.862</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	1.049
	<b>2.911</b>

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 1.835 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 1.649. Der Bruttowert der fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug TEUR 1.699, wovon TEUR 50 als uneinbringlich eingestuft wurden.

Da Nordic Metalblok S.r.l. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 12. Juli 2012 erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgte die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.235; diese Position umfasst Marken und Kundenbeziehungen.

Bei den Rückstellungen handelt es sich um personalbezogene Rückstellungen sowie Garantierückstellungen aus dem üblichen Geschäftsverlauf.

Die in der Gesamtergebnisrechnung des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse von Nordic Metalblok S.r.l. betragen seit dem 12. Juli 2012 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 2.308. Nordic Metalblok S.r.l. trug in diesem Zeitraum TEUR -182 zum Konzerngewinn bei.

Hätte die Nordic Metalblok S.r.l. bereits zum 1. Januar 2012 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 5.601 sowie ein Verlust von TEUR 64 ausgewiesen worden.

#### **Chien Jin Plastic Sdn. Bhd.**

Die NORMA Group hat am 30. November 2012 85% der Anteile an dem Hersteller von thermoplastischen Verbindungssystemen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. („Chien Jin Plastic“) in Malaysia übernommen. Aufgrund der vertraglichen Ausgestaltung gehen die Chancen und Risiken der verbleibenden 15% der Anteile bereits am 30. November 2012 auf die NORMA Group über. Somit werden die Ergebnisanteile des Minderheitsgesellschafters in den sonstigen Finanzaufwendungen berichtet bzw. als finanzielle Verbindlichkeit und nicht als nicht beherrschende Anteile im Eigenkapital ausgewiesen. Der beizulegende Zeitwert der nicht beherrschenden Anteile wird in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen (31. Dezember 2012: TEUR 884).



Chien Jin Plastic mit Sitz in Ipoh, etwa 200 km nördlich der malaiischen Hauptstadt Kuala Lumpur, produziert Verbindungselemente für Kunststoff- und Gussrohrsysteme. Seit 20 Jahren am Markt stellt das Unternehmen Rohrverbindungen her, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen insbesondere in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen zum Einsatz kommen. Chien Jin Plastic fertigt zudem Komponenten für den Sanitärbereich und vertreibt seine Produkte unter der Marke Fish Brand an über 200 Distributoren in rund 30 Ländern weltweit. Im Geschäftsjahr 2011 verzeichnete das Unternehmen mit rund 150 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als EUR 7 Mio.

Die Übernahme von Chien Jin Plastic ist für die NORMA Group ein bedeutender Schritt zum Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten in Südostasien. Damit erweitert das Unternehmen die Produktpalette im Bereich Infrastruktur und das Vertriebsnetzwerk in dieser dynamisch wachsenden Region.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 1.254 entstanden, der im Wesentlichen aus dem Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Südostasien, einer im Bereich Infrastruktur erweiterten Produktpalette sowie der Erweiterung des Vertriebsnetzwerks in dieser dynamisch wachsenden Region resultiert.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 7.535 wurde in Höhe von TEUR 6.419 durch Barzahlungen beglichen und besteht zu TEUR 1.116 aus eingegangenen Schulden.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwerts für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb der Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

in TEUR	Q4 2012
<b>Gegenleistung zum 30. November 2012</b>	<b>7.535</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen Verwaltungsaufwand in der Gesamtergebnisrechnung)	234
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.110
Sachanlagen	2.322
Marken	149
Kundenbeziehungen	1.545
Auftragsbestand	31
Vorräte	1.220
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.593
Ertragsteueransprüche	59
Darlehensverbindlichkeiten	-479
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-287
Sonstige Verbindlichkeiten	-495
Rückstellungen	-649
Ertragsteuerschulden	-357
Latente Ertragsteueransprüche	117
Latente Ertragsteuerschulden	-598
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>6.281</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	1.254
	<b>7.535</b>

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 1.593 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 1.575. Der Bruttobetrag der fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 1.650, wovon TEUR 75 als uneinbringlich eingestuft werden.

Da Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 30. November erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgte die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.725; diese Position umfasst Marken, Kundenbeziehungen und Auftragsbestände.

Bei den Rückstellungen handelt es sich im Wesentlichen um rechtliche Risiken.

Die in der Gesamtergebnisrechnung des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse von Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. betragen seit dem 30. November 2012 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 472. Die Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. trug in diesem Zeitraum TEUR 48 zum Konzerngewinn bei.

Hätte die Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. bereits zum 1. Januar 2012 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 7.679 sowie ein Gewinn von TEUR 1.050 ausgewiesen worden.

#### **Groen Bevestigingsmaterialen B.V.**

Die NORMA Group hat am 31. Dezember 2012 weitere 60% der Anteile an dem Handelsunternehmen Groen Bevestigingsmaterialen B.V. in Pumerend, Niederlande, erworben. Die NORMA Group hielt bereits 30% der Beteiligung, welche zu Anschaffungskosten bilanziert wurden. Durch den Erwerb weiterer 60% hält die NORMA Group jetzt 90% der Anteile an der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. und konsolidiert diese damit voll. Der nicht beherrschende Anteil beträgt TEUR 361 und ergibt sich aus 10% des erworbenen Nettovermögens in Höhe von TEUR 3.598.

Mit dem Erwerb von weiteren 60% der Anteile wird der zuvor gehaltene Eigenkapitalanteil von 30% in Höhe von TEUR 477 zum Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert beläuft sich auf TEUR 1.773, wodurch ein Ertrag von TEUR 1.296 im sonstigen betrieblichen Ertrag der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt wird. Der beizulegende Zeitwert wurde hierbei unter Verwendung eines Discounted-Cashflow-Verfahrens ermittelt und durch andere Bewertungsverfahren validiert.

Groen Bevestigingsmaterialen B.V. hat seinen Sitz in Purmerend, circa 20 Kilometer nördlich von Amsterdam in den Niederlanden. Das Unternehmen vertreibt Schlauch- und Rohrschellen sowie Kupplungselemente an die Industrie, Agrar- und Bauwirtschaft, Sanitärtechnik, Automobilbranche und den Eisenwarenhandel in Belgien, den Niederlanden und in Luxemburg. Darüber hinaus bietet Groen Bevestigingsmaterialen B.V. ein umfangreiches Produktprogramm an Verkehrsschilderklemmen an. Zusätzlich im Angebot sind Werkzeuge zur Montage und Demontage. Im Geschäftsjahr 2011 verzeichnete das Unternehmen mit sechs Mitarbeitern einen Umsatz von EUR 4,5 Mio. Euro, von denen rund 60% mit Produkten der NORMA Group entstanden sind.

Wir haben unsere Anteile an Groen Bevestigingsmaterialen B.V. erhöht, um unser Vertriebsnetz in den Benelux-Ländern weiter auszubauen. Darüber hinaus erweitert das Portfolio an Verkehrsschilderschellen und -klemmen unser Produktprogramm und eröffnet uns den Zugang zu neuen Kunden in diesem Bereich.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 2.654 entstanden, der im Wesentlichen aus dem Ausbau der Geschäftsaktivitäten in den Benelux-Ländern, einer erweiterten Produktpalette, vor allem im Bereich Verkehrsschilderschellen und -klemmen, sowie der Erweiterung des Kundenstamms beruht.

Die Gegenleistung bezogen auf 90% der Anteile beläuft sich auf TEUR 5.888. Die Gegenleistung für die erworbenen 60% der Anteile wurde in Höhe von TEUR 3.000 durch Barzahlungen beglichen und besteht zu TEUR 1.115 aus eingegangenen Schulden. Zudem erhöht sich die Gegenleistung um den beizulegenden Zeitwert der bisher gehaltenen 30% in Höhe von TEUR 1.773. Ferner hat die NORMA Group das Recht, die verbleibenden 10% der Anteile bis 2018 zu erwerben. Die Risiken und Chancen der verbleibenden Anteile gehen aufgrund der vertraglichen Ausgestaltung nicht auf die NORMA Group über. Somit wird der beizulegende Zeitwert dieser Kaufoption in Höhe von TEUR 489 unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwerts für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb der Groen Bevestigingsmaterialen B.V. gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

in TEUR	Q4 2012
<b>Gegenleistung zum 31. Dezember 2012</b>	<b>5.888</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen Verwaltungsaufwand in der Gesamtergebnisrechnung)	51
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	61
Sachanlagen	168
Lizenzen, Rechte	882
Kundenbeziehungen	1.766
Auftragsbestand	15
Vorräte	1.089
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	413
Ertragsteueransprüche	58
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-110
Sonstige Verbindlichkeiten	-55
Rückstellungen	-35
Ertragsteuerschulden	-19
Latente Ertragsteueransprüche	28
Latente Ertragsteuerschulden	-666
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>3.595</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	2.654
Erworbene nicht beherrschende Anteile	361
	<b>5.888</b>

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 413 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 373. Der Bruttobetrag der fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 376, wovon TEUR 3 als uneinbringlich eingestuft werden.

Da Groen Bevestigingsmaterialen B.V. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgte die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 2.663; diese Position umfasst Vertriebsrechte, Kundenbeziehungen und Auftragsbestände.

Bei den Rückstellungen handelt es sich im Wesentlichen aus Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften sowie um Garantierückstellungen aus dem üblichen Geschäftsverlauf.

Groen Bevestigingsmaterialen B.V. trug aufgrund des Erwerbszeitpunktes am 31. Dezember 2012 im Jahr 2012 nicht zu Umsatz oder Ergebnis der NORMA Group bei.

Hätte die Groen Bevestigingsmaterialen B.V. bereits zum 1. Januar 2012 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 4.514 sowie ein Gewinn von TEUR 492 ausgewiesen worden. Von den Umsatzerlösen sind rund 60 % mit Produkten der NORMA Group entstanden.

#### 40. GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE-STEHNENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

##### Erwerb und Verkauf von Gütern und Dienstleistungen

2011 wurden für TEUR 386 Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen, welche im Wesentlichen Beratungsleistungen im Rahmen der Vorbereitung des Börsengangs beinhalteten. Management-Dienstleistungen werden zu den üblichen finanziellen Bedingungen bezogen. Zum Jahresende standen keine wesentlichen Salden aus diesen Geschäftsvorfällen aus. Im Jahr 2012 wurden keine Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 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-stehenden Unternehmen und Personen.

Details zur Vergütung der Vorstände können dem Lagebericht auf den Seiten 99 bis 101 sowie der **Anhangangabe 27** entnommen werden.

#### Erstattungsanspruch gegenüber 3i-Fonds

Die NORMA Group wird eine Erstattung von Kosten für die Durchführung des OPICP-Plans von den Altgesellschaftern der NORMA Group erhalten; ein Teil wurde bereits in den Jahren 2011 und 2012 erstattet (siehe **Anhangangabe 27**).

#### 41. ZUSÄTZLICHE ANHANGANGABEN NACH § 315 A ABS. 1 HANDELSGESETZBUCH (HGB)

##### Vergütung der Organe

2012 stellte sich die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats wie folgt dar:

in TEUR	2012
Gesamt Vorstand	2.429
Gesamt Aufsichtsrat	435
	2.864

##### Honorar des Abschlussprüfers

2012 wurden folgende Honorare für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Aufwand erfasst:

in TEUR	2012	2011
Abschlussprüfung	393	605
Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	7	819
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	0	271
	400	1.695

##### Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Gruppen stellte sich wie folgt dar:

Anzahl	2012	2011
Direkte Mitarbeiter	1.705	1.658
Indirekte Mitarbeiter	858	765
Gehaltsempfänger	1.014	907
	3.577	3.330

Direkte Mitarbeiter sind Mitarbeiter, die direkt in den Produktionsprozess involviert sind. 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.

##### Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand der NORMA Group AG schlägt der Hauptversammlung vor, eine Dividende von EUR 0,65 je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Die Gesamtausschüttung beträgt damit EUR 20.710.560.

##### 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.

#### 42. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 10. Januar 2013 hat die NORMA Group den Kaufvertrag zur Übernahme des Vetriebsgeschäfts von DavyDick & Co. Pty Limited („DavyDick“) in Australien unterzeichnet.

DavyDick mit Sitz in Goulburn, etwa 150 km südwestlich von Sydney, vertreibt seit über 20 Jahren unterschiedliche Elemente zum Transport von Wasser in Bewässerungsanlagen. Das Unternehmen beliefert in Australien über 700 Kunden mit Verbindungsprodukten für Bewässerungssysteme sowie Ventilen und Pumpen unter der Marke PUMPMASER insbesondere in der Agrarwirtschaft sowie den Bereichen Sanitär und Haushaltswaren. DavyDick unterhält Niederlassungen in Melbourne, Adelaide und Brisbane. Im abgelaufenen Geschäftsjahr verzeichnete das Unternehmen einen Umsatz von rund vier Millionen Euro. Die Übernahme von DavyDick ist für die NORMA Group ein bedeutender Schritt zum Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement. Damit erweitert das Unternehmen sein Infrastruktur-Produktangebot und das Vertriebsnetzwerk vor allem in den Bereichen Agrarwirtschaft und Bewässerung.

## 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. 1 a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) dem Unternehmen mitgeteilt worden sind.

Der folgenden Tabelle können die Beteiligungen entnommen werden, die der Gesellschaft bis zum 12. März 2013 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 12. März 2012 stehen auf der Internetseite der NORMA Group (<http://investoren.normagroup.com>) zur Verfügung.

Aktionäre	Erreichen der Stimmrechtsanteile	Meldeschwelle	Zurechnung gemäß § 22 WpHG	Beteiligung	Beteiligung in Stimmrechten
3i Investments plc, London	14. Januar 2013	3% Unterschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1	0,000%	0
Allianz Global Investors Europe GmbH	14. Januar 2013	5% Überschreitung		5,750%	1.832.961
DWS Investment GmbH, Frankfurt*	03. Februar 2012	5% Unterschreitung		4,871%	1.551.972
Columbia Wanger Asset Management LLC, Chicago	07. September 2012	3% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	3,840%	1.223.755
ODDO et Cie., Paris	05. September 2012	3% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	3,390%	1.081.190
ODDO Asset Management	05. September 2012	3% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	3,390%	1.081.190
Mondrian Investment Partners Limited, London	15. Juni 2012	5% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	5,340%	1.700.937
Columbia Management Investment Advisers LLC, Boston	21. Juni 2012	3% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	3,250%	1.036.183
Ameriprise Financial Inc., Minneapolis <sup>1)</sup>	07. September	10% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	10,820%	3.445.924
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 <sup>2)</sup>	15. November 2012	5% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6	5,050%	1.610.051
T. Rowe Price International Discovery Fund, Inc., Baltimore**	08. August 2011	3% Überschreitung		3,025%	964.148
T. Rowe Price Group, Inc., Baltimore**	08. August 2011	3% Überschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2	3,023%	963.303
Nils Bergström, Schweden <sup>3)</sup>	01. Oktober 2012	3% Unterschreitung	§ 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1	2,510%	800.595

\* Veröffentlichung durch die Gesellschaft am 07. Februar 2012

\*\* Veröffentlichung durch die Gesellschaft am 18. August 2011

\*\*\* Veröffentlichung durch die Gesellschaft am 01. Februar 2012

<sup>1)</sup> Der Ameriprise Financial Inc. zugerechneten 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

<sup>2)</sup> 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

<sup>3)</sup> Die Nils Bergström zugerechneten Stimmrechten werden dabei über die folgenden von ihm kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der NORMA Group AG jeweils 2,51% oder weniger beträgt, gehalten: Connecting Capital Holding AB, MABA S.à.r.l., MABA Cyprus Limited

#### MITGLIEDER DES VORSTANDS:

**Werner Deggim**

Dipl.-Ingenieur, Chief Executive Officer (CEO)

**Dr. Othmar Belker**

Dipl.-Volkswirt, Chief Financial Officer (CFO)

**Bernd Kleinhens**

Dipl.-Ingenieur, Managing Director Business Development

**John Stephenson**

Master of Science, Chief Operating Officer (COO)

Die Vorstände der NORMA Group sind in diversen Aufsichtsräten oder anderen Kontrollgremien der NORMA Group Gesellschaften tätig.

#### MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS:

**Dr. Stefan Wolf** (Vorsitzender)

Vorstandsvorsitzender (CEO) der ElringKlinger AG  
Mitglied des Aufsichtsrats der Fielmann AG, Hamburg,  
Deutschland

Mitglied des Verwaltungsrats der Micronas Semiconductor  
Holding AG, Zürich, Schweiz

**Dr. Ulf von Haacke** (stellvertretender Vorsitzender,  
bis 14. September 2012)

Geschäftsführer, Partner

Keine weiteren Aufsichtsratsmandate

**Lars Magnus Berg** (stellvertretender Vorsitzender)

Selbständiger Berater

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Net Insight AB, Stockholm,  
Schweden

Vorsitzender des Aufsichtsrats der KPN OnePhone Holding  
B.V., Düsseldorf, Deutschland

Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden

Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2, AB Stockholm, Schweden

**Günter Hauptmann**

Selbständiger Berater

Mitglied des Aufsichtsrats der Geka GmbH, Bechhofen,  
Deutschland

**Knut J. Michelberger**

Finanzvorstand der Dematic Group und selbständiger Berater

Vorsitzender des Beirats der Dematic GmbH

**Dr. Christoph Schug**

Unternehmer

Mitglied des Aufsichtsrats der Tom Tailor Holding AG,  
Hamburg, Deutschland

Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics AG,  
Baden-Baden, Deutschland

**Erika Schulte** (ab 18. Februar 2013)

Geschäftsführerin der Hanau Wirtschaftsförderung GmbH,  
der Brüder-Grimm-Berufsakademie Hanau GmbH und des

Technologie- und Gründerzentrums Hanau GmbH

## 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 der Gesellschaft beschrieben sind.

Maintal, den 13. März 2013

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, Maintal, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a 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 § 315 a 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 13. März 2013

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Ulrich Störk  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Benjamin Hessel  
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.

### **CO<sub>2</sub>**

Kohlenstoffdioxid; eine chemische Verbindung aus Kohlenstoff und Sauerstoff.

### **DISTRIBUTION SERVICES (DS)**

Einer der beiden Vertriebswege der NORMA Group mit einem breiten Sortiment qualitativer 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.

**ISO 14001**

Eine internationale Umweltmanagementnorm, die weltweit anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt.

**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.

**OHSAS 18001**

Abkürzung für Occupational Health and Safety Assessment Series, in vielen Ländern als Zertifizierungsgrundlage für Managementsysteme zum Arbeitsschutz verwendet. Die Struktur orientiert sich eng an den Normen ISO 9001 und ISO 14001.

**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<sub>x</sub>). 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,

**BEST LANDED COST-ANSATZ**

Berücksichtigt alle Logistik- und Lagerhaltungskosten zur Beschaffung eines Kaufteils und stellt so sicher, den wettbewerbsfähigsten Lieferanten auszuwählen.

**BEST PRACTICE-ANSATZ**

Auch Erfolgsmethode genannt; stammt aus der angloamerikanischen Betriebswirtschaftslehre und bezeichnet bewährte, optimale bzw. vorbildliche Methoden, Praktiken oder Vorgehensweisen im Unternehmen.

**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 AND AMOTIZATI- ON (EBITA)**

Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf 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).

#### **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 PROGRAMM**

Kostenoptimierungsprogramm, das 2009 gestartet wurde und sämtliche Werke und Zentralbereiche der NORMA Group zusammenfasst und steuert.

#### **INTERNATIONAL SECURITIES IDENTIFICATION NUMBER (ISIN)**

Eine zwölfstellige Buchstaben-Zahlen-Kombination; stellt eine Identifikation für ein Wertpapier dar, 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.

#### **LISTING / BÖRSENLISTING**

Börsennotierung. Die Aufnahme eines Wertpapiers in den Börsenhandel.

#### **MDAX**

(abgeleitet von Mid-Cap-DAX) ist ein am 19. Januar 1996 eingeführter deutscher Aktienindex. Er umfasst 50 Werte – vorwiegend aus klassischen Branchen –, die in der Rangliste nach Marktkapitalisierung des Streubesitzes und des Börsenumsatz auf die Werte des DAX folgen. Der MDAX spiegelt damit die Kursentwicklung von Aktien mittelgroßer deutscher oder überwiegend in Deutschland tätiger Unternehmen (Mid Caps) wider. Seine Zusammensetzung wird zweimal im Jahr (März und September) sowie in besonderen Fällen, z. B. bei Fusionen und größeren Neuemissionen aktualisiert. Es gilt die 60/60-Regel, es können also nur Werte aufgenommen werden, die hinsichtlich Marktkapitalisierung und Börsenumsatz jeweils zu den 60 größten hinter dem DAX zählen. Genauso wird bei Ausschlüssen verfahren, wenn eines der beiden Kriterien stark oder längere Zeit verfehlt wird.

#### **MEZZANINE-KAPITAL**

Sammelbegriff für Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen.

#### **NATURAL HEDGING**

Ein anglo-amerikanischer Begriff auf der Betriebswirtschaftslehre, der sich in die deutsche Fachsprache eingebürgert hat. Die Differenz aus Einnahmen und Ausgaben in einer gegebenen Währung soll reduziert und damit das Transaktionsrisiko minimiert werden. Die Absicherung erfolgt durch die Gestaltung der realwirtschaftlichen Verhältnisse im Unternehmen.

Die Beschaffung von Waren und Bestandteilen in der Währung, in der auch die eigenen Leistungen an Kunden fakturiert werden, trägt zum Beispiel zur Risikominderung bei.

### **PHANTOM SHARE PROGRAMM**

Phantomaktie. Es handelt es sich um eine moderne variable Vergütungsmethode, in 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 Markts 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**

Economies of scale: wird in der Produktionstheorie der Betriebswirtschaftslehre und in der Mikroökonomie als die Abhängigkeit der Produktionsmenge von der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren definiert.

### **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 so genannte 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 2012

		Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>					
Umsatzerlöse	Mio. EUR	159,7	158,0	149,6	137,3
Bruttogewinn	Mio. EUR	90,8	89,4	85,3	78,9
Bereinigtes EBITA	Mio. EUR	29,2	28,6	25,7	21,9
Bereinigte EBITA-Marge	%	18,3	18,1	17,2	15,9
EBITA	Mio. EUR	29,1	28,6	25,6	21,9
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	17,3	17,3	16,1	11,1
Bereinigtes EPS	EUR	0,54	0,55	0,50	0,35
Periodenergebnis	Mio. EUR	16,3	16,1	14,8	9,4
EPS	EUR	0,51	0,51	0,46	0,30
Pro-forma bereinigtes EPS	EUR	0,55	0,54	0,50	0,35
<b>Cashflow</b>					
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Mio. EUR	19,7	18,4	24,9	33,1
Operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	16,1	10,5	22,3	32,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-6,0	-23,9	-9,8	-18,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-3,7	-13,8	-4,6	-12,0
<b>Bilanz</b>					
Bilanzsumme	Mio. EUR	669,8	687,9	691,9	692,1
Eigenkapital	Mio. EUR	271,9	268,5	281,4	288,3
Eigenkapitalquote	%	40,6	39,0	40,7	41,7
Nettoverschuldung	Mio. EUR	186,5	224,6	212,0	199,0

# Mehrjahresübersicht

		2012	2011	2010	2009	2008
<b>Auftragslage</b>						
Auftragsbestand (31.12.)	Mio. EUR	215,4	218,6	188,0	n/a	n/a
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>						
Umsatzerlöse	Mio. EUR	604,6	581,4	490,4	329,8	457,6
davon EMEA	Mio. EUR	367,5	372,7	336,6	244,6	349,0
davon Amerika	Mio. EUR	193,3	173,0	123,8	68,1	92,4
davon Asien-Pazifik	Mio. EUR	43,8	35,7	30,0	17,1	16,2
Umsatzerlöse EJT	Mio. EUR	427,6	411,5	323,6	206,3	n/a
Umsatzerlöse DS	Mio. EUR	174,5	170,3	168,3	126,0	n/a
Bruttogewinn <sup>1)</sup>	Mio. EUR	344,4	322,6	274,7	182,4	251,4
Bereinigtes EBITA <sup>2)</sup>	Mio. EUR	105,4	102,7	85,4	38,5	64,4
Bereinigte EBITA-Marge	%	17,4	17,7	17,4	11,7	14,1
EBITA	Mio. EUR	105,2	84,7	64,9	8,6	44,7
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	61,8	57,6	48,2	n/a	n/a
Periodenergebnis	Mio. EUR	56,6	35,7	30,3	-18,0	-29,4
Bereinigtes EPS	EUR	1,94	1,92	1,93	n/a	n/a
Bereinigstes EPS (Aktienanzahl Jahresende 2012)	EUR	1,94	1,81	1,51	n/a	n/a
EPS	EUR	1,78	1,19	1,21	n/a	n/a
Finanzergebnis	Mio. EUR	-13,3	-29,6	-14,9	-21,3	-45,2
Steuerquote <sup>3)</sup>	%	30,3	30,0	27,0	13,1	15,2
Aufwendungen für F&E	Mio. EUR	-22,1	-16,8	-16,6	n/a	n/a
F&E-Quote (bezogen auf EJT-Umsatz)	%	5,1	4,1	5,1	n/a	n/a
Materialaufwand	Mio. EUR	-263,5	-262,3	-220,5	-144,0	n/a
Materialaufwandsquote	%	43,6	45,1	45,0	43,7	n/a
Personalaufwand	Mio. EUR	-156,5	-143,7	-124,4	-111,3	-128,6
<b>Cashflow</b>						
Cashflow auf betrieblicher Tätigkeit	Mio. EUR	96,1	71,7	62,1	42,0	64,1
Operativer Netto-Cashflow <sup>4)</sup>	Mio. EUR	81,0	66,8	51,7	62,3	67,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit <sup>5)</sup>	Mio. EUR	-58,1	-33,7	-56,6	-10,8	-16,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	-34,1	-0,5	-3,1	-33,2	-40,0
<b>Bilanz</b>						
Bilanzsumme	Mio. EUR	692,1	648,6	578,8	469,7	499,7
Eigenkapital	Mio. EUR	288,3	256,0	78,4	39,1	60,1
Eigenkapitalquote	%	41,7	39,5	13,5	8,3	12,0
Nettoverschuldung		199,0	198,5	344,1	317,2	328,8
Working Capital	Mio. EUR	115,9	106,2	86,7	60,2	84,7
Working Capital in % vom Umsatz	%	19,2	18,3	17,7	18,3	18,5
<b>Mitarbeiter</b>						
Anzahl Stammbesellschaft		3.759	3.415	3.028	n/a	n/a
Anzahl Gesamtmitarbeiter inkl. Leiharbeitnehmern		4.485	4.252	3.830	n/a	n/a
<b>Aktie</b>						
Anzahl Aktien (gewichtet)		31.862.400	30.002.126	24.862.400	n/a	n/a
Anzahl Aktien (Jahresende)		31.862.400	31.862.400	24.862.400	n/a	n/a

<sup>1)</sup> Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand

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

<sup>3)</sup> Steuerquote bereinigt in 2011, Bereinigung siehe Anhangangabe 18

<sup>4)</sup> von 2008 bis 2011 bereinigt um einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen

<sup>5)</sup> in 2012 und 2010 inklusive Akquisitionen

# NORMA Group weltweit

## EMEA

---

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

## AMERIKA

---

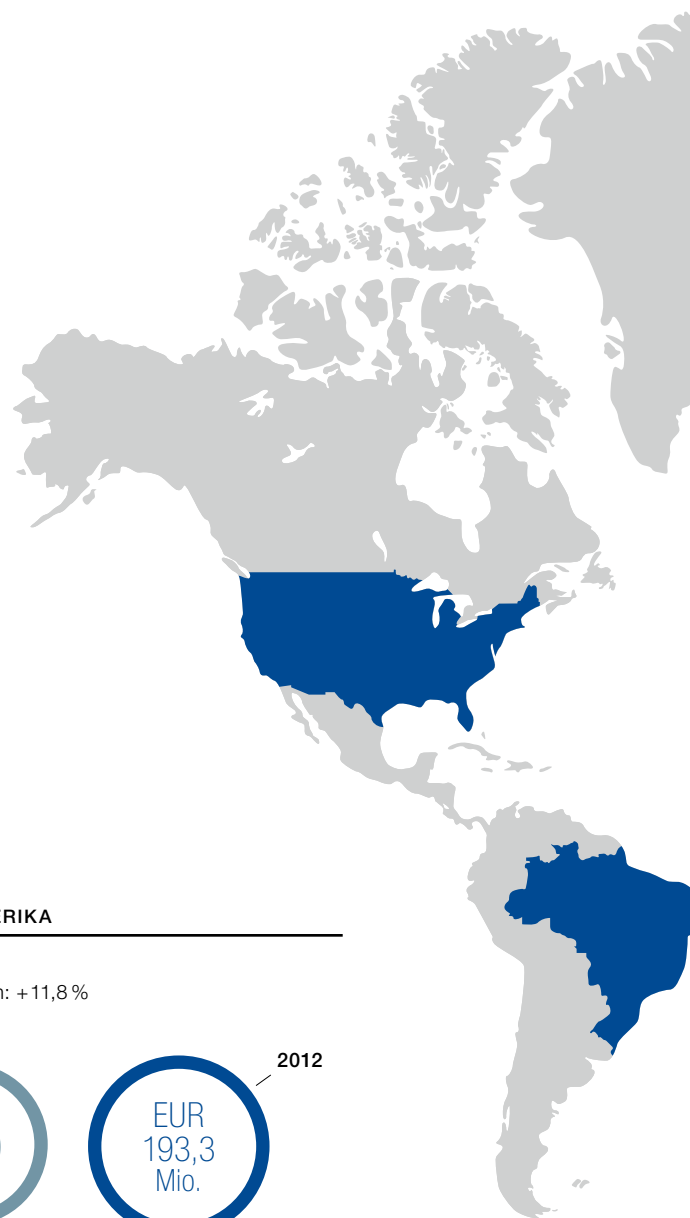
Brasilien (D)  
Mexiko (P)  
USA (P, D)

## ASIEN-PAZIFIK

---

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

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



## UMSATZ IN AMERIKA

---

Mitarbeiter: 619  
Umsatzwachstum: +11,8 %



## UMSATZ IN EMEA

---

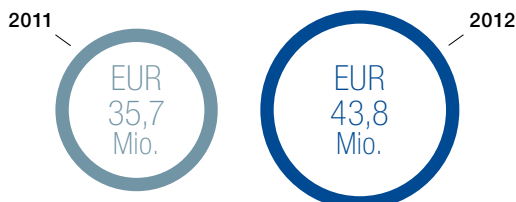
Mitarbeiter: 2.644  
Umsatzwachstum: -1,4 %



## UMSATZ IN ASIEN-PAZIFIK

---

Mitarbeiter: 496  
Umsatzwachstum: +22,6 %





# Finanzkalender 2013

- 
- III 20.02.2013 Vorläufige Finanzkennzahlen 2012

---

  - III 27.03.2013 Veröffentlichung Konzern-Jahresabschluss 2012

---

  - III 07.05.2013 Veröffentlichung Zwischenbericht Q1 2013

---

  - III 22.05.2013 Hauptversammlung in Frankfurt am Main

---

  - III 07.08.2013 Veröffentlichung Zwischenbericht Q2 2013

---

  - III 06.11.2013 Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2013
- 

Wir erweitern unseren Finanzkalender kontinuierlich. Die neuesten Termine erfahren Sie auf unserer Internetseite [www.normagroup.de](http://www.normagroup.de) im Bereich Investor Relations.

## Kontakt und Impressum

Wenn Sie Fragen zum Unternehmen haben oder in den Verteiler für Unternehmenspublikationen aufgenommen werden möchten, wenden Sie sich bitte an das Investor Relations-Team:

[ir@normagroup.com](mailto:ir@normagroup.com)

Andreas Trösch  
Vice President Investor Relations  
Tel.: + 49 6181 6102 741  
Fax: + 49 6181 6102 7641  
E-Mail: [andreas.troesch@normagroup.com](mailto:andreas.troesch@normagroup.com)

**HERAUSGEBER**  
NORMA Group AG  
Edisonstraße 4  
D-63477 Maintal

Tel.: + 49 6181 6102 740  
E-Mail: [info@normagroup.com](mailto:info@normagroup.com)  
[www.normagroup.com](http://www.normagroup.com)

Petra Müller  
Senior Manager Investor Relations &  
Head of Financial Publications  
Tel.: + 49 6181 6102 742  
Fax: + 49 6181 6102 7642  
E-Mail: [petra.mueller@normagroup.com](mailto:petra.mueller@normagroup.com)

**KONZEPT UND GESTALTUNG**  
3st kommunikation, Mainz

### Hinweis zum Geschäftsbericht

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 background of the page is an abstract, motion-blurred image. It features a central bright white light source that radiates outwards, creating a sense of depth and movement. The colors transition from white at the center to various shades of blue, including light sky blue, medium blue, and deep navy blue towards the edges. The blurring effect gives the impression of a tunnel or a path leading towards a bright horizon.

**NORMA Group AG**

Edisonstrasse 4  
D-63477 Maintal

Telefon: +49 6181 6102 740  
E-Mail: [info@normagroup.com](mailto:info@normagroup.com)  
[www.normagroup.com](http://www.normagroup.com)