

Erfolg verbindet.

Q1 2011

Zwischenbericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2011



Kennzahlen im Überblick Q1 2011

		1. Jan. – 31. März 2011	1. Jan. – 31. März 2010	Geschäftsjahr
				1. Jan. – 31. Dez. 2010
Gewinn- und Verlustrechnung				
Umsatzerlöse	TEUR	150,3	106,1	490,4
Bruttogewinn ¹⁾	TEUR	85,0	61,1	274,7
Bereinigtes EBITA ²⁾	TEUR	28,4	19,3	85,4
Bereinigte EBITA-Marge	%	18,9	18,2	17,4
EBITA	TEUR	12,1	17,1	64,9
Bereinigter Quartalsüberschuss	TEUR	18,1	16,0	48,2
Bereinigtes EPS	EUR	0,73	0,64	1,93
Quartalsüberschuss	TEUR	0,8	13,7	30,3
EPS	EUR	0,03	0,54	1,21
Cashflow				
Operativer Cashflow ³⁾	TEUR	0,2	9,0	62,1
Operativer Netto-Cashflow	TEUR	6,5	4,2	51,7

		31. März 2011	31. Dez. 2010
Bilanzsumme	TEUR	601,8	578,8
Eigenkapital	TEUR	75,4	78,4
Nettoverschuldung	TEUR	355,5	344,1

Daten zur Aktie

Börsengang (IPO)	8. April 2011
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse, XETRA
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard)
ISIN	DE000A1H8BV3
WKN	A1H8BV
Börsenkürzel	NOEJ

¹⁾ Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

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

³⁾ Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit.

Unternehmensprofil

NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnologie. Unseren rund 10.000 Kunden in über 80 Ländern stehen wir als strategischer Entwicklungspartner zur Seite und betreiben darüber hinaus ein integriertes Service-Vertriebsnetzwerk für unsere Produktlösungen. NORMA Group fertigt und vertreibt über 35.000 hochwertige Verbindungsprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme. Die Produkte der NORMA Group finden Sie unter anderem in Motoren, Nutzfahrzeugen, Personenkraftwagen, Landwirtschaftsmaschinen, Flugzeugen, Zügen, Baumaschinen, Wasserleitungen und zahlreichen Haushaltsgeräten. Neben 17 Fertigungs- und Vertriebsanlagen gehören zahlreiche Absatz- und Vertriebsstandorte in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum zur Unternehmensgruppe. NORMA Group beschäftigt etwa 4.000 Mitarbeiter weltweit.

Inhalt

2	BRIEF DES VORSTANDES	31	KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS
4	ERFOLG VERBINDET	32	Konzern-Bilanz
12	NORMA GROUP AN DER BÖRSE	34	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
14	KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT	35	Konzern-Kapitalflussrechnung
15	Geschäft und Rahmenbedingungen	36	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
22	Geschäftsverlauf	37	Verkürzter Konzernanhang
24	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	44	WEITERE INFORMATIONEN
28	Geschäftsfelder	44	Finanzkalender, Kontakt und Impressum
29	Mitarbeiter		
29	Risikobericht		
30	Prognosebericht		

Brief des Vorstandes

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

seit dem 8. April 2011 ist die Aktie der NORMA Group AG im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der erfolgreiche Börsengang ist ein wichtiger Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte, auf den wir sehr stolz sind. Als börsennotiertes Unternehmen besitzen wir nun die besten Voraussetzungen, weiterhin nachhaltig zu wachsen und die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens fortzuschreiben. Zugleich freuen wir uns, dass wir auf ein operativ sehr erfolgreiches 1. Quartal des Geschäftsjahres 2011 zurückblicken können.

Die NORMA Group konnte ihren Wachstumskurs fortsetzen. Die ersten drei Monate des Geschäftsjahres waren durch ein positives allgemeines Geschäftsumfeld und eine hohe Nachfrage nach den hochentwickelten Verbindungsprodukten und Systemlösungen der NORMA Group in allen Kundenbereichen und Regionen geprägt. Im 1. Quartal verbesserte sich der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 106 Mio. um 41,7 % auf EUR 150 Mio. Das bereinigte Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (bereinigtes EBITA) legte um EUR 9,1 Mio. auf EUR 28,4 Mio. zu. Dies entspricht einer Marge von 18,9 %. Nach dem erfreulichen Verlauf des 1. Quartals sind wir auch für die kommenden Monate optimistisch gestimmt. Die schnelle Integration der US-Akquisitionen im letzten Jahr sowie der erfolgreiche Börsengang und die anschließende Refinanzierung sollten sich im weiteren Jahresverlauf vorteilhaft auswirken. Wir gehen bei einer unverändert positiven globalen Konjunktorentwicklung von einem organischen Umsatzwachstum nahe 10 % aus. Als operatives Ergebnisziel streben wir eine bereinigte EBITA-Marge in Höhe des Vorjahreswertes von 17,4 % an.

Der Markt für hochentwickelte Verbindungstechnologie wird von verschiedenen globalen Megatrends beeinflusst, die sich sowohl auf die Endmärkte unserer Kunden als auch auf deren Nachfrage nach Verbindungsprodukten auswirken. Zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften, steigende Kraftstoffkosten und der wachsende Kostendruck bei unseren Kunden sind einige Beispiele, die in Zukunft zu neuen technischen Anforderungen und Produktentwicklungen führen werden. NORMA Group wird als Technologie- und Innovationsführer im Bereich der hochentwickelten Verbindungstechnik von diesen Trends deutlich profitieren.

Mit der Erstnotierung der NORMA Group haben wir die Grundlage für weiteres, nachhaltiges Wachstum und langfristigen Unternehmenserfolg geschaffen. Wie angekündigt wurde der Emissionserlös dazu verwendet, einen bedeutenden Teil unserer Finanzverbindlichkeiten zurückzahlen. Unmittelbar nach dem Börsengang haben wir zusätzlich eine umfassende Refinanzierung unserer Kreditlinien durchgeführt. Hiermit wurden die seit 2007 bestehenden Altdarlehen vollständig zurückgeführt. Unsere Eigenkapitalbasis und unsere finanzielle Flexibilität konnten wesentlich gestärkt werden. Die Eigenkapitalquote der NORMA Group hat sich von 13 % vor dem Börsengang auf deutlich über 30 % erhöht. Darüber hinaus steht uns im Rahmen der Refinanzierung eine neue Kreditfazilität zur Finanzierung künftiger Wachstumsprojekte zur Verfügung. Damit haben wir insgesamt die optimalen Voraussetzungen für die weitere Entwicklung der NORMA Group geschaffen – sowohl durch organisches Wachstum wie auch durch gezielte Zukäufe.



v.l.n.r. Dr. Othmar Belker, Werner Deggim, Bernd Kleinhens, John Stephenson

Mit dem erfolgreichen Börsengang treten wir in eine neue Entwicklungsphase unseres Unternehmens ein und bleiben natürlich dennoch unserer Historie verpflichtet. NORMA Group entstand im Jahr 2006 aus der Fusion der deutschen Rasmussen Gruppe und der schwedischen ABA Group, zwei führenden europäischen Anbietern hochentwickelter Verbindungstechnik. Die internationale Expansion der NORMA Group verlief rasant: Im Jahr 2007 übernahmen wir die US-amerikanische Breeze Industrial Products Corporation. Nur drei Jahre später erweiterten wir 2010 unser Produkt- und Markenportfolio durch zwei weitere Übernahmen in den Vereinigten Staaten: die R.G.RAY Group und Craig Assembly.

Heute ist die NORMA Group ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnik mit rund 4.000 Mitarbeitern weltweit. Wir beliefern etwa 10.000 Kunden in 80 Ländern mit über 35.000 hochqualitativen Produkten und Lösungen. NORMA Group verfügt über ein weltweites Netzwerk mit Fertigungsanlagen und Vertriebsstandorten in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Wir verfolgen eine klar definierte Vermarktungsstrategie: Engineered Joining Technology („EJT“) und Distribution Services („DS“). Im Bereich EJT liefern wir funktionskritische Lösungen, die für spezifische Anwendungserfordernisse von OEM-Kunden (Erstausrüstern) entwickelt werden. Im Bereich DS vermarkten wir qualitativ hochwertige, standardisierte Verbindungsprodukte über verschiedene Vertriebskanäle unter unseren bekannten Marken. Durch die fortlaufende Diversifizierung in Bezug auf Regionen, Endmärkte und Produkte können wir die Potenziale einer Vielzahl unterschiedlicher Wachstumstrends nutzen und zugleich unsere Unabhängigkeit von einzelnen Branchen und Geschäftsfeldern erhöhen.

Der Markt für hochentwickelte Verbindungstechnologie steht vor spannenden Entwicklungen, die wir als Markt- und Innovationsführer aktiv mitgestalten wollen. Wir blicken nach dem Börsengang mit großem Optimismus auf die vor uns liegenden Wachstumsprojekte und freuen uns, unseren Erfolgskurs nun gemeinsam mit Ihnen als Aktionärinnen und Aktionären fortzusetzen. Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und Willkommen an Bord der NORMA Group.

Herzlichst,

Werner Deggim
CEO

Dr. Othmar Belker
CFO

Bernd Kleinhens
Sales & Business
Development

John Stephenson
COO

Werner Deggim

Chief Executive Officer (CEO)
Dipl.-Ing. Maschinenbau

Verschiedene leitende Positionen:

- Vice President und General Manager, TRW Automotive (Automobilzulieferer/USA)
- President, Kautex North America (Ontario, Canada)
- Lebte und arbeitete ca. 7 Jahre in den USA und Kanada

Dr. Othmar Belker

Chief Financial Officer (CFO)
Dipl. Volkswirt

- CFO bei einem international aufgestellten Automobilzulieferer
- CEO einer Handelskette für Heimwerkerbedarf
- CFO eines deutschen börsennotierten Unternehmens
- Spartenleiter in einer börsennotierten Investmentgesellschaft
- Consultant bei Roland Berger & Partner im Bereich Reorganisation

Bernd Kleinhens

Managing Director Sales & Business
Development
Dipl.-Ing. Maschinenbau

Seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn bei der NORMA Group:

- Entwicklungsingenieur
- Marketingleiter Automobil
- Verkaufsleiter Business Area NORMACLAMP
- Sales Director C&PV und D&I

John Stephenson

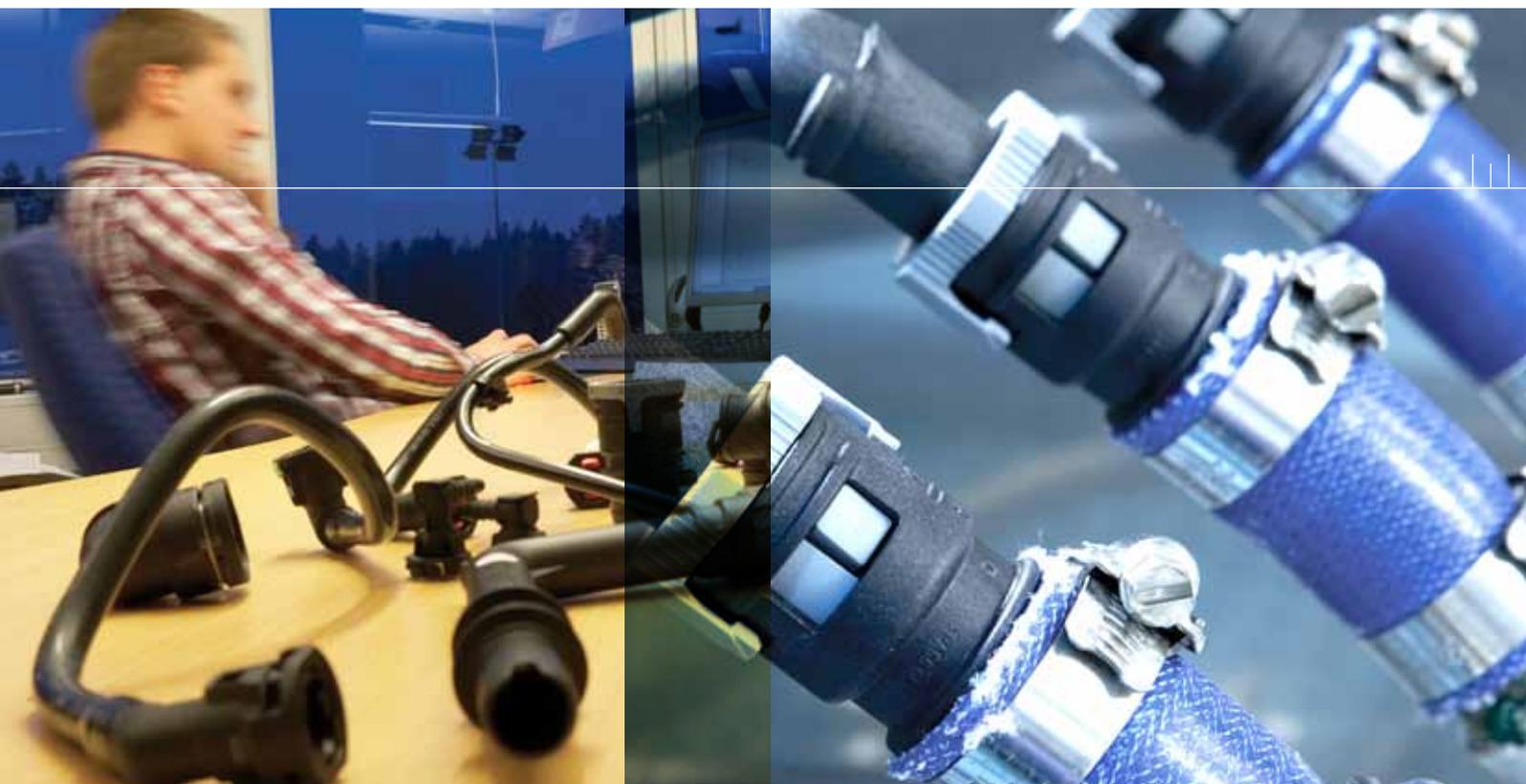
Chief Operating Officer (COO)
BEng, MSC, MBA

Verschiedene leitende Funktionen:

- VP Operations – Europa, Asien und Afrika, Hayes Lemmerz International
- Director Operations – Nordeuropa, Textron Fastening Systems
- Werkleiter und Geschäftsführer, APW Electronics
- Verschiedene Positionen in den Bereichen Operations, Projektmanagement und Verkauf, Valeo Security Systems

- Führender Anbieter hochqualitativer Verbindungstechnik
- Mehr als 35.000 innovative Produkte und Lösungen
- Weltweit rund 10.000 Kunden aus verschiedensten Industriezweigen
- Über 250 patentierte Innovationen und weitere 100 angemeldete Patente

Wir **verbinden** Kundenorientierung und Technologieführerschaft zu funktionskritischen Produkten.



Starke Performance im Hintergrund

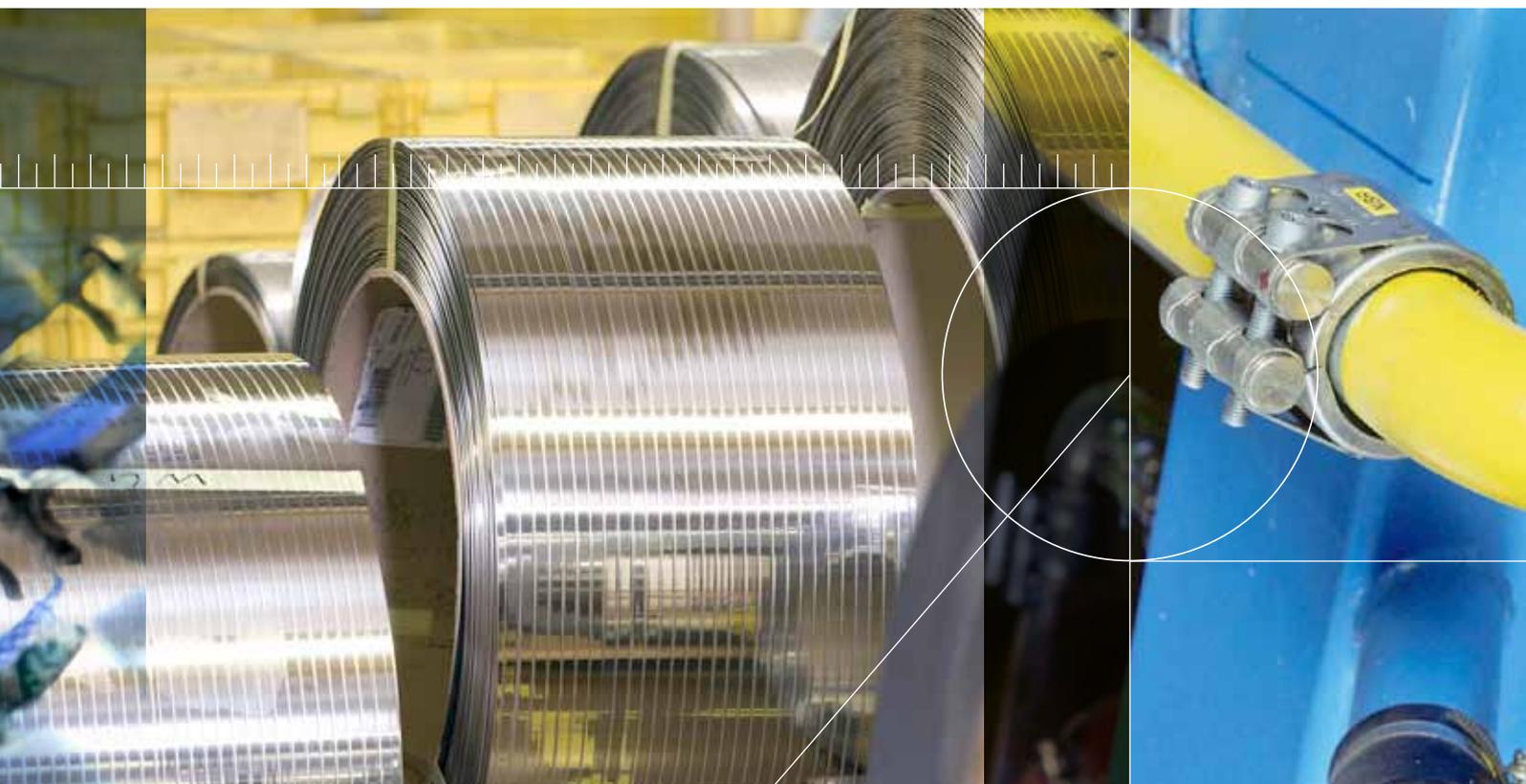
Die NORMA Group ist ein klassischer „Hidden Champion“. In einem wirtschaftlich attraktiven Nischenmarkt sind wir ein technologischer Weltmarktführer. Die Nummer 1 im Bereich hochqualitativer Verbindungstechnik zu sein und zu bleiben, bedeutet für uns, unseren 10.000 Kunden weltweit anwenderorientierte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

Kleine Komponente – große Wirkung

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

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

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



- Zweigleisiger Vermarktungsansatz der NORMA Group-Geschäftsfelder
- Enge Kundenbeziehungen und fundierte Kenntnisse ihrer branchenspezifischen Anforderungen
- Kundennähe durch globales Netzwerk in mehr als 80 Ländern

Wir **vereinen** maßgeschneiderte Lösungen und standardisierte Produkte in einer einzigartigen Vermarktungsstrategie.

Vermarktungsstrategie als Wettbewerbsvorteil

Um mit ihren hochentwickelten Verbindungslösungen die verschiedenen Kundenbedürfnisse zu bedienen, setzt die NORMA Group auf zwei unterschiedliche Vermarktungsstrategien: Hochentwickelte Verbindungstechnik (Engineered Joining Technology - „EJT“) und Vertriebsservice (Distribution Services - „DS“). Durch diese zweigleisige Strategie haben wir ein Alleinstellungsmerkmal etabliert, mit dem wir uns klar vom Wettbewerb abheben.



Hochentwickelte Verbindungstechnik: 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.

Vertriebsservice: Distribution Services (DS)

Mit ihrer DS-Vermarktungsstrategie vertreibt die NORMA Group 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 profitiert die NORMA Group nicht nur von ihrer umfassenden geografischen Präsenz und den weltweiten Fertigungs-, Vertriebs- und Absatzkapazitäten, sondern auch von ihren bekannten Marken, den maßgeschneiderten Verpackungslösungen sowie ihrer Marketingexpertise und hohen Verfügbarkeit der Produkte weltweit. DS-Produkte vertreiben wir über ein NORMA Group-eigenes globales Vertriebsnetz und Handelsvertreter in mehr als 80 Ländern. Unsere Verbindungsprodukte vermarkten wir unter unseren bekannten Marken ABA®, BREEZE®, GEMI®, NORMA®, R.G.RAY®, Serflex®, Serraturb®, TERRY® und Torca®.

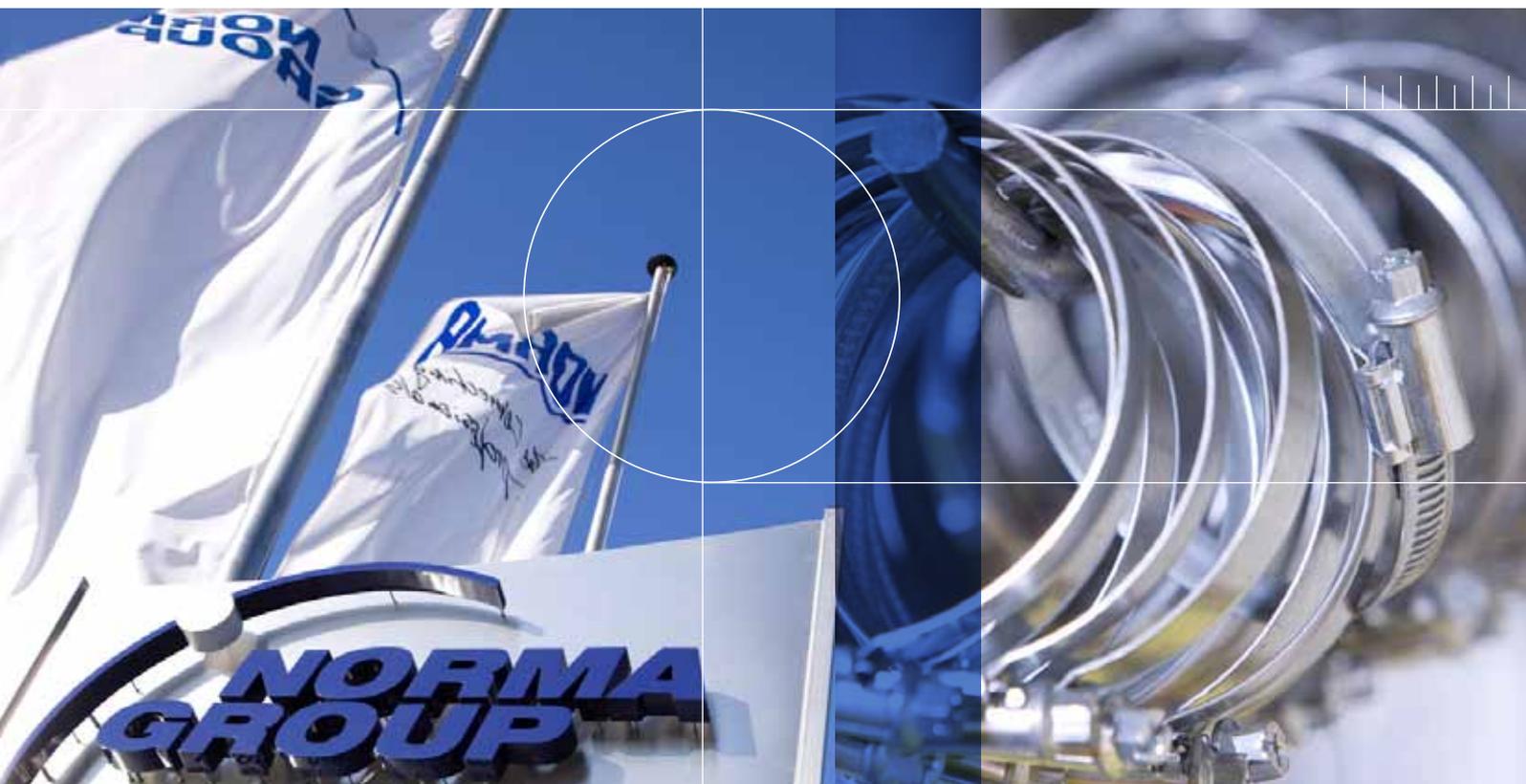
Technisch kompetent, weltweit präsent

Enge und beständige Kundenbeziehungen sowie ein umfassendes Verständnis für ihre Anforderungen tragen wesentlich zum Erfolg der NORMA Group bei. Neben unserem technischen Know-how ist es vor allem unsere geografische Reichweite, die Kunden in aller Welt überzeugt. Mit Fertigungs- und Vertriebsstandorten sind wir in West- und Osteuropa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum vertreten.



- Wettbewerbsvorteile durch internationale Ausrichtung und Diversifizierung
- Kontinuierliches Wachstum in Schlüssel- und Schwellenmärkten
- Gruppenweites Kostenreduzierungsprogramm zur weiteren Steigerung der Profitabilität

Wir **kombinieren** globale Präsenz und regionale Märkte in einem tragfähigen Geschäftsmodell.



Marktposition sichern und ausbauen

Seitdem die NORMA Group 2006 aus dem Zusammenschluss der deutschen Rasmussen Gruppe und dem schwedischen Unternehmen ABA hervorgegangen ist, treibt sie ihr organisches Wachstum kontinuierlich voran. Zu den bedeutendsten strategischen Entscheidungen im Rahmen unseres Geschäftsmodells gehört die Expansion in den für uns wichtigen Märkten. Dies geschieht insbesondere durch die Übernahme von Unternehmen, die uns ideal ergänzen, sowie den Aufbau neuer Produktions- und Vertriebsstandorte in Schlüsselregionen wie China, Indien, Mexiko, Japan, Südkorea, Thailand, Türkei und Russland. Die internationale Ausrichtung ist ein wesentlicher Faktor, um unsere hervorragende Marktposition zu sichern und auszubauen. Denn als führender Hersteller hochentwickelter Verbindungstechnologie können wir auf ein eigenes leistungsfähiges Vertriebsnetz auf globaler Ebene und zunehmend auch in Schwellenländern zugreifen.

Mit breiter Basis zum Erfolg

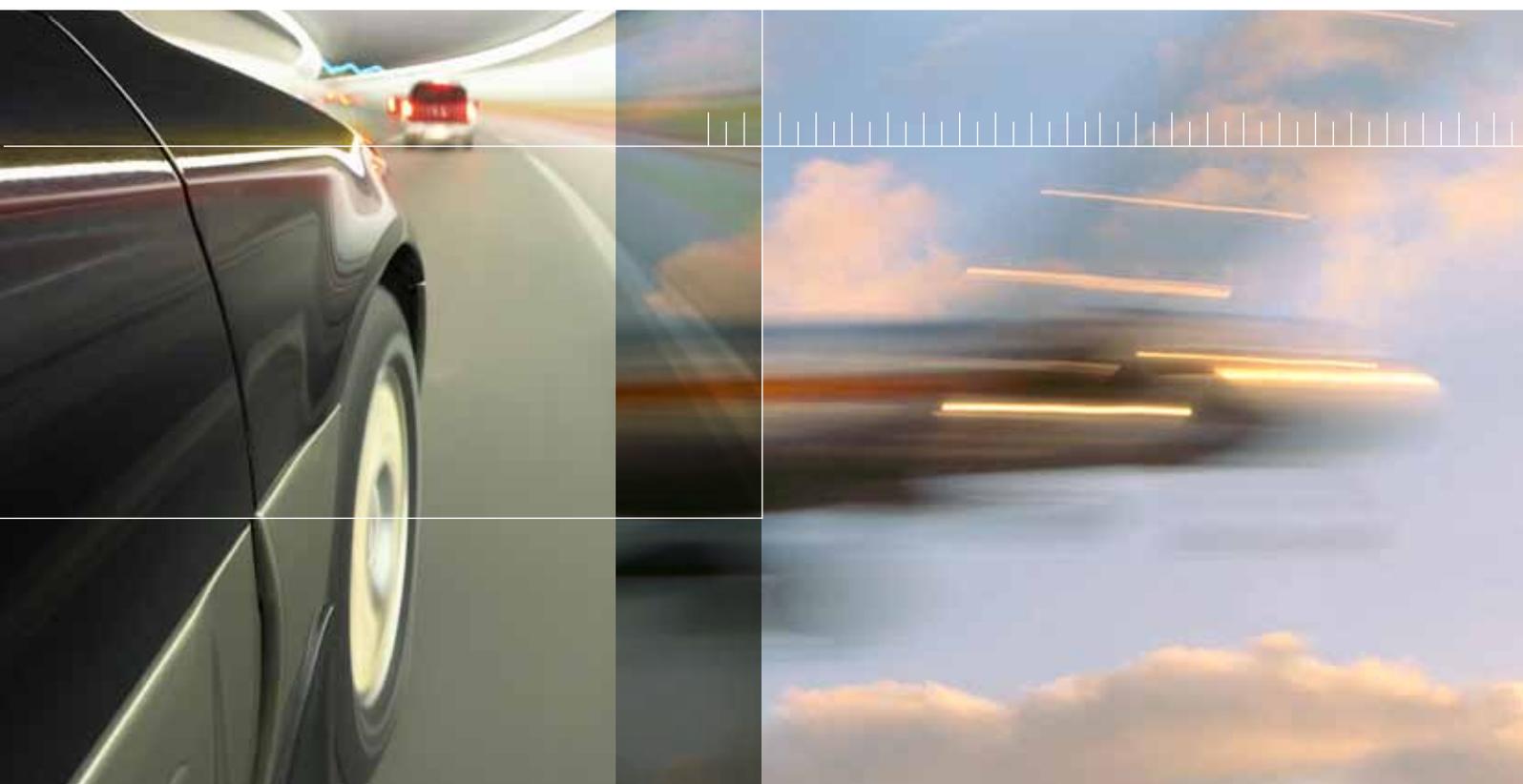
In unserem Kernsegment Engineered Joining Technology sind wir der weltweit größte Anbieter. Hier wie auch im Vertriebsservice verfügen wir über die breiteste Basis in Bezug auf regionale Präsenz sowie die Vielfalt des Produktangebots, der Anwendungsbereiche und Endmärkte. Auf diese Weise entstehen in puncto Größe und Reichweite entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die starke Diversifizierung unserer Geschäftstätigkeit ermöglicht uns, von verschiedenen Wachstumstrends zu profitieren und die Auswirkungen zyklischer Schwankungen in bestimmten Branchen und Regionen auf unser Unternehmen gering zu halten.

Die Profitabilität der NORMA Group erhöhen wir zudem durch interne Maßnahmen wie Prozessoptimierungen in allen funktionalen Bereichen. Dazu haben wir 2010 das Kostenreduzierungsprogramm „Global Excellence“ gestartet, das die Aktivitäten sämtlicher Werke und Zentralbereiche zusammenfasst und steuert. Allein im Auftaktjahr wurden über 800 Projekte mit kostensenkendem Effekt durchgeführt, so dass das Einsparziel von EUR 4,5 Mio. deutlich überschritten werden konnte.



- Nachhaltige Wachstumsstrategie, um von Markttrends zu profitieren
- Gezielter Ausbau der Geschäftstätigkeiten in den Bereichen hochentwickelte Verbindungstechnologie und Vertriebsservice
- Erweiterung der Präsenz in vielversprechenden Märkten
- Aufmerksame Marktbeobachtung im Hinblick auf geeignete Akquisitionen

Wir **verknüpfen** globale Megatrends und individuelle Kundenwünsche zu margenstarkem Wachstum im Bereich hochentwickelter Verbindungstechnik.



Veränderte Kundenbedürfnisse – steigende Nachfrage

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

Ertragswachstum: viele Wege führen zum Ziel

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

Um von regionalen Wachstumschancen zu profitieren, planen wir, unsere Präsenz in den bestehenden Märkten auszuweiten und neue zu erschließen. Gerade in den Schwellenländern entstehen durch den Anstieg der industriellen Produktion und dem zunehmenden Bedarf an ausgereifter Verbindungstechnik attraktive Wachstumsmöglichkeiten für unseren Geschäftsbereich „Engineered Joining Technology“. Im Segment „Distribution Services“ schaffen wir durch den systematischen Ausbau unseres Vertriebsnetzes die idealen Voraussetzungen, um den Ertragsanteil bei unseren Bestandskunden zu erhöhen und Neukunden hinzuzugewinnen.

Akquisitionen waren stets ein Teil unserer Strategie und werden es auch in Zukunft bleiben. Den globalen Markt für hochentwickelte Verbindungstechnik beobachten wir aufmerksam im Hinblick auf geeignete Möglichkeiten, die Erfolgsgeschichte der NORMA Group fortzuschreiben.



NORMA Group an der Börse

Börsengang der NORMA Group AG

Das Listing der NORMA Group im Prime Standard des regulierten Marktes der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte am 8. April 2011. Das öffentliche Angebot in Deutschland und Luxemburg sowie die Privatplatzierung bei institutionellen Anlegern außerhalb Deutschlands und Luxemburgs fand in der Zeit vom 28. März bis 7. April 2011 statt. Ein Konsortium aus fünf Banken begleitete den Börsengang des Unternehmens. Die Preisspanne betrug EUR 19,00 bis EUR 24,00. Die Zuteilung erfolgte bei EUR 21,00. Das Angebot der NORMA Group war zum Ausgabepreis mehrfach überzeichnet.

Insgesamt wurden 16,0 Millionen Aktien platziert. Davon stammten 7,0 Millionen Aktien aus einer Kapitalerhöhung, deren Erlöse direkt dem Unternehmen zufließen. Hinzu kamen 9,0 Millionen Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre. Das Emissionsvolumen inklusive Mehrzuteilungen betrug insgesamt EUR 336 Mio.

Damit gelang der NORMA Group einer der größten Börsengänge der letzten Jahre in Europa. Vom Emissionserlös flossen dem Unternehmen vor Abzug der Transaktionskosten insgesamt EUR 147,0 Mio. zu. Mit dem Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung hat NORMA Group einen Teil ihrer Finanzverbindlichkeiten zurückzahlen und ihre finanzielle Flexibilität zur Förderung des weiteren organischen und akquisitorischen Wachstums stärken können. Im ersten Schritt ist es der NORMA Group nach dem erfolgreichen Börsengang gelungen, eine umfassende neue Finanzierung aufzusetzen.

Aktionärsstruktur

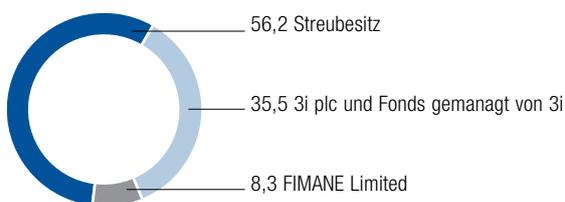
Etwa 97,5 % der Aktien der NORMA Group wurden institutionellen Anlegern zugeteilt, während rund 2,5 % der Aktien bei Privatanlegern aus Deutschland und Luxemburg platziert wurden. Der Streubesitz beträgt nach dem Börsengang des Unternehmens 56,2 %, was einem Anteil von 17,90 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,86 Millionen Aktien entspricht.

Rund 35,5 % oder 11,31 Millionen Aktien werden von NORMA Groups Hauptgesellschafter 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds gehalten. Daneben hält FIMANE Limited 8,3 % oder 2,65 Millionen Aktien der NORMA Group. Beide Aktionäre haben sich gemeinsam mit dem Unternehmen und Dr. Christoph Schug als Mitglied des Aufsichtsrates verpflichtet, Marktschutzvereinbarungen und Veräußerungsbeschränkungen (Lock-Up) einzuhalten und ihre Aktien während eines Zeitraums von 180 Tagen nach dem Börsengang nicht zu veräußern. Für die Mitglieder des Vorstandes gilt eine Veräußerungsbeschränkung von 360 Tagen.

Investor Relations

Die NORMA Group AG strebt eine offene und transparente Kommunikation mit ihren Aktionären und der Financial Community an. Dabei stehen die Prinzipien Gleichbehandlung aller Aktionäre, zeitnahe Information und Kontinuität in der Berichterstattung im Fokus des Unternehmens. Erste Anlaufstelle, um sich über NORMA Group und die Aktie zu informieren, ist die unternehmenseigene Website www.normagroup.com. Hier finden Aktionäre im neu geschaffenen

Aktionärsstruktur in %



„Mit dem Börsengang stärken wir unsere finanzielle Flexibilität für weiteres Wachstum.“

Bereich „Investor Relations“ relevante Informationen rund um das Unternehmen, die Aktie, den Finanzkalender und zum Thema Corporate Governance, das einen hohen Stellenwert für die NORMA Group hat. Für weitergehende Fragen erreichen Sie den Director Investor Relations der NORMA Group per Telefon oder E-Mail unter den folgenden Kontaktdaten:

Andreas Trösch
 Director Investor Relations
 Tel: +49 6181 403 554
 Fax: +49 6181 403 1554
 Email: andreas.troesch@normagroup.com

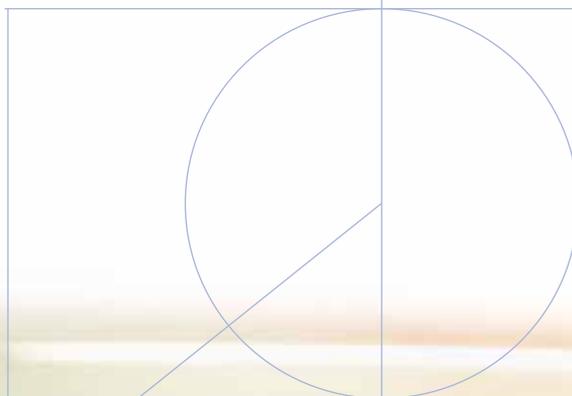
Rahmendaten zum Börsengang

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

Konzern-Zwischenlagebericht

Inhalt

- 15 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 22 Geschäftsverlauf
- 24 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 28 Geschäftsfelder
- 29 Mitarbeiter
- 29 Risikobericht
- 30 Prognosebericht



„Globale Verfügbarkeit,
verlässliche Qualität
und Liefertreue zeichnen
uns aus.“

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

Führender globaler Komplettanbieter in attraktiven Hightech-Nischenmärkten

Die NORMA Group, mit Sitz in Maintal, ist ein internationaler Markt- und Technologieführer in attraktiven Nischenmärkten für hochentwickelte Verbindungs- und Befestigungstechnologie. Für weltweit etwa 10.000 Kunden entwickelt, fertigt und vertreibt NORMA Group mehr als 35.000 qualitativ hochwertige, häufig funktionskritische Verbindungsprodukte und -lösungen in den drei Produktkategorien

Befestigungsschellen (**CLAMP**), Verbindungselemente (**CONNECT**) und Fluidsysteme, Steckverbindungen (**FLUID**). Über 250 Patente sowie weitere mehr als 100 ausstehende Patentanträge untermauern die hohe Innovationskraft des Unternehmens und sichern die führende Technologieposition im Markt ab. NORMA Group agiert als strategischer Entwicklungspartner für industrielle Kunden und bietet darüber hinaus ein integriertes Service-Netzwerk mit Verbindungsprodukten und Produktlösungen für unterschiedlichste Anwendungsbereiche an. Die Gruppe verfügt über eine weltweite Präsenz mit 17 Produktionsstandorten sowie weiteren Absatz- und Vertriebszentren in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum. NORMA Group ist damit in mehr als 80 Ländern vertreten.

NORMA Group Standorte weltweit

Europa

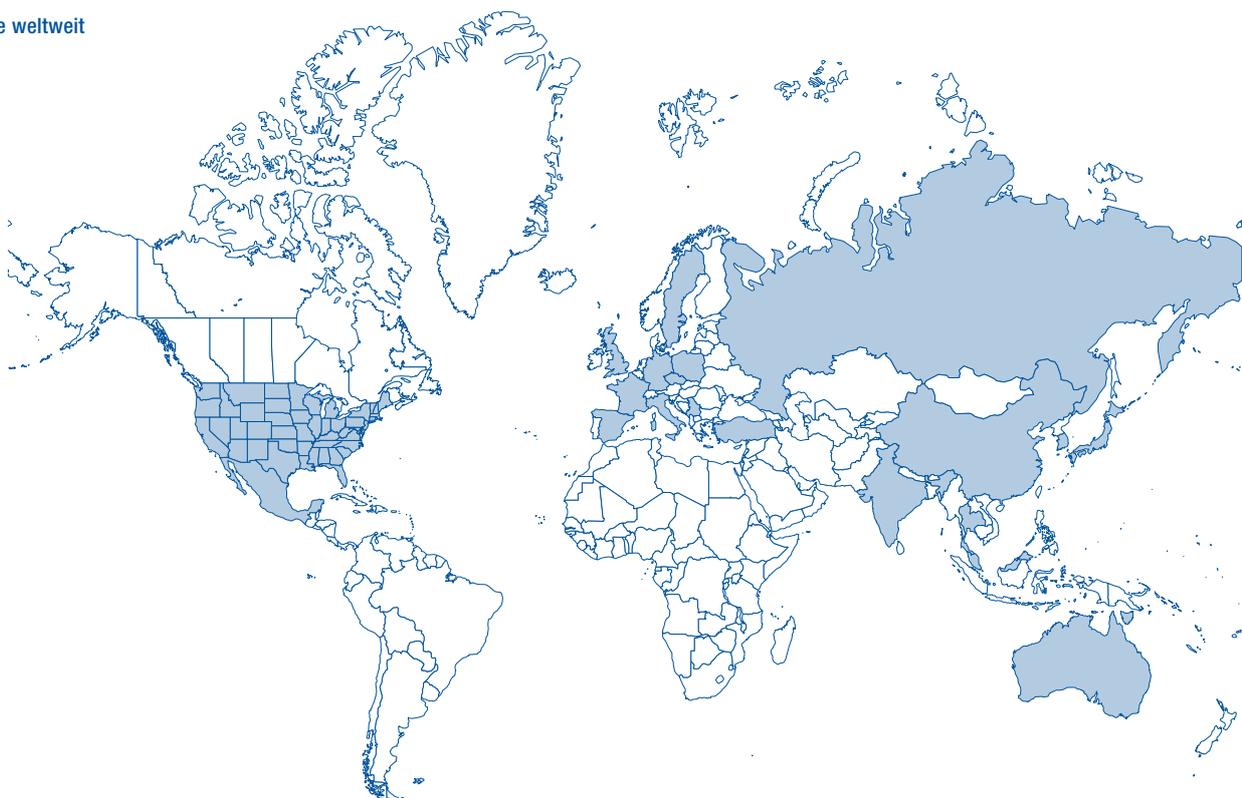
Deutschland
Frankreich
Italien
Polen
Russland
Schweden
Serbien
Spanien
Tschechische Republik
Türkei
Vereinigtes Königreich

Amerika

Mexiko
USA

Asien & Pazifik

Australien
China
Indien
Japan
Korea
Malaysia
Singapur
Thailand



NORMA Group Produkte

NORMACLAMP®



NORMACONNECT®



NORMAFLUID®



Erfahrung, technologische Kompetenz und Innovationskraft schaffen Mehrwert

NORMA Groups nachhaltiger Geschäftserfolg sowie die hohe Kundenzufriedenheit basieren auf einem Fundament aus jahrzehntelanger Expertise, kundenspezifischen Systemlösungen aus einer Hand sowie der globalen Verfügbarkeit bei verlässlicher Qualität und Liefertreue. Wenngleich NORMA Groups Produkte und -lösungen lediglich einen geringen Kosten- und Preisanteil an den Endprodukten des Kunden ausmachen, sind sie häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endproduktes und liefern damit einen entscheidenden Mehrwert. Die Modularisierung von Fertigungsprozessen sowie wechselnde Anforderungen der Kunden an eine Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raumbedarf sowie Montagezeiten sind Herausforderungen, die NORMA Group auch pro-aktiv mit dem eigenen breiten Spektrum von etablierten Markenprodukten bis hin zu innovativen, maßgeschneiderten Verbindungsprodukten und -lösungen adressiert. Gemeinsam mit den Kunden trägt NORMA Group somit zu einer sauberen, nachhaltigen und effizienten Nutzung natürlicher Ressourcen bei.

Differenzierte Vertriebsstruktur für vielseitigen Kundenbedarf

Bei der Belieferung der Kunden setzt NORMA Group mit Erfolg auf zwei unterschiedliche Vertriebsstrategien, die hochentwickelte Verbindungstechnologie (**EJT – Engineered Joining Technology**) sowie den Vertriebsservice (**DS – Distribution Services**). Bei EJT werden industriellen OEM-Kunden (Erstausrüster) entsprechend ihren spezifischen Anforderungserfordernissen individuell entwickelte, maßgeschneiderte Produkte und Lösungen angeboten. Dieser Bereich erwirtschaftet etwa zwei Drittel der Umsätze.

Im Bereich DS vertreibt NORMA Group über das eigene Vertriebsnetz sowie über Handelsvertreter ein breites Angebot an qualitativ hochwertigen, standardisierten Markenprodukten für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Die Kunden sind z.B. Distributoren, Fachgroßhändler, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment sowie Baumärkte. Der DS-Bereich repräsentiert etwa ein Drittel der Umsatzerlöse der NORMA Group.

„Etablierte Markenprodukte sowie innovative maßgeschneiderte Verbindungslösungen – NORMA Group bietet über 35.000 qualitativ hochwertige Produkte.“

Aktive strategische Managementholding, dezentrale Nähe zum Kunden vor Ort

Die Muttergesellschaft der NORMA Group, die NORMA Group AG, fungiert als Holding der Gruppe. Der Vorstand besteht aus vier Mitgliedern. Die operativen Gesellschaften werden unternehmerisch durch ein eigenes Management geführt, das gleichzeitig zum erweiterten Führungskreis des Konzernmanagements zählt und an der Erreichung vereinbarter Zielvorgaben gemessen wird. Spezifische Ziele werden auf Konzern-, Regionen- und operativer Ebene definiert und streng überwacht.

NORMA Group Marken



Die Segmentierung des Konzerngeschäftes wird durch die drei Regionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik abgebildet. Durch die Investitionen der letzten Jahre in die Standorte Indien, Japan, Malaysia und China sowie durch die jüngsten Akquisitionen von R.G.Ray (Mai 2010) und Craig Assembly (Dezember 2010) in den USA und die Inbetriebnahme des neuen Standortes in Russland (Mai 2010) wird die Bedeutung des Auslands in der Gruppe kontinuierlich weiter zunehmen. Ende 2010 hat NORMA Group zudem in Thailand die Fertigung an einem neuen Standort aufgenommen. Darüber hinaus eröffnet NORMA Group im laufenden Jahr ein neues Werk in Serbien.

Unternehmensstrategie

Das Management verfolgt das strategische Ziel, die Geschäftstätigkeit nachhaltig auszubauen und ein Ertragswachstum über dem Marktdurchschnitt zu erzielen. Im Mittelpunkt stehen ferner eine hohe Profitabilität und stabile Cashflows.

Erfolgsparameter globale Präsenz, Größe, starke Marken und Innovationskraft

NORMA Group adressiert attraktive, anspruchsvolle und stark wachsende, fragmentierte Nischenmärkte. Im EJT-Bereich verfügt die Gruppe über einen Marktanteil, der signifikant über dem des nächstgrößten Anbieters liegt. Größe ist hier ein entscheidender Erfolgsfaktor. Im Vertriebsweg DS verfügt NORMA Group über eine Vielzahl starker und bekannter Marken. Das Management setzt strategisch konsequent darauf, diese jeweiligen Erfolgsparameter zu stärken und auszubauen.

Ein wesentliches Ziel ist die Ausweitung der globalen Präsenz. Das Hauptaugenmerk in den Schwellenländern liegt dabei auf Brasilien, Russland, China und Indien. Zudem stärkt NORMA Group kontinuierlich die Innovationskraft und setzt den Fokus auf Forschung und Entwicklung. Jährlich investiert die Gruppe ca. 4 % vom Umsatz in F&E.

Breites Portfolio schafft Stärke und öffnet Wachstumspotenziale

Kern der Konzernstrategie ist eine breite Diversifizierung in Bezug auf Produkte, Regionen und Endmärkte. Dies stärkt einerseits die Stabilität der Geschäftstätigkeit und versetzt das Unternehmen andererseits in die Lage, attraktive Wachstumspotenziale aus der Vielzahl der relevanten Wachstumstrends bei den Kunden und deren Endprodukten zu schöpfen. Anwendungsbereiche für EJT-Verbindungs-lösungen sind z.B. die Emissionskontrolle, Kühlsysteme, Luftansaugung und Induktion, Hilfssysteme und Infrastruktur. Die relevanten Endmärkte decken das Spektrum von landwirtschaftlichen Maschinen über die Luftfahrtindustrie, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen und Motoren, bis hin zum Wassermanagement, zu Personenkraftwagen und Schienenfahrzeugen ab. Die DS-Kunden sind sowohl Industrieunternehmen (OEM und Aftermarket), Instandsetzungs- und Reparaturunternehmen als auch Vertriebsunternehmen, Fachgroßhändler und Baumärkte.

„Mit unserer starken Marktposition, der globalen Aufstellung sowie der hohen Innovationskraft werden wir von den globalen Megatrends profitieren.“

Alleinstellung und Synergien durch einzigartiges, kundenorientiertes Vertriebskonzept

Ein weiteres, zentrales Element der Konzernstrategie ist die erfolgreiche Konzentration auf zwei unterschiedliche, am speziellen Bedarf der jeweiligen Kunden ausgerichtete Vertriebswege. Diese sind Engineered Joining Technology (EJT) und Distribution Services (DS). Damit differenziert sich NORMA Group deutlich vom Wettbewerb. Durch diese einzigartige Kombination aus umfassender Expertise und Kompetenz bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungsansätze für Industriekunden (EJT) mit der Bereitstellung qualitativ hochwertiger Standardmarkenprodukte und -lösungen über einen globalen Vertrieb (DS) profitiert die NORMA Group von unterschiedlichen Synergien. Diese umfassen u.a. signifikante Skaleneffekte in der Fertigung, eine besondere Nähe zu internationalen EJT-Kunden und die Übertragung von Know-how aus dem EJT- in den DS-Bereich. Weiterhin verstärkt NORMA Group mit diesem Ansatz konsequent die Diversifizierung und Robustheit des Geschäftes.

Megatrends begünstigen nachhaltig den stärkeren Einsatz von hochwertiger Verbindungstechnik

NORMA Group setzt strategisch zudem gezielt auf die Potenziale aus nachhaltigen technologischen Megatrends (insbesondere Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz, Modularisierung von Produktionsprozessen) sowie globalen Megatrends (vor allem zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften, steigende

Kraftstoffkosten, wachsender Kostendruck für Produzenten). Diese Trends verstärken den permanenten Wandel der Kundenanforderungen mit der Folge, dass die Nachfrage nach hochentwickelten Verbindungstechniken in den Endprodukten der Kunden schneller wachsen dürfte als die eigentlichen Endmärkte der Kunden. Dabei steigen sowohl der mengenmäßige als auch der wertmäßige Anteil qualitativ hochwertiger Verbindungstechniken im Endprodukt. Das NORMA Group-Management geht auch auf Basis externer Marktstudien davon aus, dass der Einsatz hochentwickelter Verbindungstechnik im Zeitraum 2010 bis 2015 je nach Kernindustrie und technischen Applikationen um 3 % bis 15 % wächst wie beispielsweise bei Fahrzeugen, Baumaschinen und Motoren. NORMA Group ist mit der starken Marktposition, der globalen Aufstellung sowie der hohen Innovationskraft, Servicequalität und Liefertreue sehr gut aufgestellt, um von diesen Trends zu profitieren.

Erfolgreiche Konzepte für organisches Wachstum und gezielte, wertsteigernde Akquisitionen

Das Management verfolgt eine Strategie des attraktiven organischen und erwerbsorientierten Wachstums. Zur Stärkung des organischen Wachstums setzt NORMA Group auf eine kontinuierliche Ausweitung von Anwendungslösungen bei EJT-Bestandskunden, die Identifizierung und Gewinnung neuer EJT-Kunden, die Erweiterung und Vertiefung des Kundenstammes im Vertriebsservice sowie den Eintritt in neue, wertschöpfende Endmärkte für hochentwickelte Verbindungstechnik, wie z.B. den Entwässerungsmarkt. Ausgewählte

Zweigleisige Vertriebsstruktur als Alleinstellungsmerkmal

Engineered Joining Technology 2/3

Individuell entwickelte, maßgeschneiderte, hochtechnologische Produkte für OEM-Kunden



1/3

Distribution Services

Qualitativ hochwertige standardisierte Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche

Akquisitionen zur Ergänzung des internen Wachstums sind ein fester Bestandteil der langfristigen Wachstumsstrategie. Bei der Identifizierung und Bewertung von Akquisitionsmöglichkeiten werden strenge Kriterien angelegt. Zudem müssen Akquisitionen die regionale Präsenz der Gruppe stärken, das Produktportfolio ergänzen, den Kundenzugang verbessern und die Realisierung von Synergien ermöglichen.

Konsequente Optimierung der Produktionsprozesse und Kostenstrukturen

Die strategischen Ziele einer hohen Profitabilität und Stärkung des Cashflow unterstützt und steuert das Management durch umfangreiche Maßnahmen. Dazu zählen Kostendisziplin, die kontinuierliche Verbesserung von Prozessen in allen Funktionen und Regionen sowie ein erfolgreiches Supply Chain Management ebenso wie die umfangreiche Optimierung der Fertigungsstruktur, die 2010 in Europa abgeschlossen wurde. NORMA Group hat im Zuge dieser Optimierung großvolumige, automatisierte und tendenziell standardisierte Produktionsprozesse in ausgewählten Hightech-Fertigungsanlagen konzentriert. Hiermit werden signifikante Skaleneffekte ausgeschöpft. Produktionsprozesse, die dagegen einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, wurden überwiegend in Ländern mit geringeren Kosten angesiedelt. Ferner hat das Management im Jahr 2009 das sog. „Global Excellence Program“ aufgelegt, mit dem bereits signifikante Kosteneinsparungen generiert werden konnten. Auf Basis der über 400 identifizierten und eingeleiteten Verbesserungsvorhaben wird NORMA Group aus diesem Programm auch künftig gezielt Kostenvorteile durch einen weiteren Zugewinn an Flexibilität realisieren.

Straffe Überwachung ausgewählter finanzieller und nicht finanzieller Steuerungsgrößen

Die Konzernleitung steuert die NORMA Group im Wesentlichen über finanzielle Steuerungsgrößen. Das sind insbesondere Umsatz, bereinigte EBITDA- und EBITA-Größen, die Kapitalbindung in Investitionen und Working Capital, Kapitalstruktur und Risiken aus Zinsen, Währungen und Materialkosten. Nicht finanzielle Steuerungsziele sind u.a. Marktdurchdringung, Problemlösungsverhalten, Innovationsfähigkeit, Produktivitätsfortschritt und nachhaltige Gesamtentwicklung.

Rahmenbedingungen

Der weltweite Konjunkturaufschwung setzt sich fort, aber die Risiken steigen

Nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IMF) hat sich die Wirtschaftsleistung weltweit im Jahr 2010 kräftig erholt. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist um 4,8 % gewachsen. Trotz regionaler Unterschiede in der Dynamik haben neben den Schwellenländern auch die etablierten Volkswirtschaften in Amerika, Japan und Europa kräftig zugelegt. Der breite Aufschwung setzte sich auch zu Beginn des Jahres 2011 fort. Die OECD beziffert das Wachstum der G7-Staaten ohne Japan im 1. Quartal 2011 auf +3,2 %. Für das Gesamtjahr 2011 geht der IMF von einem weltweiten Anstieg des BIP von +4,4 % aus. Für 2012 wird ein Wachstum von +4,5 % erwartet.

„Deutschland hat wirtschaftlich dynamisch zugelegt und nimmt eine Lokomotivfunktion für die europäische Konjunktur-entwicklung ein.“

Die konjunkturellen Perspektiven sind damit weiterhin positiv. Allerdings nehmen die Belastungen für die Weltkonjunktur wieder zu. Neben den Überhitzungstendenzen in wichtigen Schwellenländern mit entsprechenden Inflationsrisiken sowie den politischen Krisen im arabischen Raum, in deren Folge die Ölpreise kräftig gestiegen sind, wirken die Schuldenprobleme in Europa – und damit auch für den Euro – sowie in den USA weiter nach. Den USA droht eine Ratingabstufung. Standard & Poor's hat im April 2011 das bisherige „AAA“-Rating zwar bestätigt, den Ausblick jedoch auf „negativ“ heruntergestuft. Zudem sind die wirtschaftlichen Auswirkungen der Tsunami- und Nuklearkatastrophe in Japan noch nicht abzuschätzen.

Robustes Wachstum in Europa erwartet

Europa ist wirtschaftlich sehr dynamisch in das neue Jahr gestartet. Im Euroraum konnte die Industrieproduktion im Januar 2011 um 6,3 % und im Februar 2011 um 7,3 % (jeweils im Jahresvergleich) gesteigert werden. Das Ifo-Institut und Eurostat schätzen für die Eurozone den Anstieg der Industrieproduktion im 1. Quartal 2011 auf +6,7 % und den Zuwachs im BIP auf +2,1 %. Die Konjunkturforscher gehen aber davon aus, dass sich die Wachstumsraten im Jahresverlauf abschwächen werden. Auffällig ist im Vergleich der großen europäischen Volkswirtschaften, dass Frankreich nur unterdurchschnittlich wächst, während Deutschland dynamisch zulegt und eine Lokomotivfunktion für die europäische Konjunktur-entwicklung einnimmt. Für das Gesamtjahr 2011 erwartet Eurostat im Euroraum ein BIP-Wachstum von +1,5 %. Für die Wirtschaftsregion der EU-27 lautet die entsprechende BIP-Prognose +1,7 %.

Nochmals optimistischere Konjunkturprognosen für Deutschland

Im Sog der positiven Konjunktur-entwicklung weltweit erlebt Deutschland im laufenden Jahr einen Frühjahrsboom. Neben einer sehr robusten privaten Nachfrage schlagen hier vor allem kräftig gestiegene Exporte positiv zu Buche. Zudem begünstigte ein statistischer Effekt das Wachstum im 1. Quartal 2011. Witterungsbedingt war die Baukonjunktur im Vorjahresquartal sehr schwach. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat sich gegenüber dem Vorjahresende kräftig beschleunigt. So geht die OECD für das 1. Quartal des laufenden Jahres von einem Plus beim BIP in Deutschland von annualisiert 5,2 % aus. Im Schlussquartal 2010 wuchs die deutsche Wirtschaft nur um 1,5 %. Nach einem Plus von 11,4 % im Januar ist die deutsche Industrieproduktion im Februar 2011 um 13,4 % gestiegen.

Unter dem Eindruck vermehrt positiver Frühindikatoren wie höhere Auftragseingänge bei den Industrieunternehmen und eine positivere Lagebeurteilung wurden die Konjunkturschätzungen für Deutschland im April nochmals nach oben revidiert. In ihrem Frühjahrsgutachten 2011 haben die acht führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute die Prognose für das deutsche BIP 2011 von +2,0 % (Stand Oktober) auf aktuell +2,8 % angehoben. Für 2012 wird ein Wachstum von 2,0 % in Aussicht gestellt. Wenngleich die hohe Dynamik des Erholungsjahres 2010 nicht wieder erreicht wird, steht das Wachstum in Deutschland aus heutiger Sicht auf einem breiten Fundament.

BIP-Wachstumsraten

in %	Q1 2011	GJ 2011e
USA	+1,8	+2,1
China	+9,7	+9,6
Euroraum	+2,1	+1,5
Deutschland	+5,2	+2,8

Quelle: Ifo-Institut, IMF, OECD, US-Handelsministerium

„Führende deutsche Wirtschaftsinstitute erwarten für das deutsche BIP ein Wachstum von 2,8 %.“

Zweistelliges Wachstum im deutschen Maschinenbau

Der deutsche Maschinenbau hat mit einem Produktionsplus von fast 25 % im Januar 2011 das neue Jahr sehr dynamisch begonnen. Der Auftragseingang ist im Februar um 38 % gestiegen, die Orderreichweite hat sich weiter verbessert. Die diesjährige Hannover Messe ist für die Branche sehr erfolgreich verlaufen. Im April hat der VDMA zum zweiten Mal innerhalb von nur zwei Monaten die Branchenprognose für 2011 angehoben. Der Verband geht jetzt für 2011 von einem Produktionszuwachs in Höhe von 14 % aus (zuletzt +10 % nach +8 %). Der Maschinenbau wird damit das Vorkrisenniveau nahezu erreichen. Bedeutende Kunden der NORMA Group sind Maschinenbauunternehmen, die häufig Anwendungen der Antriebs- und die Fluidtechnologien nutzen.

Automobilbranche weltweit im Höhenflug

Die Automobilbranche setzt ihren Höhenflug im laufenden Jahr weiter fort. Laut VDA-Angaben ist die Pkw-Produktion in Deutschland in den ersten drei Monaten des Jahres um 8 % auf 1,49 Mio. Einheiten gestiegen. Die Neuzulassungen erhöhten sich um 14 %, der Export um 11 %. Ursprüngliche Erwartungen für die etablierten Märkte sowie für die starken Wachstumsmärkte in Asien, allen voran China, werden aus heutiger Sicht übertroffen. Die Wachstumsprognosen für den chinesischen Automobilmarkt 2011 sind zweistellig. Deutsche Hersteller werden überproportional daran partizipieren. Der deutsche Automobil-Verband rechnet für 2011 mit einem Wachstum im weltweiten Pkw-Markt von 7 % auf 66 Mio. Einheiten. Der Nutzfahrzeugmarkt wird ebenfalls deutlich zulegen.

Bauindustrie voraussichtlich mit Umsatzstagnation

Die deutsche Bauindustrie hinkt der allgemeinen konjunkturellen Aufwärtsentwicklung weiter hinterher. Wenngleich der Jahresbeginn witterungsbedingt besser ausgefallen ist als im Vorjahr, rechnet der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie für 2011 bestenfalls mit einer Umsatzstagnation, nachdem im Vorjahr ein nominales Minus von 1 % zu verzeichnen war. Für die Bauindustrie ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Einbruch infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise nicht so dramatisch war wie im Verarbeitenden Gewerbe.

„NORMA Group konnte ihren Wachstumskurs im 1. Quartal fortsetzen.“

Geschäftsverlauf

Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf

Erfolgreicher Börsengang im April 2011

Die NORMA Group AG ist am 8. April erfolgreich an der Börse in Frankfurt im Prime Standard gelistet worden. Der Emissionspreis der NORMA Group-Aktie lag bei EUR 21,00. Der Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung in Höhe von brutto EUR 147 Mio. wurde zur teilweisen Rückzahlung der Finanzverbindlichkeiten verwendet, diente damit einer umfassenden Optimierung der Finanzierungsstruktur des Unternehmens und erweitert somit den Spielraum zur Finanzierung des künftigen Wachstums.

Die Kosten des Börsenganges sind zum Teil bereits im Geschäftsjahr 2010 sowie teilweise im 1. Quartal 2011 angefallen und auch jeweils als bereinigte Kosten dargestellt worden. Die bilanzielle Darstellung der Effekte des Börsenganges erfolgt im 2. Quartal 2011. In Vorbereitung des Börsenganges haben die damaligen Altaktionäre ein „Phantom-Share“-Programm aufgelegt, um besondere Leistungen von Führungskräften, die nicht dem Vorstand der NORMA Group AG angehören, zu honorieren. Die Kosten des Programmes wurden anteilig bereits zum Jahresabschluss 2010, vollständig dann mit dem Quartalsabschluss zurückgestellt, und sind ebenfalls bereinigt worden.

Die Kapitalerhöhung, die Refinanzierung mit einer Senkung der syndizierten Bankverbindlichkeiten auf EUR 250 Mio. sowie die deutlich verbesserte Zinsstruktur der verbleibenden Fremdfinanzierung werden sich entsprechend im Zahlenwerk ab dem 2. Quartal 2011 niederschlagen.

US-Akquisitionen erfolgreich und schnell integriert

Die Integration der beiden Akquisitionen in den USA, R.G.Ray (Mai 2010) und Craig Assembly (Dezember 2010), wurde zum Ende des 1. Quartals 2011 planmäßig abgeschlossen. Dabei hat R.G.Ray die Produktion von Schwerlastschellen in die Produktionswerke nach Mexiko und Michigan, USA, verlagert. Die Vertriebsorganisationen wurden erfolgreich miteinander integriert. Das Insourcing von Spritzgussteilen aus Kunststoff für sämtliche US-Werke soll auf die Produktionsstätte von Craig Assembly konzentriert werden. Entsprechende Maßnahmen wurden eingeleitet und werden im Laufe des Jahres 2011 abgeschlossen.

Die positive Ergebnisentwicklung im Segment Amerika reflektiert neben einer erfreulichen Volumenerholung die Erfolge der Integration der akquirierten Unternehmen in die NORMA Group. Damit werden erneut unsere strategische Zielstellung, alle akquirierten Unternehmen binnen kurzer Zeit auf eine gruppenweite Ergebnismarge zu führen, sowie unsere Kompetenz in der Umsetzung untermauert. Im 1. Quartal 2011 fielen im Zuge der Integration Einmalaufwendungen aufgrund von Abfindungszahlungen an, die sich im Segment Amerika ergebnisseitig ausgewirkt haben. Das Management ist mit den Akquisitionen und deren schnellen Einbindung in den Konzern zufrieden. Aus heutiger Sicht fallen hierfür keine weiteren wesentlichen Integrationsbelastungen an.

„Die erfolgreiche Integration der US-Akquisitionen spiegelt sich in der positiven Ergebnisentwicklung im Segment Amerika wider.“

Deutliche Verstärkung der Aktivitäten in der Wachstumsregion Asien-Pazifik

Die NORMA Group hat in den letzten Jahren ihre Wettbewerbsposition in Asien-Pazifik mit neuen Standorten in Indien, Japan und Malaysia gestärkt. Neben dem Ausbau der Fertigungsstandorte China und Indien wurde zum Jahresende 2010 ein weiterer Produktionsstandort in Thailand eröffnet. NORMA Group baut damit die Marktstellung in der Region konsequent weiter aus.

Im Januar 2011 wurde in Thailand die Fertigung von Systemlösungen zur Emissionskontrolle aufgenommen. Das Unternehmen beabsichtigt, die Kapazitäten innerhalb von drei Jahren auf bis zu zwei Millionen Stück pro Jahr auszuweiten. Der Standort Thailand soll in erster Linie die Binnennachfrage thailändischer Industrieanbieter bedienen. Darüber hinaus sollen die hochtechnologischen Produkte nach Malaysia und Australien exportiert werden. Die NORMA Group will ihre Präsenz in der Region Asien-Pazifik weiter stärken und Marktanteile sowohl bei internationalen Kunden als auch verstärkt bei lokalen Produzenten und Distributoren hinzugewinnen.

Um die notwendige Wachstumsstruktur in Asien zu entwickeln, hat John Stephenson, COO der NORMA Group, von 2011 an die Verantwortung als President Asia Pacific (APAC) und damit die Leitung des APAC Headquarters in Singapur übernommen. John Stephenson wird sich besonders auf die Errichtung einer leistungsstarken Operations- und Supply Chain Organisation konzentrieren. Damit sollen nachhaltiges Umsatzwachstum und operative Kosteneffizienz in der Region sichergestellt werden.

Gesamtaussage des Vorstandes zum Geschäftsverlauf

Das allgemeine Geschäftsumfeld war im 1. Quartal 2011 fast ausnahmslos positiv, die NORMA Group konnte ihren Wachstumskurs fortsetzen. Die Nachfrage nach den hochentwickelten Verbindungsprodukten und Systemlösungen der NORMA Group war in allen Kundenbereichen und Regionen erfreulich hoch, so dass NORMA Group im Berichtszeitraum einen starken Volumenzuwachs erzielen konnte. In beiden Vertriebswegen – EJT und DS – konnten neue Kunden hinzugewonnen werden.

Das organische Wachstum der Gruppe von 27,1 % war im 1. Quartal 2011 vor allem mengengetrieben. Zudem konnten auch Preiserhöhungen durchgesetzt werden. Die Akquisitionen des letzten Jahres trugen positiv zum Umsatzwachstum bei.

„Die schnelle Integration der US-Akquisitionen sowie der erfolgreiche Börsengang werden sich im weiteren Jahresverlauf positiv auswirken.“

Konzernumsatz in Mio. EUR**Effekte auf den Konzernumsatz**

in TEUR	
Umsatzerlöse Q1 2010	106.128
Organisches Wachstum	28.771
Akquisitionen	13.158
Währungseffekte	2.287
Umsatzerlöse Q1 2011	150.344

Insgesamt ist der Vorstand sehr zufrieden mit dem erzielten Wachstum. Wir rechnen allerdings damit, dass im weiteren Jahresverlauf ein moderateres Wachstum zu verzeichnen sein wird.

Steigende Materialkosten konnten wir u.a. durch Kostensenkungseffekte aus dem „Global Excellence Program“ und durch selektive Preisanhebungen weitgehend auffangen. Die Personalkosten sind zum Umsatz unterproportional gestiegen. Die ausgewiesene Ergebnisentwicklung der NORMA Group ist durch die Kosten für den Börsengang verzerrt. Die um Einmalaufwendungen bereinigte operative EBITA-Marge konnte weiter gesteigert werden.

Das Trade Working Capital spiegelt das starke Wachstum des 1. Quartals 2011 wider, ist aber weiterhin durch eine niedrige Kapitalbindung gekennzeichnet.

Die Bilanzsumme ist infolge des Wachstums sowie der Akquisitionen im Jahresvergleich gestiegen. Die Kapitalerhöhung und die dadurch deutlich verbesserte Eigenkapitalquote im Zuge des Börsenganges schlugen sich in den Zahlen zum 31. März 2011 noch nicht nieder.

Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf des 1. Quartals 2011 und damit auch die Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage als sehr erfreulich. Die schnelle Integration der US-Akquisitionen sowie der erfolgreiche Börsengang und die anschließende Refinanzierung werden sich im weiteren Jahresverlauf positiv auswirken.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**Umsatz- und Ertragsentwicklung****Starkes Wachstum im 1. Quartal 2011**

Im 1. Quartal 2011 wuchs der Konzernumsatz von EUR 106 Mio. auf EUR 150 Mio., d.h. um EUR 44 Mio. oder 41,7 %.

Dieses starke Wachstum ist allerdings zum einen durch den Vergleich mit dem noch schwachen 1. Quartal 2010 überzeichnet. Zum anderen enthält der Umsatz des 1. Quartals 2011 erstmals für drei Monate die akquirierten Umsätze aus den US-Gesellschaften R.G.Ray und Craig Assembly in Höhe von EUR 13 Mio. Das organische Wachstum von EUR 28,8 Mio. oder 27,1 % basiert vor allem auf einem ausgeprägten Volumenzuwachs als Folge der starken Nachfrage. Zudem wirkten sich Preiseffekte positiv im Umsatz aus.

Beide Vertriebswege, EJT und DS, konnten deutliche Umsatzzuwächse verbuchen.

Der EJT-Umsatz des 1. Quartals 2011 lag bei EUR 105 Mio. und stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal um EUR 37 Mio. oder 54,0 %.

Der DS-Umsatz des 1. Quartals 2011 betrug EUR 46 Mio. Gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht dies einem Anstieg um EUR 8 Mio. oder 20,4 %.

Entwicklung der Vertriebswege

in Mio. EUR	EJT		DS	
	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010
Umsatzerlöse	105	68	46	38
Wachstum	+54 %		+20 %	
Umsatzanteil	69 %	64 %	31 %	36 %

Beide Vertriebswege haben damit einen signifikanten Beitrag zum Wachstum des Konzerns geleistet. Die Volumenerholung gegenüber dem Vorjahresquartal ist im Bereich EJT – bei aller Unsicherheit einer objektiven Bewertung bei rund 10.000 Kunden und 80 Exportländern – tendenziell höher als der Mengenzuwachs im Bereich DS, nicht zuletzt aufgrund der Akquisitionen. In beiden Bereichen konnten neue Kunden gewonnen werden.

Materialeinsatzquote nahezu unverändert

Wesentliche Bestandteile der Rohmaterialien, die im Konzern verwendet werden, sind austenitische und ferritische Stähle sowie Kunststoffgranulate. Die Materialeinsatzquote von 45,3 % konnte trotz gestiegener Materialkosten im Vergleich zum Wert des Vorjahresquartals von 44,4 % bisher weitgehend stabil gehalten werden. Die Materialpreissteigerungen konnten entweder durch Kostensenkungsprogramme im Rahmen von „Global Excellence“ oder durch Weitergabe – zum Beispiel von Veränderungen der Legierungszuschläge im Bereich EJT sowie durch Preiserhöhungen im Bereich DS – zu einem hohen Anteil aufgefangen werden.

Auf den Beschaffungsmärkten besteht weiterhin eine Tendenz zu Materialpreissteigerungen.

Der Bruttogewinn ist im 1. Quartal 2011 um 39,3 % auf EUR 85 Mio. gestiegen. Somit ergibt sich eine Bruttomarge von 56,6 % nach 57,5 % im Vergleichsquarter des Vorjahres.

Unterproportionaler Anstieg der Personalkosten

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer betragen im 1. Quartal 2011 EUR 38 Mio. Das entspricht einer Quote im Verhältnis zum Umsatz von 25,4 % (Q1 2010: EUR 28 Mio. bzw. 26,7 %).

In den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer des 1. Quartals 2011 sind Einmalaufwendungen in Höhe von EUR 2,5 Mio. enthalten. Diese im operativen Ergebnis (bereinigtes EBITA) herausgerechneten Einmalaufwendungen resultieren vor allem aus Abfindungen im Zusammenhang mit der Integration der im Jahr 2010 akquirierten US-Gesellschaften sowie aus Rückstellungen für ein „Phantom-Share“-Programm der Altgesellschafter. Hiermit wurden besondere Leistungen für den Börsengang von Führungskräften, die nicht dem Vorstand der NORMA Group AG angehören, für den Börsengang honoriert. Ohne diese Einmalaufwendungen lagen die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer im 1. Quartal 2011 bei rund EUR 36 Mio. oder 23,8 % vom Umsatz.

Das Umsatzwachstum im 1. Quartal 2011 ermöglichte daher weitere Produktivitätsfortschritte.

Kosten für den Börsengang beeinflussen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen

Die um Einmalaufwendungen bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge für Produktion und Verwaltung betragen im 1. Quartal 2011 EUR 17 Mio. oder 11,5 % vom Umsatz (Q1 2010: EUR 10 Mio./9,7 %). Zusätzliche nicht bereinigte Aufwendungen zur Herstellung der Kapitalmarktfähigkeit sowie für einige gruppenweite IT-Projekte haben zu einer leichten Erhöhung des Anteils der sonstigen betrieblichen Aufwendungen am Umsatz geführt.

Bereinigtes EBITA in Mio. EUR

„Die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang ist im Eigenkapital in Höhe von EUR 75,4 Mio. zum 31. März 2011 noch nicht enthalten.“

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen im 1. Quartal 2011 sind rund EUR 13 Mio. bereinigte Einmalaufwendungen enthalten, die sich im Wesentlichen auf Kosten bzw. Rückstellungen von Kosten für den Börsengang beziehen. Im 1. Quartal 2010 wurden die sonstigen betrieblichen Aufwendungen mit Einmaleffekten in Höhe von EUR 1,4 Mio. belastet.

Kräftig verbessertes operatives Ergebnis

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) lag in den ersten drei Monaten 2011 aufgrund dieser Sondereffekte bei EUR 16,5 Mio. Eine für NORMA Group aussagekräftigere operative Gewinngröße ist das bereinigte EBITA. Hier sind zum einen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände herausgerechnet, die sich aus der Kaufpreisallokation historischer Akquisitionen ergeben. Des Weiteren ist die Größe um Einmaleffekte bereinigt (im Wesentlichen die Kosten des Börsenganges). Dieses bereinigte EBITA konnte im 1. Quartal 2011 um 47,2 % auf EUR 28 Mio. verbessert werden. Beide Vertriebsbereiche wie auch alle drei Regionen haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Die operative Marge auf Basis des bereinigten EBITA erreichte 18,9 % und lag damit im Berichtsquartal höher als im Vergleichsquartal des Jahres 2010 (18,2 %).

Aufgrund des historisch saisonal schwächeren 4. Quartals kann diese Ergebnismarge nicht ohne Einschränkungen für das ganze Geschäftsjahr 2011 fortgeschrieben werden. Infolge des guten Starts im 1. Quartal 2011 zeichnet sich aus heutiger Sicht – je nach Umsatzverlauf – für das Gesamtjahr eine bereinigte EBITA-Marge auf dem Niveau des letzten Geschäftsjahres in Höhe von 17,4 % ab.

Finanzergebnis spiegelt IPO-Vorbereitung wider

Das Finanzergebnis war im Berichtszeitraum deutlich von der Vorbereitung auf den Börsengang geprägt. Belastend wirkte sich hier die Auflösung von Zinssicherungen mit einem negativen Marktwert von EUR 5,5 Mio. sowie weitere Kosten im Rahmen der Refinanzierung in Höhe von EUR 1 Mio. aus. Damit stellte sich das Finanzergebnis für das 1. Quartal 2011 auf saldiert EUR -9 Mio. (Q1 2010: EUR -2 Mio.).

Der Netto-Mittelzufluss aus dem Börsengang im April 2011 wurde zur Refinanzierung genutzt. Die syndizierten Bankverbindlichkeiten wurden auf EUR 250 Mio. zurückgeführt. Damit ist für den weiteren Jahresverlauf 2011 mit deutlich niedrigeren Aufwendungen im Finanzergebnis zu rechnen.

Bereinigter operativer Netto-Cashflow

in TEUR	Q1 2011	Q1 2010
Bereinigtes EBITDA	31.996	22.418
Veränderung im Working Capital	-16.782	-14.791
Investitionen aus dem operativen Geschäft	-8.762	-3.471
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	6.452	4.156

Finanz- und Vermögenslage**Bilanzsumme reflektiert das starke Wachstum des Konzerns**

Zum 31. März 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Jahresultimo 2010 um 4,0 % auf EUR 602 Mio. Hier wirkte sich vor allem die deutliche Erhöhung des Umlaufvermögens im Zuge der kräftigen Umsatzausweitung aus. Langfristige Vermögenswerte belaufen sich auf 65,2 % der Bilanzsumme.

Das Anlagevermögen zum Stichtag 31. März 2011 umfasst im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von EUR 217 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 222 Mio.), sonstige immaterielle Vermögensgegenstände wie Patente und Markenrechte von EUR 74 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 79 Mio.) und Sachanlagen von EUR 92 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 89 Mio.).

Eigenkapital von EUR 75 Mio. noch ohne Kapitalerhöhungseffekt

Die Konzernbilanz weist zum 31. März 2011 ein Eigenkapital in Höhe von EUR 75,4 Mio. aus (31. Dezember 2010: EUR 78,4 Mio.). Dieser Rückgang ist auf die Sonderkosten der Vorbereitung des Börsenganges sowie dem Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote hat sich damit im Berichtsquartal auf 12,5 % reduziert (31. Dezember 2010: 13,6 %). Die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang ist noch nicht enthalten. Sie wurde erst nach Quartalsende im April 2011 verbucht.

Zum 31. März 2011 erhöhten sich die Rückstellungen um EUR 3 Mio. auf EUR 11 Mio. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf Abgrenzungen im Rahmen des Börsenganges zurückzuführen.

Nettofinanzschulden noch ohne positive IPO-Effekte

Die Finanzverbindlichkeiten betragen zum Stichtag EUR 390 Mio. inklusive Mezzanine-Kapital. Gleichzeitig standen im Konzern zum 31. März 2011 Guthaben in Höhe von EUR 34 Mio. zur Verfügung. Die Nettofinanzschulden beliefen sich zum Ende des 1. Quartals 2011 damit auf EUR 356 Mio. nach EUR 344 Mio. zum Ende des Vorjahres.

Die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang im April 2011 führt im nächsten Berichtsquartal zu einer Ablösung des Mezzanine-Kapitals und einer Reduzierung der syndizierten Bankverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf rund EUR 250 Mio. Mit dieser Optimierung der Finanzierungsstruktur ist NORMA Group gut gerüstet, um die künftigen Wachstumspotenziale ausschöpfen zu können.

Anhaltend niedrige Kapitalbindung im Net Working Capital

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Quartalsende EUR 56 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 48 Mio.), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich auf EUR 93 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 70 Mio.). Diese Veränderungen spiegeln das deutliche operative Wachstum wider.

Das Vorratsvermögen zum Stichtag 31. März 2011 erhöhte sich im Vergleich zum Jahresultimo 2010 nur gering auf EUR 66 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 65 Mio.). Dieser Anstieg ist ebenfalls dem dynamischen Wachstum des Konzerns geschuldet.

Geschäftsfelder im Quartalsvergleich

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik		Segmente gesamt	
	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010
Außenumsatzerlöse	99.860	78.794	42.604	21.387	7.880	5.947	150.344	106.128
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	67 %	74 %	28 %	20 %	5 %	6 %	100 %	100 %
Bereinigtes EBITDA	26.062	18.864	8.299	4.138	1.361	1.215	35.722*	24.217*

* vor Überleitung auf Konzernergebnis (siehe Seite 40/41).

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum Quartalsende EUR 103,5 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 86,7 Mio.). Der Anstieg des (Trade) Working Capital entspricht damit dem dynamischen Geschäftsverlauf und bleibt infolge unseres konsequenten Working Capital Managements auf einem niedrigen Niveau.

„Der operative Netto-Cashflow hat die Erwartungen des Managements erfüllt.“

Zufriedenstellender operativer Cashflow

Das Management verfolgt unterjährig und im operativen Geschäftsverlauf den operativen Netto-Cashflow (normalisiertes EBITDA plus/minus Veränderungen im Trade Working Capital minus Investitionen in das operative Geschäft) als interne Steuerungsgröße. Dieser Cashflow konnte die Erwartungen erfüllen. Der operative Netto-Cashflow war im 1. Quartal 2011 trotz des hohen Wachstums positiv (EUR 6,5 Mio.).

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit war trotz der Sonderkosten im 1. Quartal 2011 mit TEUR 182 knapp positiv.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Berichtsquartal EUR -12,6 Mio. (Q1 2010: EUR -3,3 Mio.). Die Investitionen betrafen vor allem gezielte Projekte zur Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten. Damit wird das künftige Wachstum produktionsseitig abgesichert. Die Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Erweiterungen in Deutschland und den USA sowie das neue Werk in Serbien.

Mittelfristig strebt die Gruppe Investitionen für Erweiterungen und Erhaltungen zwischen 4,0 % und 4,5 % vom Umsatz auf jährlicher Basis an.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im 1. Quartal 2011 auf EUR 16,4 Mio. (Q1 2010: EUR 7,0 Mio.) und war von den Vorbereitungen auf den Börsengang und die damit verbundene Refinanzierung geprägt.

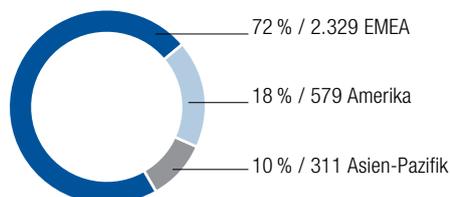
Geschäftsfelder

Erfolgreich in allen drei Regionen

Die wirtschaftlichen Kerndaten der drei regionalen Segmente im 1. Quartal 2011 im Vorquartalsvergleich sind in der aufgeführten Tabelle ausgewiesen.

Alle drei regionalen Segmente konnten Umsatz- und Ergebnissteigerungen erwirtschaften. Des Weiteren konnten in allen Segmenten im 1. Quartal 2011 neue Kunden und Aufträge mit neu entwickelten Produkten gewonnen werden.

Mitarbeiter nach Regionen zum 31. März 2011



In der **EMEA**-Region zeigte sich sowohl im Euroraum als auch in den wachstumsstarken osteuropäischen Märkten eine erfreuliche Entwicklung. Unsere verstärkten Aktivitäten in diesen dynamischen Märkten der Region zahlen sich aus. Nach dem Produktionsstart in Russland wird NORMA im laufenden Jahr planmäßig einen neuen Produktionsstandort in Serbien in Betrieb nehmen.

In der Region **Amerika** spiegeln sich neben der sehr starken organischen Entwicklung auch die Konsolidierungseffekte aus den Akquisitionen von R.G.Ray (Mai 2010) und Craig Assembly (Dezember 2010) in den USA wider.

Die Region **Asien-Pazifik** entwickelt sich weiterhin sehr dynamisch. Wir forcieren unsere Aktivitäten in diesen attraktiven Märkten und wollen konsequent die hohen Wachstumspotenziale nutzen. Der Ausbau der Standorte in der Region – insbesondere das neue Werk in Thailand – werden dazu einen bedeutenden Beitrag leisten. John Stephenson, COO und jetzt auch President Asia Pacific der NORMA Group, wird die dafür notwendige Wachstumsstruktur in Asien entwickeln.

Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl hat sich infolge des starken Wachstums der NORMA Group weiter erhöht. Zum Ende des 1. Quartals 2011 beschäftigte die Gruppe 3.219 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (ohne Leiharbeiter/-innen). Zum Ende des Geschäftsjahres 2010 waren es noch 3.028 Mitarbeiter. Der Anstieg der Beschäftigtenzahl im Jahresvergleich reflektiert das starke organische Wachstum, unsere Investitionen in neue Standorte, den Ausbau des Vertriebsnetzes sowie die Effekte der Akquisitionen des letzten Jahres.

Risikobericht

Die NORMA Group ist vielfältigen Risiken ausgesetzt, die sich aus dem unternehmerischen Handeln ergeben. Diese Risiken können die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns sowohl kurz- als auch langfristig negativ beeinflussen. Gleichzeitig bestehen aber auch kurz- und langfristig zahlreiche Chancen zur Wertsteigerung. Die Gesamtrisikostuktur des Konzerns besteht aus Einzelrisiken, die auch kombiniert eintreten können. Das Management ist der Auffassung, dass die strategisch untermauerte, breite Diversifizierung des Konzerns bzgl. der Produkte, Kunden, Anwendungsgebiete und Regionen ein wesentliches Element zur internen Risikostreuung und -dämpfung darstellt.

Die Risiken werden im Rahmen des Risikomanagements permanent überwacht und gesteuert. Dies findet auf allen organisatorischen Ebenen und in allen Fachbereichen statt. Auf Konzernebene werden die identifizierten potenziellen und eingetretenen Risiken verfolgt und aktiv beeinflusst, sofern deren Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns als erheblich eingestuft wird.

Im 1. Quartal 2011 haben sich in der NORMA Group keine wesentlichen Änderungen im Vergleich zu den im Finanzbericht 2010 ausführlich dargestellten Chancen und Risiken ergeben. Zurzeit sind keine für den Konzern bestandsgefährdenden Risiken bekannt, deren Eintritt eine hohe Wahrscheinlichkeit hat.

Mittel- und langfristig ist der Konzern gut positioniert, um seine Marktstellung weiter auszubauen und international zu wachsen.

„Für das Geschäftsjahr streben wir eine bereinigte EBITA-Marge auf Vorjahreshöhe von 17,4 % an.“

Prognosebericht

Das 1. Quartal 2011 zeigt eine deutlich positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Aufgrund der schwachen globalen Konjunkturentwicklung im 1. Quartal 2010 ist das organische Wachstum für den Ganzjahreseffekt allerdings überzeichnet und kann daher nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden.

Die Nuklearkrise in Japan hatte im 1. Quartal 2011 nur einen sehr begrenzten Einfluss. Weder auf der Absatzseite – die NORMA Group erzielt weniger als 3 % ihres globalen Umsatzes mit Kunden in Japan – noch auf der Beschaffungsseite waren deutlich negative Einflüsse auf den Geschäftsverlauf der Gruppe im Berichtsquartal zu erkennen. Künftige Auswirkungen dieser Krise auf das Geschäft sind aus heutiger Sicht nicht abschätzbar.

Bei einer unverändert positiven globalen Konjunkturentwicklung und einer sich nicht weiter verstärkenden Aufwertung des Euros gegenüber den Handelswährungen der NORMA Group – speziell dem US-Dollar – rechnen wir mit einem im langfristigen Gruppentrend liegenden organischen Umsatzwachstum für das Geschäftsjahr nahe 10 %. Außerdem ergeben sich konsolidierungsbedingt zusätzliche dollarabhängige Umsätze von bis zu EUR 20 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aus den beiden US-Akquisitionen R.G.Ray und Craig Assembly.

Mit unserem laufenden Kostensenkungsprogramm „Global Excellence“ und aufgrund weiterer Produktivitätssteigerungen strebt die Gruppe als operatives Ergebnisziel eine bereinigte EBITA-Marge für das Geschäftsjahr in Höhe der bereinigten EBITA-Marge des Vorjahres in Höhe von 17,4 % an (bereinigt um Einmalkosten des 1. Quartals 2011 aus der Integration der US-Akquisitionen sowie um Einmalkosten aus dem Börsengang im ersten Halbjahr sowie um ganzjährige Anpassungen aus den Kaufpreisallokationen auf immaterielle Wirtschaftsgüter).

Diese Prognose steht unter dem Vorbehalt, dass sich die Materialpreisveränderungen im vollen Jahr nicht wesentlich von den Materialpreissteigerungen im 1. Quartal unterscheiden.

Der erfolgreiche Börsengang zu Beginn des 2. Quartals 2011 sowie die damit verbundene Kapitalerhöhung führen gegenüber dem Berichtsquartal zu einer weiteren Stärkung des Eigenkapitals und einer Rückführung der Nettoverschuldung.

Potenzielle Akquisitionen, die weder planbar noch Bestandteil unserer Geschäftsjahresplanung sind, sind nicht Bestandteil dieser Prognose.

Vor dem Hintergrund des auch mittel- bis langfristig attraktiven Wachstumspotenzials wird NORMA Group zur Stützung des organischen Wachstums weiter in den Ausbau der Produktionsbasis investieren. Mittelfristig strebt die Gruppe Investitionen von 4,0 % bis 4,5 % vom Umsatz auf jährlicher Basis an.

Konzern-Zwischenabschluss

Inhalt

- 32 Konzern-Bilanz
- 34 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 35 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 36 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 37 Verkürzter Konzernanhang

Konzern-Bilanz

zum 31. März 2011

Aktiva

in TEUR	Anhang	31. März 2011	31. Dez. 2010
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwert	(11)	217.315	221.704
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(11)	73.834	79.315
Sachanlagen	(11)	92.132	89.387
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		397	397
Ertragsteueransprüche		2.406	2.406
Latente Ertragsteueransprüche		6.025	6.025
		392.109	399.234
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		66.434	64.709
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		10.482	9.218
Ertragsteueransprüche		5.791	4.914
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		92.733	70.282
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		34.262	30.426
		209.702	179.549
Summe Aktiva		601.811	578.783

Passiva

in TEUR	Anhang	31. März 2011	31. Dez 2010
Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(12)	24.863	76
Kapitalrücklage	(12)	71.863	96.650
Sonstige Rücklagen		-708	-1.364
Gewinnrücklagen	(12)	-20.880	-20.116
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		75.138	75.246
Nicht beherrschende Anteile	(12)	255	3.156
Summe Eigenkapital		75.393	78.402
Schulden			
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen		8.898	9.063
Rückstellungen	(13)	4.657	4.584
Darlehensverbindlichkeiten*	(14)	314.210	315.935
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		170	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		622	577
Ertragsteuerschulden		983	0
Latente Ertragsteuerschulden		33.840	34.450
		363.380	364.609
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	(13)	6.470	3.255
Darlehensverbindlichkeiten	(14)	65.418	44.162
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		24.862	21.773
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		9.520	8.319
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(15)	0	5.550
Ertragsteuerschulden		1.063	4.402
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		55.705	48.311
		163.038	135.772
Summe Schulden		526.418	500.381
Summe Passiva		601.811	578.783

* Im Zuge des Börsenganges im April 2011 wurden die Darlehensverbindlichkeiten fällig und refinanziert. Da die alten Darlehensverbindlichkeiten wegen des Börsenganges nach dem Bilanzstichtag abgelöst werden mussten und sonst keine Verpflichtung zur Tilgung bestanden hätte, werden diese hier als langfristige Verbindlichkeiten dargestellt. Wir verweisen auf weitere Ausführungen in Anhangangabe 21.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

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

in TEUR	Anhang	Q1 2011	Q1 2010
Umsatzerlöse	(5)	150.344	106.128
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		2.839	2.084
Materialaufwand	(5)	-68.140	-47.142
Bruttogewinn		85.043	61.070
Sonstige betriebliche Erträge		3.794	2.346
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4, 6)	-34.077	-14.056
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(4, 7)	-38.260	-28.359
Abschreibungen		-6.175	-5.358
Betriebsgewinn		10.325	15.643
Finanzerträge	(4, 8)	2.354	1.672
Finanzierungsaufwendungen	(4, 8)	-11.345	-3.631
Finanzergebnis		-8.991	-1.959
Gewinn vor Ertragsteuern		1.334	13.684
Ertragsteuern	(9)	-547	-24
Quartalsüberschuss		787	13.660
Sonstiges Ergebnis im Quartal, nach Steuern			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)		-1.802	-2.312
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(15)	2.458	-1.272
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern		0	-273
Sonstiges Ergebnis im Quartal, nach Steuern		656	-3.857
Gesamtergebnis im Quartal		1.443	9.803
Der Quartalsüberschuss entfällt auf			
Gesellschafter des Mutterunternehmens		799	13.544
Nicht beherrschende Anteile		-12	116
		787	13.660
Das Gesamtergebnis im Quartal entfällt auf			
Gesellschafter des Mutterunternehmens		1.455	9.687
Nicht beherrschende Anteile		-12	116
		1.443	9.803
Ergebnis je Aktie (in EUR)		0,03	0,54

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

in TEUR	Anhang	Q1 2011	Q1 2010
Betriebliche Tätigkeit			
Quartalsüberschuss		787	13.660
Abschreibungen		6.175	5.358
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Sachanlagen		-36	-128
Veränderung der Rückstellungen (13)		3.289	1.382
Veränderung der latenten Steuern (9)		1.171	-4.575
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		-28.813	-20.260
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		5.333	10.493
Gezahlte Zinsen		9.921	4.314
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		2.355	-1.250
Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit		182	8.994
davon erhaltene Zinsen		228	55
davon Ertragsteuern		-3.601	-1.970
Investitionstätigkeit			
Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen (12)		-4.452	0
Erwerb von Sachanlagen		-8.460	-3.471
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		643	128
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-302	0
Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit		-12.571	-3.343
Finanzierungstätigkeit			
Gezahlte Zinsen		-9.921	-4.314
Einzahlungen aus Darlehen (14)		26.330	11.317
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit		16.409	7.003
Nettozunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		4.020	12.654
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		30.426	27.185
Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln		-184	466
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende des Quartals		34.262	40.305

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

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

in TEUR	Anhang	Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar				Summe	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen			
Stand zum 31. Dezember 2009		76	81.650	3.779	-49.461	36.044	3.084	39.128
Veränderungen des Eigenkapitals für Q1 2010								
Quartalsüberschuss					13.544	13.544	116	13.660
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)				-2.312		-2.312	0	-2.312
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern				-1.272		-1.272	0	-1.272
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern					-273	-273	0	-273
Summe Gesamtergebnis Q1 2010		0	0	-3.584	13.271	9.687	116	9.803
Einzahlungen auf Kapitalerhöhungen						0	367	367
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für das Quartal		0	0	0	0	0	367	367
Stand zum 31. März 2010		76	81.650	195	-36.190	45.731	3.567	49.298
Stand zum 31. Dezember 2010		76	96.650	-1.364	-20.116	75.246	3.156	78.402
Veränderungen des Eigenkapitals für Q1 2011								
Quartalsüberschuss					799	799	-12	787
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)				-1.802		-1.802	0	-1.802
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(15)			2.458		2.458	0	2.458
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern					0	0	0	0
Summe Gesamtergebnis Q1 2011		0	0	656	799	1.455	-12	1.443
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	(12)	24.787	-24.787			0	0	0
Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen	(12)				-1.563	-1.563	-2.889	-4.452
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für das Quartal		24.787	-24.787	0	-1.563	-1.563	-2.889	-4.452
Stand zum 31. März 2011		24.863	71.863	-708	-20.880	75.138	255	75.393

Verkürzter Konzernanhang

1. Grundlagen der Aufstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernabschluss der NORMA Group zum 31. März 2011 ist gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, erstellt.

Es ist zu empfehlen, diesen Abschluss zusammen mit dem Konzernabschluss des Geschäftsberichtes 2010 zu lesen. Dieser ist im Internet unter www.normagroup.com abrufbar. Alle ab dem 1. Januar 2011 geltenden IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, wurden berücksichtigt.

Er wurde mit Beschluss des Vorstandes vom 17. Mai 2011 zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Grundlagen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der Aufstellung des verkürzten Konzernabschlusses werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Konsolidierungsgrundsätze wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses des Geschäftsberichtes 2010 veröffentlicht.

Die im Geschäftsjahr 2011 erstmalig anzuwendenden IFRS haben auf den Konzernabschluss der NORMA Group zum 31. März 2011 keinen nennenswerten Einfluss.

Der Konzernabschluss wird in „Euro“ (EUR) dargestellt.

Der Ertragsteueraufwand wird in jeder Zwischenberichtsperiode auf der Grundlage der besten Schätzung des gewichteten durchschnittlichen jährlichen Ertragsteuersatzes erfasst, der für das gesamte Geschäftsjahr erwartet wird.

3. Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst zum 1. Quartal 2011 gegenüber dem Jahresende 2010 unverändert sechs deutsche und 32 ausländische Gesellschaften sowie ein nach IAS 39 bilanziertes assoziiertes Unternehmen.

Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz und sonstige Erläuterungen

4. Sondereinflüsse

Insbesondere durch den Börsengang ist das Ergebnis der NORMA Group durch einmalige Aufwendungen sowie Restrukturierungsaufwendungen beeinflusst. Die nachfolgende Tabelle zeigt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis.

in TEUR	Anhang	Q1 2011	Q1 2010
Umsatzerlöse	(5)	150.344	106.128
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		2.839	2.084
Materialaufwand	(5)	-68.140	-47.142
Bruttogewinn		85.043	61.070
Bereinigte sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	(6)	-17.334	-10.293
Bereinigte Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(7)	-35.713	-28.359
Bereinigtes EBITDA		31.996	22.418
Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-3.615	-3.142
Bereinigtes EBITA		28.381	19.276
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-686	-414
Bereinigter Betriebsgewinn (EBIT)		27.695	18.862
Bereinigtes Finanzergebnis	(8)	-2.441	-1.959
Bereinigter Gewinn vor Ertragsteuern		25.254	16.903
Angepasste Ertragsteuern	(9)	-7.149	-912
Bereinigter Quartalsüberschuss		18.105	15.991
Nicht beherrschende Anteile		-12	116
Bereinigter Quartalsüberschuss, der auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt		18.117	15.875
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)		0,73	0,64

Die Vergleichbarkeit der Quartale ist durch die Akquisitionen von R.G.Ray und Craig Assembly, die im 1. Quartal 2011 erstmalig enthalten sind, eingeschränkt. Sie trugen im 1. Quartal 2011 TEUR 13.157 zu den Umsatzerlösen, TEUR 1.834 zum bereinigten EBIT sowie TEUR 1.279 zum bereinigten Quartalsüberschuss bei.

5. Umsatzerlöse und Materialaufwand

in TEUR	Q1 2011	Q1 2010
Engineered Joining Technologies	104.809	68.065
Distribution Services	46.117	38.295
Sonstige Umsatzerlöse	736	797
Abzüge	-1.318	-1.029
	150.344	106.128

Die Umsatzerlöse im 1. Quartal 2011 liegen mit TEUR 150.344 fast 42 % über denen aus dem 1. Quartal 2010 (TEUR 106.128). Dieses starke nominale Wachstum ist allerdings zum einen durch das schwache 1. Quartal 2010 überzeichnet, zum anderen sind in den Umsatzerlösen des 1. Quartals 2011 erstmals Umsätze aus den 2010 erworbenen Unternehmen R.G.Ray und Craig Assembly in Höhe von TEUR 13.157 enthalten.

Entsprechend hat sich der Materialaufwand entwickelt.

6. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurden durch einmalige Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang der NORMA Group in Höhe von TEUR 12.949 beeinflusst. Im 1. Quartal 2010 wurden einmalige oder nicht periodenbezogene Aufwendungen von TEUR 1.417 berücksichtigt.

7. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des Operational Performance Incentive Cash Programm (OPICP) final festgelegt und im 1. Quartal 2011 eine zusätzliche Schuld in Höhe von TEUR 1.821 eingebucht und bereinigt (siehe auch Anhangangabe 17). Die Auszahlung an die bezugsberechtigten Manager sowie die Erstattung der Kosten durch die bisherigen Gesellschafter der NORMA Group AG wird im 2. Quartal stattfinden.

Weiterhin werden die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer durch Restrukturierungsaufwendungen im Zuge der Akquisitionen in Nordamerika belastet.

8. Finanzergebnis

Mit dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten fällig. Bereits im 1. Quartal 2011 wurde die Zinssicherung auf die alten Verbindlichkeiten aufgelöst, wodurch der Zinsaufwand mit dem Marktwert in Höhe von TEUR 5.550 belastet wurde. Zusätzlich entstanden im Rahmen der Refinanzierungsvorbereitungen Aufwendungen von etwa EUR 1 Mio.

Weitere Veränderungen gegenüber dem Vorjahr resultieren aus Wechselkurseffekten.

9. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern im 1. Quartal 2010 sind durch latente Steuererträge beeinflusst, die in Höhe von TEUR 1.952 aus der Inanspruchnahme bisher bilanzunwirksamer steuerlicher Verluste und in Höhe von TEUR 1.772 aus im aktuellen Geschäftsjahr gebildeten latenten Steueransprüchen aus Verlustvorträgen des Vorjahres resultieren. Im 1. Quartal 2011 gab es nur geringe Sondereffekte, die einen Einfluss auf die Ertragsteuern gehabt haben.

10. Ergebnis je Aktie

Mit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft am 14. März 2011 sind 24.862.400 Aktien (nach Abzug der eigenen Anteile, die im April 2011 eingezogen worden sind) entstanden. Für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie werden diese Aktien bereits vom 1. Januar 2010 an berücksichtigt, da in diesem Zeitraum keine neuen Aktien ausgegeben wurden, sondern das gezeichnete Kapital aus Gesellschaftsmitteln erhöht wurde. Im Rahmen des Börsenganges am 8. April 2011 wurden zusätzlich 7 Millionen Aktien ausgegeben, welche künftig für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie berücksichtigt werden.

	Q1 2011	Q1 2010
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR)	799	13.544
Anzahl der gewichteten Aktien	24.862.400	24.862.400
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,03	0,54

11. Anlagevermögen

Im 1. Quartal 2011 wurden TEUR 8.762 in das Anlagevermögen investiert. Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Erweiterungen in Deutschland und den USA sowie das neue Werk in Serbien. Es gab keine wesentlichen Abgänge. Die Veränderung des Geschäfts- und Firmenwertes von TEUR 221.704 auf TEUR 217.315 resultiert aus Wechselkurseffekten.

12. Eigenkapital

Erwerb der Minderheitenanteile von Fijaciones NORMA S.A.

Am 5. Januar 2011 erwarb der Konzern 45,16 % der Kapitalanteile von Fijaciones NORMA S.A. (Spanien), die bisher durch nicht beherrschende Anteile gehalten wurden, durch eine Barzahlung in Höhe von EUR 4,45 Mio. Nach der Transaktion besitzt der Konzern nun 100 % der Kapitalanteile von Fijaciones NORMA S.A.

Diese Transaktion wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Differenz zwischen dem gezahlten Kaufpreis und den übergebenen nichtbeherrschenden Anteilen (TEUR 2.889) wird direkt im Eigenkapital der Gruppe erfasst.

Umwandlung in eine Aktiengesellschaft – Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln

Im Zuge der Umwandlung der NORMA Group in eine Aktiengesellschaft am 14. März 2011 wurden TEUR 24.787 aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital eingestellt. Die Effekte im Eigenkapital, die sich aus dem Börsengang im 2. Quartal 2011 ergeben, werden unter den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag dargestellt.

13. Rückstellungen

Die Rückstellungen erhöhten sich von TEUR 7.839 auf TEUR 11.127. Der Anstieg beruht im Wesentlichen aus Rückstellungen in Zusammenhang mit den Vorbereitungen für den Börsengang.

14. Darlehensverbindlichkeiten

Der Anstieg der kurzfristigen Darlehensverbindlichkeiten resultiert im Wesentlichen aus einer zusätzlichen Ziehung von TEUR 23.000 aus der revolving Kreditlinie.

Durch den Börsengang der NORMA Group AG wurden sämtliche Darlehensverbindlichkeiten im 2. Quartal 2011 abgelöst. Da die alten Verträge zum 31. März 2011 noch nicht gekündigt wurden und die Struktur der neuen Darlehen ähnlich ist, wird hier noch die alte Fristigkeitsstruktur dargestellt. Details zur neuen Kreditvereinbarung werden unter den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag dargestellt.

15. Derivative finanzielle Verbindlichkeiten

Mit dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten fällig. Im 1. Quartal 2011 wurde bereits die Zinssicherung auf die alten Verbindlichkeiten aufgelöst.

16. 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 Vertriebsservice werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Die Regionen EMEA und Amerika verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Managements sehr stark regional geprägt. Das Produktportfolio variiert nicht zwischen den Segmenten.

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 der in der Gesamtergebnisrechnung angewandten Methode bewertet.

Die Anpassungen des EBITDA beziehen sich auf Restrukturierungskosten (Schließung von Produktionsstätten, Übertragung von Produkten, Abfindungen), einmalige, nicht periodenbezogene Kosten/Erträge (im Wesentlichen Erwerbskosten, Integrationskosten und einmalige Posten) sowie andere Posten der Gruppe und normalisierte Posten (hauptsächlich für die Verwaltung der Gruppe und außerordentliche Posten gemäß Bankendefinition).

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.

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik		Segmente gesamt	
	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010
Segmentumsatzerlöse gesamt	105.531	84.453	44.571	23.139	8.165	6.073	158.267	113.665
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	5.671	5.659	1.967	1.752	285	126	7.923	7.537
Außenumsatzerlöse	99.860	78.794	42.604	21.387	7.880	5.947	150.344	106.128
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	67 %	74 %	28 %	20 %	5 %	6 %	100 %	100 %
Bereinigtes EBITDA	26.062	18.864	8.299	4.138	1.361	1.215	35.722	24.217
Vermögenswerte (Vorjahreswerte zum 31. Dez. 2010)*	398.155	399.539	199.493	205.302	29.328	30.179	626.976	635.020

* einschließlich zugeordneter Geschäfts- und Firmenwerte, Steuern sind in der Überleitungsrechnung enthalten.

Die Überleitung des bereinigten Segment-EBITDA stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Q1 2011	Q1 2010
Summe bereinigtes Segment-EBITDA	35.722	24.217
Holding-Gesellschaften	-3.447	-1.325
Eliminierungen	-279	-474
Summe bereinigtes Konzern-EBITDA	31.996	22.418
Restrukturierungsaufwendungen	-725	0
Einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen	-14.603	-1.304
Sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten	-168	-113
Konzern-EBITDA	16.500	21.001
Abschreibungen	-6.175	-5.358
Finanzierungsaufwendungen	-8.991	-1.959
Gewinn vor Steuern	1.334	13.684

Die einmaligen, nicht periodenbezogenen Aufwendungen umfassen zum größten Teil Kosten, die im Zusammenhang mit dem Börsengang angefallen sind.

Überleitung		Konzern	
Q1 2011	Q1 2010	Q1 2011	Q1 2010
-7.923	-7.537	150.344	106.128
-7.923	-7.537	0	0
0	0	150.344	106.128
-3.726	-1.799	31.996	22.418
-25.165	-56.237	601.811	578.783

17. Operational Performance Incentive Cash Programme

Im Geschäftsjahr 2008 implementierte die NORMA Group einen Incentive-Plan für Manager in Form des Operational Performance Incentive Cash Program (OPICP), nach dessen Maßgabe den bezugsberechtigten Managern der zweiten Managementebene virtuelle Anteile (phantom shares) der NORMA Group AG gewährt werden, die die Teilnehmer dazu berechtigen, im Falle eines Exit-Ereignisses (Börsengang, Veräußerung) Auszahlungen in bar zu erhalten. Die NORMA Group Holding GmbH, ein Tochterunternehmen der NORMA Group AG, ist der Schuldner in diesem Programm, d.h. der Anspruch auf Zahlung eines Anreizbetrages wird den einzelnen Begünstigten von der NORMA Group Holding GmbH gewährt. Die NORMA Group Holding GmbH wird eine Erstattung der Kosten für die Durchführung des Programmes von den bisherigen Gesellschaftern der NORMA Group AG erhalten. Der Erstattungsanspruch darf nur im Zeitpunkt des Exit erfasst werden.

Der an die Begünstigten geleistete Zahlungsbetrag basiert auf dem Veräußerungs-/Liquidationserlös und der Anzahl der von dem Manager gehaltenen virtuellen Anteilen. Dieser Betrag beruht auf dem Eigenkapitalwert der NORMA Group AG abzüglich im Laufe eines Exit vorrangig zu behandelnder Zahlungen an andere Gesellschafter. Die virtuellen Anteile werden mit Eintritt eines Exit-Ereignisses (Börsengang, Veräußerung) ausübbar. Eine Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses des jeweiligen bezugsberechtigten Managers vor dem erwarteten Exit-Ereignis führt dazu, dass die virtuellen Anteile verwirkt werden.

Nach Maßgabe von IFRS 2 werden die Zuteilungen aus dem OPICP als in bar abgegolten behandelt. Aufgrund dessen wird zu jedem Bilanzstichtag eine Schuld in Höhe des jeweiligen beizulegenden Zeitwertes der virtuellen Anteile ausgewiesen.

Das OPICP wurde am 1. Januar 2008 für neun Teilnehmer implementiert. Das gesamte Anteilsprogramm ist für die Ausgabe von bis zu 1.100.000 Anteilen konzipiert, von denen zum 31. März 2011 1.100.000 an 17 Teilnehmer ausgegeben waren.

Operational Performance Incentive Cash Programm	
Zum 31. Dezember 2010 ausgegebene virtuelle Anteile	1.070.000
Im 1. Quartal 2011 gewährte virtuelle Anteile	30.000
Im 1. Quartal 2011 verwirkte virtuelle Anteile	0
Zum 31. März 2011 ausgegebene virtuelle Anteile	1.100.000
Rückstellungen Stand Dezember 2010 (in TEUR)	987
Verbindlichkeiten Stand März 2011 (in TEUR)	2.808
(-) Aufwendungen/(+) Erträge im Geschäftsjahr 2010 (in TEUR)	-987
(-) Aufwendungen/(+) Erträge im 1. Quartal 2011 (in TEUR)	-1.821

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des Programmes final festgelegt und eine zusätzliche Schuld in Höhe von TEUR 1.821 eingebucht. Die Auszahlung an die bezugsberechtigten Manager sowie die Erstattung der Kosten durch die bisherigen Gesellschafter der NORMA Group AG wird voraussichtlich im 2. Quartal stattfinden.

18. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

NORMA Group hat die folgenden Investitionsausgaben, für die zum Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen bestehen, die aber noch nicht angefallen sind:

in TEUR	31. März 2011	31. Dez. 2010
Sachanlagen	2.732	999
	2.732	999

Bei der Gruppe bestehen Eventualverbindlichkeiten im Hinblick auf rechtliche Ansprüche im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die bei NORMA Schweden im Vorjahr begonnene Umweltprüfung durch das Umweltamt der Stadtverwaltung Uppsala ist noch nicht abgeschlossen. NORMA Schweden musste ein veräußertes Betriebsgelände untersuchen lassen. Nach schwedischem Recht gilt die Person, die eine Verunreinigungen verursachende Tätigkeit ausübt, als in erster Linie verantwortlich für Abhilfemaßnahmen wie Untersuchungen und Altlastensanierung. Nach der Untersuchung im November 2009 überprüfte das Umweltamt den Bericht und ordnete weitere Tests an. NORMA Schweden hat hiergegen Widerspruch eingelegt und erwartet derzeit noch die Antwort des Umweltamtes.

Die NORMA Group geht nicht davon aus, dass diese Eventualverbindlichkeiten wesentliche nachteilige Effekte auf ihre Geschäftstätigkeit oder wesentliche Schulden zur Folge haben werden.

19. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Gesellschafterstruktur hat sich durch den Börsengang der Gruppe am 8. April 2011 geändert.

Im 1. Quartal 2011 wurden etwa TEUR 830 Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen (Q1 2010: TEUR 77). In 2011 beinhalteten diese im Wesentlichen Beratungsleistungen im Rahmen der Vorbereitung des Börsenganges.

Das zum 31. März ausstehende Darlehen gegenüber 3i-Fonds inklusive abgegrenzter Zinsen wurde im Zuge des Börsenganges und der im Anschluss erfolgten Refinanzierung im 2. Quartal 2011 zurückgezahlt.

Die NORMA Group wird eine Erstattung der Kosten für die Durchführung des OPICP-Plans von den Altgesellschaftern der NORMA Group erhalten.

20. Veränderung in den Organen

Am 14. März 2011 wurde ein neuer Aufsichtsrat gebildet. Er umfasst die folgenden Personen:

Dr. Stefan Wolf, Vorsitzender
 Dr. Ulf von Haacke, stellvertretender Vorsitzender
 Dr. Christoph Schug
 Günter Hauptmann (ab 6. April 2011)
 Knut J. Michelberger (ab 6. April 2011)
 Lars M. Berg (ab 6. April 2011)

Im Zug der Umwandlung der NORMA Group in eine Aktiengesellschaft wurde der Beirat aufgelöst.

21. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die NORMA Group AG ist am 8. April erfolgreich an der Börse in Frankfurt im Prime Standard gelistet worden. Der Emissionspreis der NORMA Group-Aktie lag bei EUR 21,00 (Preisspanne EUR 19,00 bis EUR 24,00).

Im Zuge des Börsenganges wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Millionen Aktien oder EUR 147 Mio. am Markt platziert. Der Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung wird zur teilweisen Rückzahlung der Finanzverbindlichkeiten verwendet, dient damit einer umfassenden Verbesserung der Finanzierungsstruktur des Unternehmens und erweitert somit auch den Spielraum zur Finanzierung des künftigen Wachstums. Die Altgesellschafter platzierten mit dem Börsengang weitere 9 Millionen Alt-Aktien am Markt.

Die Kosten des Börsenganges sind zum Teil bereits im Geschäftsjahr 2010 sowie teilweise im 1. Quartal 2011 angefallen und auch jeweils als bereinigte Kosten dargestellt worden.

Im Anschluss an den Börsengang der NORMA Group AG wurde eine erfolgreiche Refinanzierung durchgeführt. Die NORMA Group senkte die syndizierten Bankverbindlichkeiten im April aufgrund des Mittelzuflusses aus der Kapitalerhöhung auf EUR 250 Mio. Neben einer Eurotranche und einer US-Dollartranche wurden kleinere Teilbeträge in Schwedischen Kronen und Britischen Pfund aufgenommen. Die Laufzeit der Darlehen beträgt fünf Jahre, der kurzfristig fällige Teil beläuft sich auf EUR 20 Mio. Zusätzlich steht eine revolvingende Kreditlinie über EUR 125 Mio. zur Verfügung.

Zur Absicherung gegen Zins- und Währungsänderungen wurden Sicherungsinstrumente für die gesamte Finanzierung eingesetzt.

Die deutlich verbesserte Zinsstruktur der neuen Fremdfinanzierung wird sich im Zahlenwerk ab dem 2. Quartal 2011 niederschlagen.

Maintal, 17. Mai 2011

NORMA Group AG

Der Vorstand

Werner Deggim

Dr. Othmar Belker

Bernd Kleinhens

John Stephenson

Finanzkalender 2011

17.05.2011	Veröffentlichung Zwischenbericht Q1 2011
10.08.2011	Veröffentlichung Halbjahresbericht Q2 2011
15.11.2011	Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2011

Kontakt und Impressum

IR-Kontakt

Andreas Trösch

Director Investor Relations

Tel: +49 6181 403 554

Fax: +49 6181 403 1554

Email: andreas.troesch@normagroup.com

Herausgeber

NORMA Group AG

Edisonstraße 4

D-63477 Maintal

Tel: +49 6181 40 0

Fax: +49 6181 403 210

E-mail: info@normagroup.com

www.normagroup.com

Konzept und Gestaltung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG, Hamburg

Hinweis zum Quartalsbericht

Der Quartalsbericht 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 Quartalsbericht 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 Quartalsbericht übereinstimmen sollten, kann nicht gewährleistet werden, dass dies auch weiterhin in der Zukunft der Fall sein wird.

NORMA Group AG

Edisonstraße 4
D-63477 Maintal

Tel: +49 6181 40 0

Fax: +49 6181 403 210

E-mail: info@normagroup.com

www.normagroup.com

