

Erfolg verbindet.

Q2 2011

Zwischenbericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2011



Kennzahlen im Überblick Q2 2011

Gewinn- und Verlustrechnung		Q2 2011	Q2 2010	H1 2011	H1 2010	Geschäftsjahr 1. Jan. – 31. Dez. 2010
Umsatzerlöse	Mio. EUR	145,5	124,4	295,9	230,5	490,4
Bruttogewinn ¹⁾	Mio. EUR	80,5	69,0	165,5	130,0	274,7
Bereinigtes EBITA ²⁾	Mio. EUR	25,5	22,8	53,9	42,1	85,4
Bereinigtes EBITA-Marge	%	17,5	18,3	18,2	18,2	17,4
EBITA	Mio. EUR	23,2	20,8	35,3	37,9	64,9
Bereinigtes Periodenergebnis	Mio. EUR	12,1	12,9	30,2	28,9	48,2
Bereinigtes EPS	EUR	0,34	0,51	1,07	1,15	1,93
Periodenergebnis	Mio. EUR	5,3	10,5	6,1	24,2	30,3
EPS	EUR	0,19	0,43	0,22	0,97	1,21
Cashflow						
Operativer Cashflow ³⁾	Mio. EUR	-4,7	12,8	-4,5	21,8	62,1
Operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	3,7	0,1	10,2	4,3	51,7

Bilanz		30. Juni 2011	31. Dez. 2010
Bilanzsumme	Mio. EUR	615,2	578,8
Eigenkapital	Mio. EUR	228,5	78,4
Nettoverschuldung	Mio. EUR	223,9	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	35	VERKÜRZTER KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS
4	ERFOLG VERBINDET	36	Konzern-Bilanz
12	NORMA GROUP AN DER BÖRSE	38	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
15	KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT	39	Konzern-Kapitalflussrechnung
16	Geschäft und Rahmenbedingungen	40	Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung
25	Geschäftsverlauf	41	Verkürzter Konzernanhang
28	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	49	WEITERE INFORMATIONEN
32	Geschäftsfelder	49	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
33	Mitarbeiter	50	Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht
33	Vorstandsvergütung	51	Finanzkalender, Kontakt und Impressum
33	Risikobericht		
34	Prognosebericht		

Brief des Vorstandes

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit dem erfolgreichen Börsengang der NORMA Group AG im April 2011 blicken wir auf ein ereignisreiches 1. Halbjahr zurück. Wir konnten die international starke Marktposition der NORMA Group als Spezialist für hochentwickelte Verbindungstechnologie weiter ausbauen. Zudem ist es uns durch den Zugang zum Kapitalmarkt gelungen, eine neue Finanzbasis zu schaffen und damit langfristig die Weichen für organisches und akquisitorisches Wachstum zu stellen. Denn durch die deutlich reduzierte Gesamtverschuldung profitiert NORMA Group nun von einer größeren finanziellen und unternehmerischen Flexibilität. Die hervorragenden Zahlen im 1. Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahres unterstreichen zudem, dass wir weiter auf Erfolgskurs liegen.

In den ersten sechs Monaten steigerte NORMA Group ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 28,3 % von EUR 231 Mio. auf EUR 296 Mio. Das bereinigte Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (bereinigtes EBITA) erhöhte sich im 1. Halbjahr um 28,1 % von EUR 42 Mio. im Vorjahr auf EUR 54 Mio. Dies entspricht einer operativen Marge von 18,2 %. In allen Kundenbereichen und Regionen verzeichnete NORMA Group eine hohe Nachfrage nach ihren Produkten und Systemlösungen. Dank des sehr guten Geschäftsverlaufs haben wir Ende Juli 2011 die Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr erhöht. Danach sind wir für das Gesamtjahr 2011 sehr zuversichtlich und erwarten bei einer stabilen globalen Konjunktorentwicklung ein organisches Umsatzwachstum zwischen 10 und 12 %. Beim operativen Ergebnis streben wir aufgrund der sehr positiven Entwicklungen wichtiger Kundengruppen eine bereinigte Ziel EBITA-Marge nahe 18,0 % an.

Wir sind stolz, dass uns mit der Erstnotierung der NORMA Group einer der größten Börsengänge Europas der vergangenen Jahre gelungen ist. Bereits zwei Monate nach Notierungsaufnahme ist unser Unternehmen am 20. Juni 2011 in den deutschen Aktienindex SDAX aufgestiegen. Die SDAX-Aufnahme freut uns besonders, da wir dadurch von einer besseren Visibilität am Kapitalmarkt profitieren können. Seit ihrer Erstnotiz zeigte die NORMA Group Aktie im Berichtszeitraum in einem volatilen Kapitalmarktumfeld eine stabile Entwicklung.

Aus den Mitteln der Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs sind NORMA Group im zweiten Quartal dieses Jahres brutto EUR 147 Mio. zugeflossen. Anschließend haben wir eine umfassende Refinanzierung mit einer Kreditlinie über insgesamt EUR 375 Mio. und einer Laufzeit von fünf Jahren durchgeführt. Die seit 2007 bestehenden Altdarlehen konnten wir somit vollständig ablösen. Hierfür wurden EUR 250 Mio. aus der neuen Kreditlinie sowie der Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung verwendet. Durch eine anschließende Syndizierung des neuen Kredits wurde der finanzierende Bankenkreis auf 15 Finanzinstitute erweitert.



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

Mit der neuen Finanzierungsstruktur steht NORMA Group auf einem sehr soliden Fundament. Nach dem Börsengang hat sich unsere Eigenkapitalquote von 13,5 % auf 37,1 % erhöht. Auf dieser Basis planen wir im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus, die mit der neuen Finanzierung gewährte revolvingierende Kreditlinie für Zukäufe und Finanzierungsaktivitäten im operativen Bereich zu verwenden.

Ein weiterer wichtiger Schritt im 1. Halbjahr 2011 war neben dem Börsengang die Ausweitung der globalen Präsenz der NORMA Group. Mit einem neuen Werk in Serbien und der Eröffnung des Produktionsstandorts in Thailand stärken wir unsere Aktivitäten in den Schwellenländern und erschließen neue Zukunftsmärkte. Dank unseres weltweiten Netzwerks und unserer Standorte in mehr als 80 Ländern können wir unseren Kunden die globale Verfügbarkeit unserer Produkte sowie Qualität und Liefertreue zusichern.

Nach der positiven Entwicklung im 1. Halbjahr 2011 und einer anhaltend guten Nachfrage in allen Segmenten blicken wir mit Zuversicht auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres. Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, genauso wie unseren Mitarbeitern und unseren Kunden für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

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

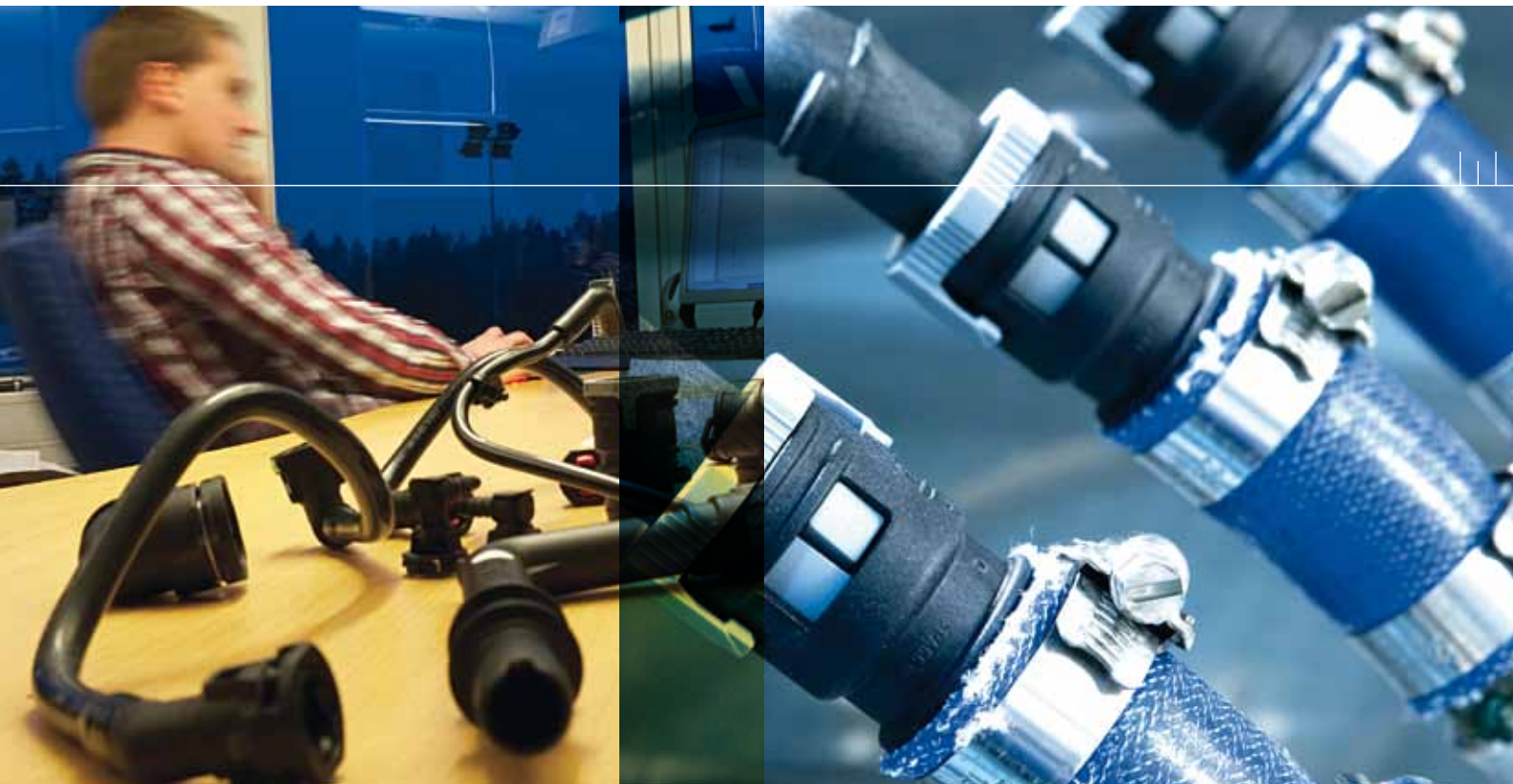
Chief Operating Officer (COO)
BEng, MSC, MBA

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®, Serratub®, 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

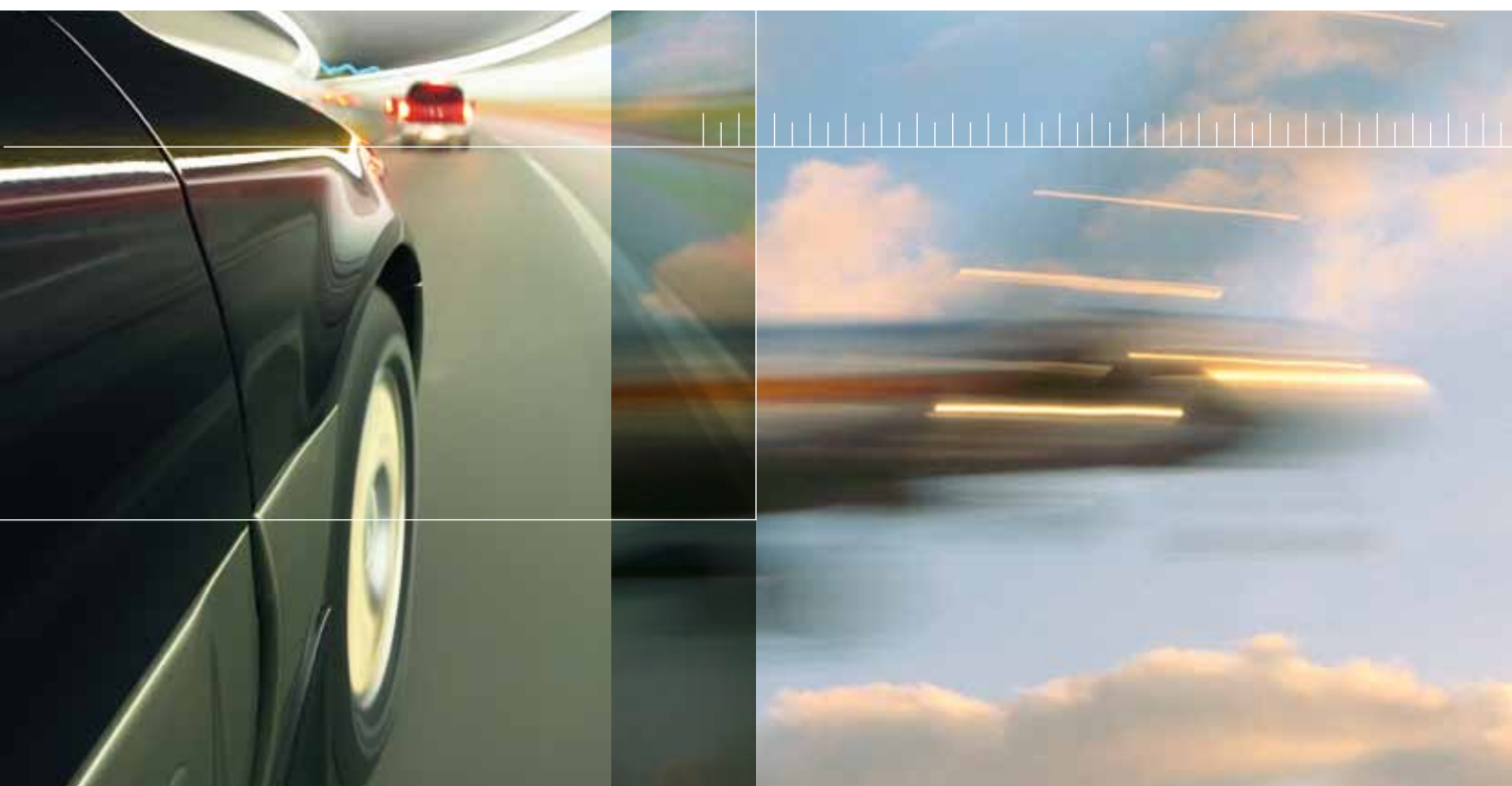
In unserem Kernsegment Engineered Joining Technology sind wir der weltweit größte Anbieter. Hier wie auch im Vertriebsservice verfügen wir über die breiteste Basis in Bezug auf regionale Präsenz sowie die Vielfalt des Produktangebots, der Anwendungsbereiche und Endmärkte. Auf diese Weise entstehen in 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 zuflossen. Hinzu kamen 9,0 Millionen Aktien aus dem Eigentum der abgebenden Aktionäre. Das Emissionsvolumen 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. Nach der erfolgreichen Refinanzierung wurde der finanzierende Bankenkreis durch eine Syndizierung mit 15 Finanzinstituten verbreitert.

„Visibilität der NORMA Group am Kapitalmarkt erhöht.“

Aufnahme in den SDAX

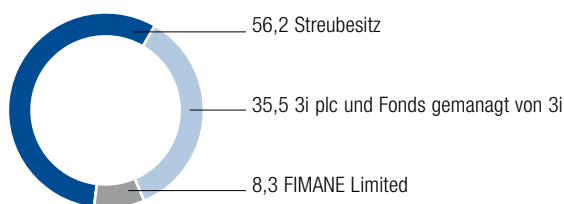
Am 6. Juni 2010 entschied der „Arbeitskreis Indizes“ der Deutschen Börse AG im Rahmen einer ordentlichen Anpassung die Aktien der NORMA Group in den Index SDAX aufzunehmen. Die Marktkapitalisierung erreicht zum Ende des 2. Quartals 2011 insgesamt EUR 645 Mio. Ohne Berücksichtigung der ersten 10 Handelstage lag das durchschnittliche Xetra-Handelsvolumen der NORMA Group-Aktien im Berichtszeitraum bei rund 40.500 Stück pro Tag. Damit belegte das Unternehmen Ende Juni innerhalb des aus 50 Unternehmen bestehenden SDAX den 12. Platz in der Kategorie „Streubesitz-Marktkapitalisierung“ und Rang 16 beim „Handelsumsatz“ (auf 12 Monate hochgerechnet). Der Aufstieg in den Index ist ein bedeutender Schritt, um die Visibilität der NORMA Group am Kapitalmarkt weiter zu stärken.

Aktionärsstruktur

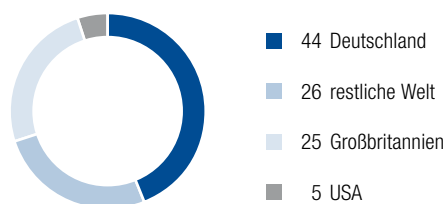
Der Streubesitz der NORMA Group beträgt nach dem Börsengang des Unternehmens 56,2 %. Dies entspricht einem Anteil von 17,90 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,86 Millionen Aktien.

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.

Aktionärsstruktur in %



Streubesitz nach Regionen in %

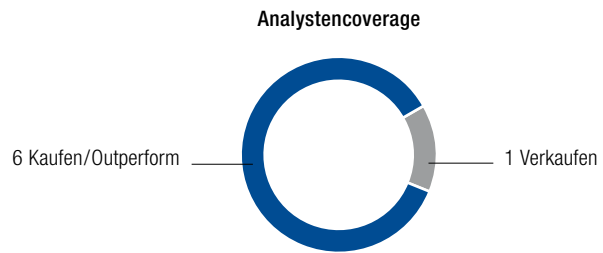
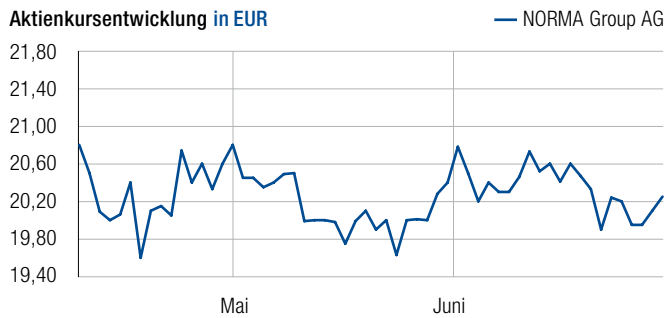


Beide Aktionäre haben sich gemeinsam mit dem Unternehmen und Dr. Christoph Schug als Mitglied des Aufsichtsrates verpflichtet, Marktschutzvereinbarungen und Veräußerungsbeschränkungen (Lock-Up) einzuhalten und ihre Aktien während eines Zeitraums von 180 Tagen nach dem Börsengang nicht zu veräußern. Für die Mitglieder des Vorstandes gilt eine Veräußerungsbeschränkung von 360 Tagen.

Bei der Aktionärsverteilung im Streubesitz bilden derzeit Deutschland und Großbritannien die regionalen Schwerpunkte. Stärkste Region ist hier Deutschland mit einem Anteil von 44 %. Der Anteil der Aktionäre in Großbritannien lag zum 30. Juni 2011 bei 26 %. In den USA lag der Anteilsbesitz bei rund 5 %. Die NORMA Group hat seit ihrem Börsengang die Kommunikation mit ihren Aktionären und potenziellen Investoren verstärkt und ihre Roadshow-Aktivitäten intensiviert (siehe hierzu auch Abschnitt Investor Relations).

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



Aktienkursentwicklung

Die Aktie der NORMA Group zeigte seit dem Tag ihrer Erstnotiz an der Frankfurter Wertpapierbörse am 8. April 2011 eine stabile Entwicklung. Ausgehend vom Emissionspreis in Höhe von EUR 21,00 verzeichnete der Wert der NORMA Group Aktien einen leichten Rückgang auf EUR 20,25 (Schlusskurs zum 30. Juni 2011). Der Höchstkurs lag im 2. Quartal 2011 bei 21,58 EUR (8. April 2011), während der Tiefstkurs EUR 19,49 betrug (12. April 2011). Die allgemeine Kapitalmarktentwicklung in Europa war während des 2. Quartals 2011 sehr volatil. Positive Konjunkturdaten wechselten sich mit Meldungen über finanzielle Probleme der Euro-Länder wie Griechenland oder Portugal und mit den negativen Auswirkungen der Erdbebenkatastrophe in Japan ab. Der SDAX, dem die NORMA Group seit dem 20. Juni 2011 angehört, erreichte bis Ende Juni einen Stand von 5.416 Punkten und legte damit im gleichen Zeitraum um 3,5 % zu (SDAX bei 5.230 Punkten am 8. April 2011).

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.

Seit dem erfolgreichen Börsengang im April 2011 hat die NORMA Group ihre umfassenden Investor Relations-Maßnahmen aufgenommen. Auch im 2. Quartal 2011 stellten Roadshows und Konferenzen die zentralen Instrumente zum persönlichen Austausch mit institutionellen Investoren dar. Insgesamt wurden über 200 Einzelgespräche mit Investoren und Analysten durchgeführt. Neben den

bekanntesten internationalen Finanzmarktzentren Frankfurt, London und New York war das NORMA Group-Management auch in Brüssel, Genf, Zürich und Boston vertreten. Neben der intensiven Kommunikation mit institutionellen Investoren haben wir den Dialog mit Privataktionären verstärkt.

Erste Anlaufstelle, um sich über NORMA Group und die Aktie zu informieren, ist die unternehmenseigene Website www.normagroup.com. Hier finden Aktionäre im 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 Vice President Investor Relations der NORMA Group per Telefon oder E-Mail unter den folgenden Kontaktdaten:

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

Analystencoverage

Im 2. Quartal 2011 wurden die NORMA Group Aktien von folgenden Analysten-Teams begleitet: Berenberg Bank, Commerzbank, Deutsche Bank, Goldman Sachs, Macquarie Capital, Bankhaus Metzler und Silvia Quandt Research. Sechs der sieben Analysten empfehlen die NORMA Group Aktie mit „Kaufem“ oder „Outperform“. Die Zielkurse der Banken liegen zwischen EUR 17 und EUR 30. Der durchschnittliche Zielkurs aller Analysten liegt bei EUR 25,30 und damit rund 25 % über dem Kurs vom 30. Juni 2011 in Höhe von EUR 20,25.

Konzern-Zwischenlagebericht

Inhalt

- 16 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 25 Geschäftsverlauf
- 28 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 32 Geschäftsfelder
- 33 Mitarbeiter
- 33 Vorstandsvergütung
- 33 Risikobericht
- 34 Prognosebericht

„Wir sind rund um den
Globus ein verlässlicher
Partner unserer Kunden.“

Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur

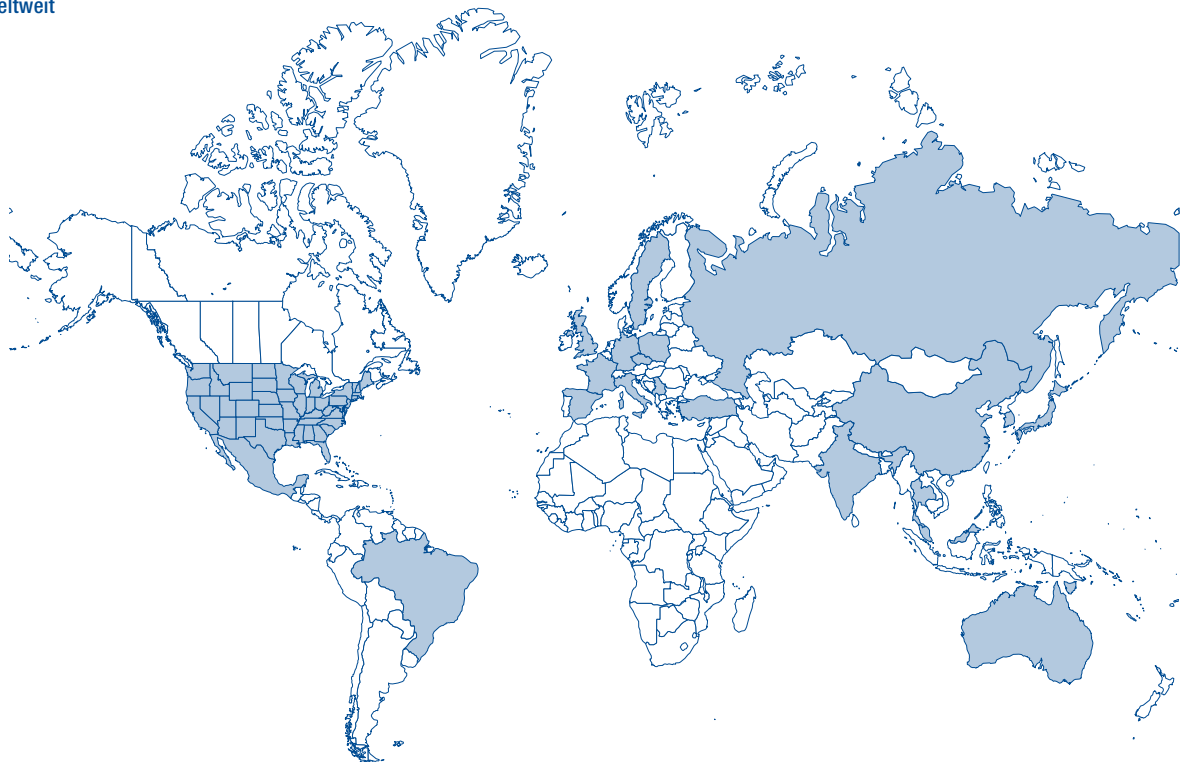
Führender globaler Komplettanbieter in attraktiven Hightech-Nischenmärkten

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. Hierzu zählen Ausrüstungen für die Landwirtschaft, für Motoren, für Nutzfahrzeuge und Personenkraftwagen, für die Luftfahrtindustrie, für Baumaschinen sowie für Haushaltsgeräte. Die Gruppe verfügt über eine weltweite Präsenz mit 17 Produktionsstandorten sowie weiteren Absatz- und Vertriebszentren in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatischpazifischen 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
 - Brasilien
 - Mexiko
 - USA
- Asien & Pazifik
 - Australien
 - China
 - Indien
 - Japan
 - Korea
 - Malaysia
 - Singapur
 - Thailand



NORMA Group Produkte

NORMACLAMP®



NORMACONNECT®



NORMAFLUID®

**Unsere Erfahrung, technologische Kompetenz und Innovationskraft schaffen Mehrwert**

Der nachhaltige Geschäftserfolg der NORMA Group sowie die hohe Kundenzufriedenheit basieren auf jahrelanger Expertise, kundenspezifischen Systemlösungen sowie der globalen Verfügbarkeit von Produkten bei verlässlicher Qualität und Liefertreue. Auch wenn die Produkte und -lösungen der NORMA Group nur einen geringen Kosten- und Preisanteil an den Endprodukten des Kunden ausmachen, sind sie häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endprodukts und liefern damit einen entscheidenden Mehrwert. Globale Megatrends wie die Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Größe sowie die verstärkte Modularisierung von Fertigungsprozessen stellen OEM-Unternehmen (Erstausrüster) vor Herausforderungen bei der Entwicklung neuer Produkte. NORMA Group begegnet diesen Herausforderungen proaktiv mit einem eigenen breiten Spektrum etablierter Markenprodukte sowie innovativer, maßgeschneiderter Verbindungsprodukte und -lösungen. Gemeinsam mit ihren Kunden trägt NORMA Group somit zu einer umweltfreundlichen, 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: Hochentwickelte Verbindungstechnologie (**EJT – Engineered Joining Technology**) sowie den Vertriebsservice (**DS – Distribution Services**). Bei EJT werden industriellen OEM-Kunden (Erstausrüster) entsprechend ihren spezifischen Anwendungserfordernissen individuell entwickelte, maßgeschneiderte Produkte und Lösungen angeboten. Dieser Bereich erwirtschaftet etwa zwei Drittel der Umsätze.

Im Bereich DS vertriebt NORMA Group über das eigene Vertriebsnetz sowie über Handelsvertreter ein breites Portfolio qualitativ hochwertiger, standardisierter Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Die Kunden sind beispielsweise Distributoren, Fachgroßhändler, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment sowie Baumärkte. Der DS-Bereich repräsentiert etwa ein Drittel der Umsatzerlöse der NORMA Group.

„Kontinuierlich arbeitet NORMA Group an qualitativ hochwertigen, sicheren und leichten Verbindungselementen, die einfach zu montieren sind. Davon profitieren unsere Kunden bei der Entwicklung innovativer Endprodukte.“

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

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

NORMA Group Marken



Operative Segmentierung nach Regionen

Die Segmentierung des Konzerngeschäftes wird durch die drei Regionen EMEA (Europe, Middle East, Africa), 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 für die Gruppe die Bedeutung der Präsenz und der Aktivitäten in ausländischen Märkten weiter zunehmen. Zudem hat NORMA Group in Thailand die Fertigung aufgenommen, um ihre Kapazitäten im asiatischen Raum zu erweitern. Von dort liefert das Unternehmen seine hochentwickelten Produktlösungen an Kunden in der gesamten asiatischen Region einschließlich Australien. Darüber hinaus hat NORMA Group im 1. Halbjahr 2011 ein neues Werk in Serbien errichtet, um ihr globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern zu verstärken.

Unternehmensstrategie

Das Management verfolgt das strategische Ziel, die Geschäftstätigkeit im In- und Ausland nachhaltig auszubauen und ein Ertragswachstum über dem Marktdurchschnitt zu erzielen. Ferner stehen hohe Profitabilität und stabile Cashflows im Mittelpunkt.

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

NORMA Group adressiert attraktive, anspruchsvolle, stark wachsende und 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 darauf, diese jeweiligen Erfolgsparameter zu stärken und auszubauen. Ein weiteres wesentliches Ziel ist die Ausweitung der globalen Präsenz. Das Hauptaugenmerk in den Schwellenländern liegt dabei unter anderem auf Brasilien, Russland, China und Indien. Zudem stärkt NORMA Group kontinuierlich die Innovationskraft und setzt auf Forschung und Entwicklung (F&E). Jährlich investiert die Gruppe ca. 4 % vom Umsatz in F&E.

Breites Portfolio schafft Stärke und öffnet Wachstumspotenziale

Kern der NORMA Group 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-Verbindungslosungen sind z.B. die Emissionskontrolle, Kühlsysteme, Luftansaugung und Induktion, Hilfssysteme und Infrastruktur. Die relevanten Endmärkte decken das Spektrum von landwirtschaftlichen Maschinen über die Luftfahrtindustrie, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen und Motoren, bis hin zum Wassermanagement, zu Personenkraftwagen und Schienenfahrzeugen ab. Die DS-Kunden sind sowohl Industrieunternehmen (OEM und Aftermarket), Instandsetzungs- und Reparaturunternehmen als auch Vertriebsunternehmen, Fachgroßhändler und Baumärkte.

„Unser einzigartiges Vertriebskonzept ist ideal auf den individuellen Kundenbedarf zugeschnitten.“

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). NORMA Group differenziert sich damit 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 unter anderem 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 Stabilität des Geschäftes.

Megatrends begünstigen nachhaltig den stärkeren Einsatz von hochwertiger Verbindungstechnologie

NORMA Group setzt strategisch zudem gezielt auf die Potenziale aus nachhaltigen technologischen Megatrends (insbesondere Gewichtsreduktion, steigende Motoreffizienz, Modularisierung von Produktionsprozessen) sowie globalen Megatrends (zunehmendes Umweltbewusstsein, strengere Emissionsvorschriften, steigende Kraftstoffkosten, wachsender Kostendruck für Produzenten). Diese Trends

verstärken die kontinuierliche Veränderung der Kundenanforderungen. Dies hat zur Folge, dass die Nachfrage nach hochentwickelten Verbindungstechniken in den Endprodukten der Kunden schneller wachsen dürfte als die Endmärkte der Kunden selbst. Dabei steigen sowohl die Anzahl als auch der Wert qualitativ hochwertiger Verbindungselemente im Endprodukt. Das NORMA Group-Management geht – gestützt durch externe Marktstudien – davon aus, dass der Einsatz hochentwickelter Verbindungstechnologie wie beispielsweise bei Fahrzeugen, Baumaschinen und Motoren im Zeitraum 2010 bis 2015 je nach Kernindustrie und technischer Applikation um 3 % bis 15 % wächst. 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.

Erfolgreiches organisches Wachstum und gezielte wertsteigernde Akquisitionen

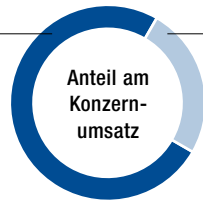
Das Management verfolgt eine Strategie des organischen und akquisitorischen Wachstums. Zur Stärkung des organischen Wachstums setzt NORMA Group auf eine kontinuierliche Ausweitung von Anwendungslösungen bei EJT-Bestandskunden, die Identifizierung und den Gewinn neuer EJT-Kunden, die Erweiterung und Vertiefung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

Zweigleisige Vertriebsstruktur als Alleinstellungsmerkmal

Engineered Joining Technology

Individuell entwickelte, maßgeschneiderte, hochtechnologische Produkte für OEM-Kunden

2/3



1/3

Distribution Services

Qualitativ hochwertige standardisierte Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche

„Mit unserer starken Markposition, unserer Nähe zum Kunden sowie unserer hohen Innovationskraft profitieren wir von globalen Megatrends.“

Ausgewählte Akquisitionen zur Ergänzung des internen Wachstums sind ebenfalls fester Bestandteil der langfristigen Wachstumsstrategie der NORMA Group. Bei der Identifizierung und Bewertung von Akquisitionsmöglichkeiten werden strenge Kriterien angelegt. Zudem werden zukünftige 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 der hohen Profitabilität und Stärkung des Cashflows 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. Ein weiteres Element ist 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 wurden signifikante Skaleneffekte ausgeschöpft. Produktionsprozesse, die dagegen einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, wurden überwiegend in Ländern mit geringeren Lohnkosten angesiedelt. Ferner hat das Management im Jahr 2009 das sogenannte „Global Excellence Program“ initiiert, 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.

Kontinuierliche Überwachung ausgewählter finanzieller und nicht finanzieller Steuerungsgrößen

Die Konzernleitung orientiert sich bei der Führung der NORMA Group im Wesentlichen an finanziellen Steuerungsgrößen. Das sind 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 unter anderem Marktdurchdringung, Problemlösungsverhalten, Innovationsfähigkeit, Produktivitätsfortschritt und nachhaltige Gesamtentwicklung.

„Die Weltwirtschaft ist noch auf Wachstumskurs. Infolge zunehmender Risiken wird das Umfeld jedoch fragiler.“

Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft bleibt trotz höherer Risiken auf Wachstumskurs

Die Weltwirtschaft konnte zum Jahresbeginn 2011 die dynamische Erholung des Vorjahres – wenn auch leicht abgeschwächt – fortsetzen. Der Internationale Währungsfonds (IMF) beziffert den annualisierten Anstieg des realen BIP im 1. Quartal 2011 auf +4,3 %. Im Gesamtjahr 2010 betrug die Wachstumsrate revidiert +5,1 % (ursprünglich +4,8 %). Zwischen den bedeutenden Wirtschaftsräumen klafft gegenwärtig jedoch ein starkes Wachstumsgefälle. Die Wirtschaftsleistung der USA hat sich im 1. Halbjahr 2011 überraschend schwach entwickelt. Nach Angaben des US-Handelsministeriums lag das BIP-Wachstum im 2. Quartal real und annualisiert bei lediglich +1,3 %. Der Wert für das 1. Quartal wurde von +1,9 % auf +0,4 % revidiert. Die mittlerweile zweitgrößte Volkswirtschaft, China, expandiert dagegen ungebrochen mit realen BIP-Zuwachsraten von fast 10 %. Das National Bureau of Statistics of China geht in seiner ersten offiziellen Schätzung (Stand: Juli) für das 2. Quartal 2011 von einem realen BIP-Anstieg um 9,5 % zum Vorjahresquartal aus, nach +9,7 % für das 1. Quartal. Die Auswirkungen der Tsunami- und Nuklearkatastrophe haben die japanische Wirtschaft spürbar belastet. Das japanische BIP ist im 1. Quartal 2011 annualisiert um 3,5 % geschrumpft. Allgemein wird jedoch erwartet, dass sich Japan im 2. Halbjahr 2011 wirtschaftlich erholen und die Rezession überwinden wird.

Der IMF weist in seinem im Juni verfassten Update zum zwei Monate zuvor veröffentlichten World Economic Outlook erneut darauf hin, dass die Risiken für das Wachstum derzeit größer sind als die Chancen für positive Überraschungen. Die Volkswirte verschiedener Institute zählen die Schuldenkrisen in Europa und den USA, möglicherweise auch in China, zu den größten Herausforderungen der weltweiten konjunkturellen Entwicklung. Zudem zeichnen sich in einigen Emerging Markets Überhitzungstendenzen ab. Ferner bergen die politischen Umwälzungsprozesse in den arabischen Ländern weiterhin Unsicherheiten. Die Rohölpreise haben sich seit Jahresbeginn spürbar verteuert. Mit dem zwischenzeitlichen Anzapfen strategischer Öl-Reserven und parallel zur Aufwertung des US-Dollars seit April hat sich der Anstieg der Ölpreise zunächst nicht jedoch weiter fortgesetzt.

Obwohl die Risiken insgesamt zuletzt zugenommen haben, bleiben die Perspektiven für die Weltwirtschaft im laufenden sowie im folgenden Jahr weiterhin positiv – wenngleich sie zunehmend fragiler erscheinen. Der IMF schätzt den Anstieg des weltweiten BIP für 2011 auf 4,3 %. Die Prognose für 2012 lautet +4,5 %. Für die etablierten Volkswirtschaften rechnet der IMF im laufenden Jahr mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung von 2,2 % und im kommenden Jahr von 2,6 %. Die IMF-Schätzungen für das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern (inklusive BRIC-Staaten) lauten +6,6 % für 2011 und +6,4 % für 2012.

BIP-Wachstumsraten

in %	Q1 2011	Q2 2011	GJ 2011e
USA	+0,4	+1,3	+2,6
China	+9,7	+9,5	+9,6
Euroraum	+2,5	–	+1,6
Deutschland	+5,2	–	+3,4

Quellen: Eurostat, IMF, OECD, US- bzw. chinesisches Handelsministerium

Europa im Spannungsfeld von Wachstumsschub und Schuldenkrise

Die Konjunktur in Europa zeigte zum Jahresbeginn 2011 eine hohe Dynamik. Im 1. Quartal ist das BIP in der Eurozone gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,5 % gestiegen. Das ist gegenüber dem 4. Quartal 2010 (+2,0 %) sogar nochmals eine Beschleunigung. Wenngleich sich die Zuwachsraten im Monatsrhythmus erwartungsgemäß leicht abschwächen, hat sich die insgesamt positive Entwicklung in der Industrieproduktion bisher fortgesetzt. Im Euroraum ist die Industrieproduktion im März um 5,9 %, im April um 5,3 % und im Mai um 4,0 % gestiegen – jeweils im Jahresvergleich. Treiber dieser Entwicklung sind vor allem die Herstellung von Investitionsgütern, aber auch von Vorleistungsgütern. Dagegen sinkt die Produktion im Energiebereich. Deutschland nimmt unverändert die Rolle der Konjunkturstütze und des Katalysators der wirtschaftlichen Entwicklung im Euroraum ein. Im Mai hat sich zudem die Industrieproduktion in Frankreich auf +4,0 % beschleunigt. Portugal, Spanien und Griechenland weisen dagegen sinkende Industrieproduktionen auf. Das BIP in Großbritannien ist mit real +1,6 % im 1. Quartal 2011 im Vergleich zum Vorjahresquartal zwar gewachsen, aber langsamer als im benachbarten Euroraum. Seit März tendiert die Industrieproduktion in Großbritannien zudem leicht rückläufig. Damit fällt eine weitere große Volkswirtschaft in Europa hinter dem allgemeinen Trend zurück. Europa insgesamt wie auch vor allem der Euroraum weisen damit spürbar unterschiedliche konjunkturelle Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern auf.

Die Europäische Zentralbank (EZB) hatte im Juli 2011 zum zweiten Mal in diesem Jahr den Leitzins erwartungsgemäß um 0,25 % auf nunmehr 1,50 % angehoben. Die EZB trägt damit der Sicherung der Preisstabilität im Euroraum Rechnung. Die Inflationsraten von 2,7 %

im Juni und 2,5 % im Juli lagen erneut über der von der EZB angestrebten Rate von 2 %. Die Schuldenprobleme im Euroraum und damit die Eurokrise hatten in den Wochen und Monaten zuvor neue Dimensionen erreicht. Während des zähen Ringens um eine Lösung für Griechenland bis zur Einigung auf das zweite Unterstützungspaket waren erneut Irland sowie in der Folge auch Italien in den Fokus der Diskussion gerückt. In diesem Zusammenhang nehmen die Unsicherheiten und Konjunkturrisiken in Europa zu. Die Kapitalmärkte reflektieren diese substantziellen Risikofaktoren.

Trotz dieser Rahmenbedingungen zeichnet sich für Europa im laufenden und im kommenden Jahr auf Basis der aktuellen Prognosen weiteres Wachstum ab. Eurostat schätzt den realen BIP-Zuwachs in der Wirtschaftsregion EU-27 auf +1,8 % (2011) und +1,9 % (2012). Die korrespondierenden Prognosen für die Eurozone (EU-17) lauten +1,6 % für 2011 und +1,8 % für 2012. Gemessen an dem dynamischen Start ins laufende Jahr dürfte der konjunkturelle Scheitelpunkt mit den höchsten Wachstumsraten allerdings schon überschritten sein.

Deutschland wächst dynamisch und kann den Unsicherheiten bisher trotzen

Deutschland erlebt den kräftigsten konjunkturellen Aufschwung seit der Wiedervereinigung. Die führende europäische Volkswirtschaft profitiert dabei von der international hohen Wettbewerbsfähigkeit, einer starken Exportdynamik sowie einer breiten Binnenkonjunktur, die von Investitionen, dem positiven Trend am Arbeitsmarkt und damit einer robusten Konsumnachfrage getragen wird. Im 1. Quartal 2011 ist das reale BIP in Deutschland um 5,2 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die positive Entwicklung hat sich im weiteren Verlauf des

„Die USA und Europa suchen Wege aus der Staatsschuldenkrise.“

1. Halbjahres fortgesetzt – wenngleich erwartungsgemäß mit abnehmenden Zuwachsraten. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Industrieproduktion nach Angaben von Eurostat in Deutschland im April um 9,6 % und im Mai um 7,5 % gestiegen. In den ersten vier Monaten des Jahres lagen Zuwachsraten zwischen +11,4 % und +13,8 %. Das Ifo-Institut konstatiert in ihrem Juli-Barometer, dass der starke Höhenflug vorbei ist und dass die deutsche Wirtschaft nunmehr in eine Normalisierungsphase eintritt. Nach einem Allzeithoch im Juni wurde die Geschäftslage im Juli nicht mehr so positiv eingeschätzt. Insbesondere Exportfirmen stellen sich auf langsames Wachstum im 2. Halbjahr ein. Das Ifo-Institut bezeichnet die Lage dennoch angesichts der starken Inlandskonjunktur als weiterhin sehr gut.

Die acht führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute waren noch im April in ihrem gemeinsamen Frühjahrgutachten davon ausgegangen, dass die deutsche Wirtschaft 2011 um 2,8 % und 2012 um 2,0 % wachsen würde (reales BIP). Die jüngsten Schätzungen für Deutschland sind nochmals optimistischer. Die Institute haben nunmehr individuell zwischen Mai und Juli ihre Schätzungen für 2011 auf Wachstumsraten von +3,2 % bis +3,7 % angehoben. Die neuen Prognosen für 2012 bewegen sich in einer Spanne von +1,6 % bis +2,3 %. Die bisherige BIP-Prognose der OECD für 2011 wurde im Mai von +2,4 % auf +3,4 % angehoben. Für 2012 rechnet die OECD mit einem Wirtschaftswachstum in Deutschland von 2,5 %. Trotz der zunehmenden Risiken für die europäische und die Weltwirtschaft besteht damit aus heutiger Sicht ein breiter Konsens darüber, dass das Wachstumsfundament in Deutschland solide und robust ist.

Das rasante Wachstum im Maschinenbau ebbt ab

Der deutsche Maschinenbau ist dynamisch in das Jahr 2011 gestartet. Für die ersten fünf Monate des laufenden Jahres beziffert der VDMA das Produktionsplus auf 18 %. Allein im Mai lag die Zuwachsrate bei +25,4 %. Die Auslastung der Fertigungskapazitäten ist hoch und die Auftragsituation ist weiterhin erfreulich. Im Mai hat der deutsche Maschinenbau einen Anstieg bei den Orders um 21 % verbucht. Rückgänge im Export nach Griechenland, Spanien oder Portugal werden durch Zuwächse in anderen Regionen kompensiert. Die Juni-Zahlen reflektieren dagegen erstmals einen Stopp dieses Booms. Die Auftragseingänge sind nur noch um real 1 % gestiegen (Inland -14 %, Ausland +10 %). Für das Gesamtjahr geht der VDMA dennoch unverändert davon aus, dass die Produktion um 14 % zulegt und dass das Vorkrisenniveau damit nahezu wieder erreicht wird. Maschinenbauunternehmen, die häufig Anwendungen der Antriebs- und Fluidtechnologien nutzen, zählen zu den wichtigsten Kunden der NORMA Group.

„Die Volkswirte haben ihre Wachstumsprognosen für Deutschland im Jahr 2011 auf deutlich über 3 % angehoben.“

„Der Boom in wichtigen Schlüsselindustrien liegt hinter uns. Das 2. Halbjahr wird weniger dynamisch verlaufen.“

Deutsche Automobilindustrie hat einen neuen Produktionsrekord im Visier

Die deutsche Automobilindustrie blickt auf ein starkes 1. Halbjahr 2011 zurück. Laut Angaben des Verbandes VDA ist die Produktion in den ersten sechs Monaten um 5 % auf 3 Mio. Pkw gestiegen. Die Zahl der Neuzulassungen in Deutschland lag um 10 % höher als im Vorjahr, der Export stieg um 6 %. Deutsche Hersteller partizipieren spürbar am Wachstum wichtiger Volumenmärkte wie USA, China, Indien und Brasilien und gewinnen Marktanteile hinzu. Der westeuropäische Pkw-Markt stagniert, dennoch zeichnet sich weltweit Wachstum ab. Die Schätzungen des VDA (+7 % auf 66 Mio. Einheiten) bzw. von Prof. Dudenhöfer, Universität Duisburg-Essen (+6,3 % auf 62,3 Mio. Einheiten), signalisieren für 2011 ein robustes globales Produktionswachstum. In seiner Halbjahresbilanz beziffert der VDA die Kapazitätsauslastung bei den deutschen Herstellern mit 89 % – bei Pkw sogar mit 92 % – und stellt ein Produktionsziel von 5,9 Mio. Pkw im laufenden Jahr in Aussicht. Das wäre ein neuer Rekordwert. Zudem erholt sich mittlerweile der Nutzfahrzeugmarkt sehr dynamisch. Der VDA rechnet für das Gesamtjahr 2011 in Deutschland mit einem Absatzplus von 11 % bei Nfz bis 6 Tonnen und von 24 % bei Nfz über 6 Tonnen.

Deutsche Bauindustrie mit moderatem Umsatzplus

Nach Angaben des Europäischen Statistikamtes, Eurostat, ist die Produktion im Baugewerbe im Euroraum (EU-17) im April um 2,0 % und in der EU (EU-27) um 1,2 % gefallen – jeweils im Jahresvergleich. Der Rückgang hat sich damit im Vergleich zum März abgeschwächt. Die Bauproduktion in Deutschland konnte dagegen im April mit +4,5 % (Jahresvergleich) erneut zulegen. Im 1. Quartal waren die Zuwachsraten hier witterungsbedingt sogar deutlich zweistellig. Während der deutsche Wohnungs- und der Wirtschaftsbau von der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und den niedrigen Zinsen profitieren, leidet der öffentliche Bau weiter unter den Budgetproblemen der Öffentlichen Hand. Insgesamt hinkt die Baukonjunktur daher der allgemeinen Konjunktorentwicklung noch hinterher, beginnt aber allmählich, ebenfalls Tritt zu fassen. Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) hat Ende Mai die Prognose für 2011 angehoben und rechnet nun mit einem Umsatzanstieg im Bauhauptgewerbe von 1,9 % (bisher: 1,1 %). Im Vorjahr war der Umsatz hier um 2,2 % zurückgegangen. Wachstumstreiber sind der private Wohnungsbau, für den der ZDB 2011 ein Wachstum von 4,4 % erwartet, sowie der Wirtschaftsbau mit einem geschätzten Umsatzanstieg von 4 %. Im öffentlichen Bereich werden allerdings Kürzungen von etwa 3 % unterstellt. Der Ifo-Geschäftsklimaindex für den Bau hat sich im Juli verbessert.

„Unser Gang an die Börse und die reibungslose Integration der Zukäufe in den USA wirken sich erwartungsgemäß positiv aus.“

Geschäftsverlauf

Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf

Erfolgreicher Börsengang im April 2011

Die NORMA Group AG hat am 8. April erfolgreich das Listing an der Börse in Frankfurt im Prime Standard aufgenommen. Der Emissionspreis der 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. Er wurde damit für eine umfassende Optimierung der Finanzierungsstruktur des Unternehmens genutzt und erweitert somit den Spielraum zur Finanzierung des künftigen Wachstums.

Die Kosten des Börsenganges sind zum Teil bereits im Geschäftsjahr 2010 sowie im 1. Halbjahr 2011 angefallen und auch jeweils als bereinigte Kosten dargestellt worden. Die bilanzielle Darstellung der Effekte des Börsenganges erfolgte 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 im 1. Quartal 2011 zurückgestellt, und sind ebenfalls bereinigt dargestellt worden.

Die Kapitalerhöhung, die Refinanzierung mit einer Senkung der syndizierten Bankverbindlichkeiten sowie die deutlich verbesserte Zinsstruktur der verbleibenden Fremdfinanzierung führten im Berichtszeitraum zunächst zu Einmalaufwendungen, werden aber das Finanzergebnis ab dem 3. Quartal positiv beeinflussen. Nach der erfolgreichen Refinanzierung wurde der finanzierende Bankenkreis durch eine Syndizierung des neuen EUR 250 Mio. Kredits verbreitert, der um eine revolvingende Kreditlinie für Akquisitionen und Umlaufvermögen in Höhe von EUR 125 Mio. ergänzt wurde. Das internationale Bankensyndikat besteht aus 15 Finanzinstituten und wurde von der Commerzbank AG, der SEB AG und der UniCredit AG als Mandated Lead Arrangers und Bookbuilder koordiniert und von der Westdeutschen Landesbank als Lead Arranger unterstützt.

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.

„Mit unserem erfolgreichen Produktionsstart in Serbien verstärken wir unsere Präsenz in den Schwellenländern.“

Die positive operative Ergebnisentwicklung im Segment Amerika resultiert aus einer erfreulichen Volumensteigerung sowie aus den Erfolgen 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 waren im Zuge der Integration noch Einmalaufwendungen aufgrund von Abfindungszahlungen angefallen, die sich im Segment Amerika ergebnisseitig ausgewirkt haben. Das Management ist mit den Akquisitionen und deren schnellen Einbindung in den Konzern zufrieden. Aus heutiger Sicht fallen hierfür keine weiteren wesentlichen Integrationsbelastungen an.

Neuer Produktionsstandort in Serbien planmäßig errichtet

Die NORMA Group hat im 1. Halbjahr 2011 ein neues Werk in Serbien errichtet, mit dem Ziel, ihr globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern zu verstärken. Das neue Produktionswerk liegt in Subotica im Norden Serbiens, etwa 10 Kilometer von der Grenze zu Ungarn entfernt. Auf einer Gesamtfläche von rund 12.500 m² stellt die NORMA Group hier mehrheitlich ihre Verbindungselemente „NormaFLEX“ mit höchsten Qualitätsstandards her. Das lokale Team konnte bereits erste renommierte Neukunden gewinnen und damit zum Umsatzwachstum in Westeuropa beitragen. NORMA Group beschäftigt in Subotica derzeit rund 40 Mitarbeiter.

Nachhaltige 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 bedeutend gestärkt. Neben dem Ausbau der Fertigungsstandorte China und Indien wurde zum Jahresende 2010 mit Thailand ein weiterer Produktionsstandort in dieser schnell wachsenden Wirtschaftsregion 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 Industrieausrüster 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.

„Das 1. Halbjahr 2011 war für uns sehr erfreulich, wir konnten unseren Wachstumskurs fortsetzen.“

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. Ein wesentlicher Fokus für John Stephenson ist die Errichtung einer leistungsstarken Operations- und Supply Chain Organisation. Damit wollen wir nachhaltiges Umsatzwachstum und operative Kosteneffizienz in der Region sicherstellen.

Gesamtaussage des Vorstandes zum Geschäftsverlauf

Das allgemeine Geschäftsumfeld war auch im 2. Quartal 2011 fast unverändert positiv, die NORMA Group konnte ihren sehr erfolgreichen 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 19,9 % war im 1. Halbjahr 2011 vor allem mengengetrieben. Zudem konnten auch Preiserhöhungen durchgesetzt werden. Außerdem trugen die Akquisitionen des letzten Jahres positiv zum Umsatzwachstum bei.

Insgesamt ist der Vorstand sehr zufrieden mit dem erzielten Wachstum. Daher konnte die Prognose für das laufende Jahr 2011 angehoben werden. Wir rechnen allerdings weiterhin damit, dass in der 2. Jahreshälfte 2011 ein im Vergleich zum 1. Halbjahr moderateres Wachstum zu verzeichnen sein wird, weil auch das 2. Halbjahr des Vorjahres ein deutlich höheres Aktivitätsniveau verzeichnete.

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 bereinigte operative EBITA-Marge konnte erneut das hohe Niveau des Vorjahres erreichen (Definition der Bereinigung auf S. 30).

Das (Trade) Working Capital spiegelt das starke organische Wachstum im Berichtszeitraum wider, ist aber weiterhin durch eine niedrige Kapitalbindung gekennzeichnet.

Die Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs und die dadurch auf 37,1 % deutlich verbesserte Eigenkapitalquote werden in den Bilanzwerten zum 30. Juni 2011 erstmals reflektiert.

Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf des 1. Halbjahres 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 mit der anschließenden Refinanzierung werden sich im weiteren Jahresverlauf positiv auswirken.

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

in TEUR	
Umsatzerlöse H1 2010	230.530
Organisches Wachstum	45.806
Akquisitionen	22.454
Währungseffekte	-2.924
Umsatzerlöse H1 2011	295.866

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Starkes Wachstum im 1. Halbjahr 2011

Im 2. Quartal 2011 wuchs der Konzernumsatz von EUR 124,4 Mio. auf EUR 145,5 Mio., d.h. um EUR 21 Mio. oder 17,0 % und beträgt somit EUR 296 Mio. für das 1. Halbjahr 2011 im Vergleich zu EUR 231 Mio. im Vorjahreszeitraum (+28,3 %).

Dieses starke Wachstum im Halbjahr ist allerdings zum einen durch den Vergleich mit den noch schwachen Vorjahresmonaten Januar und Februar 2010 überzeichnet. Der Umsatz des 1. Halbjahres 2011 enthält außerdem die Umsätze aus der US-Gesellschaft R.G.Ray und aus Craig Assembly (Akquisition Mai 2010 bzw. Dezember 2010) in Höhe von insgesamt EUR 22 Mio. Das organische Wachstum von EUR 45,8 Mio. oder 19,9 % basiert vor allem auf einem ausgeprägten Volumenzuwachs als Folge der starken Nachfrage. Zudem wirkten sich Preiseffekte in geringem Umfang positiv im Umsatz aus.

Beide Vertriebswege, EJT und DS, konnten im 1. Halbjahr 2011 deutliche Umsatzzuwächse verbuchen.

Der EJT-Umsatz des 2. Quartals 2011 lag bei EUR 103 Mio. und stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal um EUR 21,8 Mio. oder 27,1 %. Somit ergab sich ein EJT-Umsatz im 1. Halbjahr 2011 von EUR 207 Mio. nach EUR 149 Mio. im Vorjahr (+39,4 %).

Der DS-Umsatz des 2. Quartals 2011 betrug EUR 43,5 Mio. und lag damit ungefähr auf Höhe des Vorjahresquartals obwohl im 2. Quartal 2011 weniger Arbeitstage zu verzeichnen waren, die im DS Geschäft entsprechend im Umsatz fehlen. Im 1. Halbjahr 2011 ergab sich ein DS-Umsatz von EUR 90 Mio. im Vergleich zu EUR 83 Mio. im Vorjahr (+7,8 %) und damit ein Wachstum deutlich über dem Wachstumspfad des globalen Bruttosozialprodukts.

Beide Vertriebswege haben damit einen signifikanten Beitrag zum Wachstum des Konzerns geleistet. Die Volumenerholung gegenüber dem Vorjahreshalbjahr 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 wir neue Kunden hinzugewinnen.

„Beide Vertriebswege gewinnen Kunden und tragen das dynamische Wachstum.“

Entwicklung der Vertriebswege

in Mio. EUR	EJT		DS	
	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010
Umsatzerlöse	207	149	90	83
Wachstum	39%		8%	
Umsatzanteil	70%	64%	30%	36%

Materialeinsatzquote stabil trotz gestiegener Materialkosten

Wesentliche Bestandteile der Rohmaterialien, die im Konzern verwendet werden, sind austenitische und ferritische Stähle sowie Kunststoffgranulate. Die Materialeinsatzquote von 44,5 % im 1. Halbjahr 2011 konnte trotz gestiegener Materialkosten im Vergleich zum Wert der Vorjahresperiode von 44,7 % bisher stabil gehalten werden. Die Materialpreissteigerungen konnten entweder durch unsere systematischen Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres Programms „Global Excellence“ oder durch Weitergabe – zum Beispiel von Veränderungen der Legierungszuschläge im Bereich EJT sowie durch Preiserhöhungen im Bereich DS – zum wesentlichen Teil aufgefangen werden.

Auf den Beschaffungsmärkten besteht jedoch weiterhin eine Tendenz zu Materialpreissteigerungen.

Im 1. Halbjahr 2011 ergab sich somit ein Bruttogewinn von EUR 166 Mio. im Vergleich zum Wert des Vorjahreszeitraums von EUR 130 Mio. Somit beträgt nach Abzug der Materialkosten sowie durch Schwankungen im Bestand die Bruttomarge 55,9 % nach 56,4 % im Vergleichshalbjahr des Vorjahres.

Personalkosten steigen unterproportional zum Umsatz

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erhöhten sich unterproportional zum Umsatz im 1. Halbjahr 2011 um 23,7 % auf EUR 73 Mio. Das entspricht einer Quote im Verhältnis zum Umsatz von 24,8 % im Vergleich zum 1. Halbjahr 2010 von 25,7 %. Die sehr hohe Produktivität ist neben den Global Excellence Maßnahmen vor allem dem hohen Volumenzuwachs zuzuordnen.

In den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer sind Einmal-aufwendungen im 1. Halbjahr 2011 in Höhe von EUR 3,2 Mio. enthalten (H1 2010: EUR 1,4 Mio.). Diese im operativen Ergebnis (bereinigtes EBITA) herausgerechneten Einmal-aufwendungen resultieren vor allem aus Abfindungen im 1. Quartal 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, honoriert. Ohne diese Einmal-aufwendungen lagen die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer im 1. Halbjahr 2011 bei rund EUR 70 Mio. oder 23,7 % vom Umsatz.

Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten auch die Kosten für den Börsengang

Die um Einmal-aufwendungen bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge für Produktion und Verwaltung betragen im 1. Halbjahr 2011 EUR 35 Mio. oder 11,8 % vom Umsatz (H1 2010: EUR 24 Mio. oder 10,3 %). Die Herstellung der Kapitalmarktfähigkeit und der Aufbau der neuen börsenorientierten Strukturen sowie verschiedene gruppenweite IT-Projekte werden mit ihren Kosten in der Erhöhung des Anteils der sonstigen betrieblichen Aufwendungen am Umsatz reflektiert.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen im 1. Halbjahr 2011 sind rund EUR 14 Mio. bereinigte Einmal-aufwendungen enthalten, die sich im Wesentlichen auf Kosten bzw. Rückstellungen von Kosten für den Börsengang beziehen. Im 1. Halbjahr 2010 wurden die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge mit Einmal-effekten in Höhe von EUR 1,2 Mio. belastet.

Bereinigtes EBITA in Mio. EUR

„Das bereinigte EBITA steigt in den ersten sechs Monaten um ein Viertel.“

Operatives Ergebnis signifikant verbessert

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) lag in den ersten sechs Monaten 2011 aufgrund dieser Sondereffekte bei EUR 43 Mio. (unbereinigt). 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. Halbjahr 2011 um 28,1 % auf EUR 54 Mio. verbessert werden. Beide Vertriebsbereiche wie auch alle drei Regionen haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Die operative Marge auf Basis des bereinigten EBITA erreichte 18,2 % und lag damit im 1. Halbjahr 2011 auf Höhe des Vergleichshalbjahres des Jahres 2010.

Das übliche historische Verlaufsmuster eines Geschäftsjahres beinhaltet im unterjährigen Vergleich ein saisonal schwächeres 2. Halbjahr. Insofern kann die bisher erwirtschaftete Ergebnismarge nicht ohne Einschränkungen für das ganze Geschäftsjahr 2011 fortgeschrieben werden.

Finanzergebnis durch IPO-Vorbereitung und Refinanzierung geprägt

Das Finanzergebnis war im Berichtszeitraum deutlich von den Vorbereitungen auf den Börsengang geprägt. Belastend wirkten sich hier die Auflösung von Zinssicherungen im 1. Quartal mit einem negativen Marktwert von EUR 5,5 Mio., Zinssicherungs-/Wechselkurseffekte und weitere Kosten im Rahmen der Refinanzierung aus. Damit betrug das unbereinigte Finanzergebnis im 1. Halbjahr 2011 EUR -23 Mio. (H1 2010: EUR -7 Mio.).

Der Netto-Mittelzufluss aus dem Börsengang im April 2011 wurde zur Refinanzierung genutzt. Die syndizierten Bankverbindlichkeiten wurden auf EUR 250 Mio. zurückgeführt. Dies schlägt sich im weiteren Jahresverlauf 2011 mit deutlich geringeren Aufwendungen im Finanzergebnis nieder.

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

Zum 30. Juni 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Jahresultimo 2010 um 6,3 % auf EUR 615 Mio. Hier wirkte sich vor allem die deutliche Erhöhung des Umlaufvermögens im Zuge der kräftigen Umsatzausweitung aus. Langfristige Vermögenswerte belaufen sich auf 63,9 % der Bilanzsumme.

Das Anlagevermögen zum Stichtag 30. Juni 2011 umfasst im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von EUR 216 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 222 Mio.), sonstige immaterielle Vermögensgegenstände wie Patente und Markenrechte von EUR 71 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 79 Mio.) und Sachanlagen von EUR 97 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 89 Mio.).

„Die Eigenkapitalquote verbessert sich nach dem IPO auf rd. 37 %.“

Bereinigter operativer Netto-Cashflow

in TEUR	H1 2011	H1 2010	GJ 2010
Bereinigtes EBITDA	60.582	48.493	99.248
Veränderung im Working Capital	-32.439	-37.728	-26.432
Investitionen aus dem operativen Geschäft	-17.959	-6.450	-21.112
Bereinigter operativer Netto-Cashflow	10.184	4.315	51.704

Kapitalerhöhung schafft solide Konzerneigenkapitalbasis von 37 %

Die Konzernbilanz weist zum 30. Juni 2011 ein Eigenkapital in Höhe von EUR 228 Mio. aus (31. Dezember 2010: EUR 78 Mio.). Dieser Anstieg ist auf die Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote hat sich damit in der Berichtsperiode deutlich auf 37,1 % erhöht (31. Dezember 2010: 13,5 %). Durch die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang liegt das Eigenkapital somit solide auf gleicher Höhe mit der Nettoverschuldung (EUR 224 Mio. zum 30. Juni 2011). Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) konnte damit von rund 4,4 zum Ende des Jahres 2010 auf nunmehr 1,0 verbessert werden.

Zum 30. Juni 2011 erhöhten sich die Rückstellungen um EUR 5 Mio. auf EUR 13 Mio. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf Kostenabgrenzungen im Rahmen des Börsenganges zurückzuführen.

Nettofinanzschulden durch IPO planmäßig zurückgeführt

Die Finanzverbindlichkeiten betragen zum Halbjahresstichtag EUR 260 Mio. Gleichzeitig standen im Konzern zum 30. Juni 2011 liquide Mittel in Höhe von EUR 36 Mio. zur Verfügung. Die Nettofinanzschulden beliefen sich zum 30. Juni 2011 damit auf EUR 224 Mio. nach EUR 344 Mio. zum Ende des Vorjahres.

Die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang im April 2011 führte zu einer Ablösung des Mezzanine-Kapitals und einer Reduzierung der syndizierten Bankverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf rund EUR 250 Mio. Nach der erfolgreichen Refinanzierung wurde der finanzierende Bankenkreis durch eine Syndizierung der EUR 375 Mio. Gesamtkreditlinie (inklusive revolvingende Kreditlinie EUR 125 Mio.) verbreitert. Das internationale Bankensyndikat besteht

aus 15 Finanzinstituten und wurde von der Commerzbank AG, der SEB AG und der UniCredit AG als Mandated Lead Arrangers und Bookbuilder koordiniert und von der Westdeutschen Landesbank als Lead Arranger unterstützt. Mit dieser Optimierung der Finanzierungsstruktur ist NORMA Group gut gerüstet, um die künftigen Wachstumspotenziale ausschöpfen zu können.

Weiterhin geringe Kapitalbindung im (Trade) Working Capital

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Halbjahresende EUR 49 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 48 Mio.), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen beliefen sich auf EUR 100 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 70 Mio.). Diese Veränderungen sind dem deutlichen operativen Wachstum geschuldet. Außerdem enthält diese Position Forderungen für die Rückerstattung von Teilen der Kosten für den Börsengang (EUR 9 Mio.).

Das Vorratsvermögen zum Stichtag 30. Juni 2011 veränderte sich im Vergleich zum Jahresultimo 2010 trotz des dynamischen Umsatzwachstums nur geringfügig auf EUR 68 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 65 Mio.).

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum Halbjahresende EUR 119 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 87 Mio.). Das (Trade) Working Capital reflektiert damit den dynamischen Geschäftsverlauf, bleibt dennoch infolge unseres konsequenten Working Capital Managements auf einem niedrigen Niveau im Verhältnis zum Umsatz.

Geschäftsfelder im Halbjahresvergleich

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik		Segmente gesamt	
	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010
Außenumsatzerlöse	194.201	165.078	85.571	51.483	16.094	13.969	295.866	230.530
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	66 %	72 %	29 %	22 %	5 %	6 %	100 %	100 %
Bereinigtes EBITDA	47.605	39.416	16.042	9.894	1.573	2.261	65.220*	51.571*

* vor Überleitung auf Konzernergebnis (siehe Seite 46/47).

Bereinigter operativer Netto-Cashflow deutlich positiv

Der bereinigte operative Netto-Cashflow (bereinigtes EBITDA plus/minus Veränderungen im Trade Working Capital minus Investitionen in das operative Geschäft) dient dem Management unterjährig und im operativen Geschäftsverlauf als interne Steuerungsgröße. Dieser Cashflow konnte die Erwartungen weiterhin erfüllen. Der operative Netto-Cashflow war im 1. Halbjahr 2011 trotz des hohen Wachstums deutlich positiv (EUR 10,2 Mio.).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Berichtshalbjahr EUR -22 Mio. (H1 2010: EUR -35 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.

NORMA Group strebt auf Basis des langfristigen Trendwachstums mittelfristig 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. Halbjahr 2011 auf EUR 32 Mio. (H1 2010: EUR 9,5 Mio.) und wurde durch den erfolgreichen Börsengang sowie die damit verbundene Refinanzierung geprägt.

Geschäftsfelder

Erfolgreich in allen drei operativen Regionen

Die wirtschaftlichen Kerndaten der drei regionalen Segmente für das 1. Halbjahr 2011 und ein Vorjahresvergleich sind in der aufgeführten Tabelle ausgewiesen.

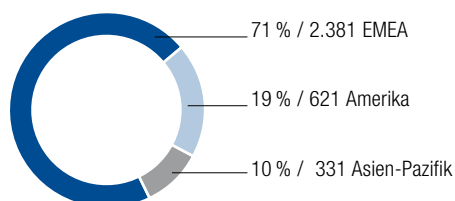
Alle drei regionalen Segmente konnten Umsatz- und Ergebnissteigerungen erwirtschaften. Lediglich die Region Asien-Pazifik zeigte ein leicht schlechteres bereinigtes EBITDA. Dies ist auf die Aktivitäten für den Ausbau der Region zurückzuführen. Des Weiteren konnten in allen Segmenten im 1. Halbjahr 2011 neue Kunden und Aufträge mit neu entwickelten Produkten gewonnen werden.

In der **EMEA**-Region verzeichnete NORMA Group sowohl im Euroraum als auch in den osteuropäischen Märkten erfreuliche Entwicklungen. Unsere verstärkten Aktivitäten in diesen dynamischen Märkten der Region zahlen sich aus. Nach dem Produktionsstart in Russland hat NORMA im laufenden Jahr planmäßig einen neuen Produktionsstandort in Serbien in Betrieb genommen.

In der Region **Amerika** wirken sich über die sehr starke organische Entwicklung hinaus auch die Konsolidierungseffekte aus den Akquisitionen von R.G.Ray (Mai 2010) und Craig Assembly (Dezember 2010) in den USA positiv aus.

Die Region **Asien-Pazifik** entwickelt sich unverändert erfreulich und sehr dynamisch. Wir bauen unsere Aktivitäten in den attraktiven Märkten dieser Region konsequent aus und wollen die hohen Wachstumspotenziale zielstrebig nutzen. Der Ausbau der Standorte in Asien-Pazifik – vor allem unser neues Werk in Thailand – werden dazu einen bedeutenden Beitrag leisten. Mit unserem regionalen Asien-Pazifik Management in Singapur werden wir die dafür erforderliche Wachstumsstruktur in Asien entwickeln und implementieren.

Mitarbeiter nach Regionen zum 30. Juni 2011



Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl hat sich infolge des dynamischen Wachstums der NORMA Group weiter erhöht. Zum Ende des 1. Halbjahres 2011 beschäftigte die Gruppe 3.333 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (ohne Leiharbeiter/-innen). Zum Ende des Geschäftsjahres 2010 waren es noch 3.028 Mitarbeiter. Der Anstieg der Beschäftigtenzahl reflektiert das starke organische Wachstum, unsere Investitionen in neue Standorte, den Ausbau des Vertriebsnetzes sowie die Effekte der Akquisitionen des letzten Jahres.

Vorstandsvergütung

Nach dem Börsengang unterteilt sich die Vergütung der Mitglieder des Vorstandes der NORMA Group AG unter dem Dienstvertrag und in Übereinstimmung mit § 87 AktG in einem fixen und einem erfolgsabhängig variablen Teil. Die variable Vergütung besteht aus einem jährlichen Cash-Bonus, einem langfristigen, bar vergüteten Incentiveprogramm mit einer Bewertungsbasis über einen Dreijahreszeitraum und einem Matching Stock Programm für den Zeitraum von 2011 bis 2015. Die variable Vergütung basiert auf den Finanzzahlen der NORMA Group und den Aktienkursen des Unternehmens.

Als Einmalzahlung für die zusätzlichen Aufgaben und Pflichten im Zusammenhang mit der Vorbereitung und Durchführung des Börsengangs erhalten die Vorstandsmitglieder einen einmaligen IPO-Bonus, der in zwei Tranchen in 2011 und 2012 ausgezahlt wird. Die Mitglieder des Vorstandes müssen zur Teilnahme am Matching Stock Programm über die gesamte Laufzeit des Programms ein persönliches Investment halten. Der Maximalbetrag aus der Ausübung der fiktiven Optionen einer jeder Tranche ist begrenzt.

Die Vorstandsmitglieder sind Teil einer „Directors and Officers“ Versicherung, die von der Gesellschaft getragen wird. Gemäß den neuen Dienstverträgen sind hiervon 10 % des jeweils versicherten Schaden Eintrittes ausgeschlossen, jedoch maximal das 1,5fache der Festvergütung des Organmitgliedes.

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 Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns als erheblich eingestuft werden.

„Gestützt auf das starke 1. Halbjahr 2011 blicken wir zuversichtlich nach vorn und heben den Ausblick für das Gesamtjahr an.“

Im 1. Halbjahr 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.

Prognosebericht

Guidance für 2011 angehoben

Das 1. Halbjahr 2011 zeigt eine deutlich positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Aufgrund der noch schwachen globalen Konjunktur-entwicklung zu Beginn des Vorjahres ist das organische Wachstum für den Ganzjahreseffekt allerdings überzeichnet und kann daher nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden. Zudem ist das Schlussquartal eines Jahres saisonal üblicherweise schwächer als die vorangegangenen Quartale.

Die Nuklearkrise in Japan hatte im 1. Halbjahr 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, momentan aber auch nicht erwartet.

Bei einer unverändert positiven globalen Konjunktur-entwicklung und einer sich nicht weiter verstärkenden Aufwertung des Euros gegenüber den Handelswährungen der NORMA Group – speziell dem

US-Dollar – rechnen wir nunmehr mit einem über dem langfristigen Gruppentrend von nahe 10 % liegenden organischen Umsatzwachstum für das laufende Geschäftsjahr. Wir streben jetzt für das Geschäftsjahr 2011 ein organisches Umsatzwachstum zwischen 10 % bis 12 % an (bisher: nahe +10 %). Außerdem ergeben sich konsolidierungsbedingt zusätzliche dollar-abhängige Umsätze von rund EUR 20 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aus den beiden US-Akquisitionen R.G.Ray und Craig Assembly, so daß ein Jahresumsatz zwischen EUR 560 Mio. und EUR 570 Mio. erwartet wird.

Trotz der Materialpreissteigerungen auf den globalen Beschaffungsmärkten und des anhaltend starken Euros strebt die Gruppe aufgrund des starken Umsatzwachstums über dem langfristigen Gruppentrend und durch die Unterstützung des gruppenweiten Kostensenkungsprogramms „Global Excellence“ sowie aufgrund weiterer Produktivitätssteigerungen als operatives Ergebnisziel aus heutiger Sicht eine bereinigte EBITA-Marge für das Geschäftsjahr 2011 über derjenigen des Vorjahres an (bereinigt um Einmalkosten des 1. Quartals 2011 aus der Integration der US-Akquisitionen sowie um Einmalkosten aus dem Börsengang im 1. Halbjahr sowie um ganzjährige Anpassungen aus den Kaufpreisallokationen auf immaterielle Wirtschaftsgüter). Bisher waren wir für 2011 von einer bereinigten EBITA-Marge in Höhe des Vorjahres ausgegangen. Die operative Ziel EBITA-Marge des laufenden Jahres sollte angesichts der jüngsten sehr positiven Entwicklungen wichtiger Kundengruppen nahe 18 % liegen.

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

Potenzielle Akquisitionen sind nicht planbar und daher nicht Bestandteil unserer Geschäftsjahresplanung. Insofern spielen sie auch in dieser Prognose keine Rolle.

Verkürzter Konzern-Zwischenabschluss

Inhalt

- 36 Konzern-Bilanz
- 38 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 39 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 40 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 41 Verkürzter Konzernanhang

Konzern-Bilanz

zum 30. Juni 2011

Aktiva

in TEUR	Anhang	30. Juni 2011	31. Dez. 2010
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwert	(11)	216.346	221.704
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(11)	71.086	79.315
Sachanlagen	(11)	96.819	89.387
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		397	397
Derivative finanzielle Vermögenswerte	(16)	239	0
Ertragsteueransprüche		2.406	2.406
Latente Ertragsteueransprüche		6.025	6.025
		393.318	399.234
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		68.032	64.709
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		9.522	9.218
Ertragsteueransprüche	(12)	7.806	4.914
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(12)	100.323	70.282
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		36.219	30.426
		221.902	179.549
Summe Aktiva		615.220	578.783

Passiva

in TEUR	Anhang	30. Juni 2011	31. Dez. 2010
Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(13)	31.863	76
Kapitalrücklage	(13)	212.251	96.650
Sonstige Rücklagen		-1.276	-1.364
Gewinnrücklagen	(13)	-14.795	-20.116
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital			
Nicht beherrschende Anteile	(13)	409	3.156
Summe Eigenkapital		228.452	78.402
Schulden			
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen		8.929	9.063
Rückstellungen	(14)	4.902	4.584
Darlehensverbindlichkeiten	(15)	221.925	315.935
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		1.457	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		586	577
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(16)	4.785	0
Latente Ertragsteuerschulden		32.619	34.450
		275.203	364.609
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	(14)	7.807	3.255
Darlehensverbindlichkeiten	(15)	30.891	44.162
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		20.465	21.773
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		1.925	8.319
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(16)	0	5.550
Ertragsteuerschulden		1.241	4.402
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		49.236	48.311
		111.565	135.772
Summe Schulden		386.768	500.381
Summe Passiva		615.220	578.783

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2011

in TEUR	Anhang	Q2 2011	Q2 2010	H1 2011	H1 2010
Umsatzerlöse	(5)	145.522	124.402	295.866	230.530
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-1.629	558	1.210	2.642
Materialaufwand	(5)	-63.433	-55.987	-131.573	-103.129
Bruttogewinn		80.460	68.973	165.503	130.043
Sonstige betriebliche Erträge		1.378	5.488	5.172	7.834
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4, 6)	-20.169	-18.658	-54.246	-32.714
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(4, 7)	-35.117	-30.951	-73.377	-59.310
Abschreibungen		-5.398	-5.861	-11.573	-11.219
Betriebsgewinn		21.154	18.991	31.479	34.634
Finanzerträge	(4, 8)	478	1.084	2.832	2.756
Finanzierungsaufwendungen	(4, 8)	-14.527	-5.808	-25.872	-9.439
Finanzergebnis		-14.049	-4.724	-23.040	-6.683
Gewinn vor Ertragsteuern		7.105	14.267	8.439	27.951
Ertragsteuern	(9)	-1.812	-3.721	-2.359	-3.745
Periodenergebnis		5.293	10.546	6.080	24.206
Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern					
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)		1.047	-44	-755	-2.356
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(16)	-1.615	-213	843	-1.485
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern		0	-275	0	-548
Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern		-568	-532	88	-4.389
Gesamtergebnis für die Periode		4.725	10.014	6.168	19.817
Das Periodenergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		5.291	10.474	6.090	24.018
Nicht beherrschende Anteile	(13)	2	72	-10	188
		5.293	10.546	6.080	24.206
Das Gesamtergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		4.723	9.942	6.178	19.629
Nicht beherrschende Anteile	(13)	2	72	-10	188
		4.725	10.014	6.168	19.817
Ergebnis je Aktie (in EUR)		0,19	0,43	0,22	0,97

Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2011

in TEUR	Anhang	Q2 2011	Q2 2010	H1 2011	H1 2010
Betriebliche Tätigkeit					
Periodenergebnis		5.293	10.546	6.080	24.206
Abschreibungen		5.398	5.861	11.573	11.219
Gewinn (-)/ Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen		-105	-4	-141	-132
Veränderung der Rückstellungen (14)		1.597	-1.109	4.886	273
Veränderung der latenten Steuern (9)		-642	-613	529	-5.188
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten (ohne Forderung aus Rückerstattung IPO-Kosten)		-4.500	-14.314	-33.313	-34.574
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten (ohne mit dem Eigenkapital verrechnete ausstehende Rechnungen)		-16.283	6.233	-10.950	16.726
Gezahlte Zinsen		4.407	6.443	14.328	10.757
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		109	-226	2.464	-1.476
Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit		-4.726	12.817	-4.544	21.811
davon erhaltene Zinsen		546	139	774	194
davon Ertragsteuern		-2.176	-1.796	-5.777	-3.766
Investitionstätigkeit					
Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen (13)		-225	0	-4.677	0
Neuakquisitionen		0	-28.332	0	-28.332
Erwerb von Sachanlagen		-8.830	-1.977	-17.290	-5.448
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		311	4	954	132
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-367	-1.002	-669	-1.002
Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit		-9.111	-31.307	-21.682	-34.650
Finanzierungstätigkeit					
Einzahlungen aus Kapitaleinlage		147.000	15.000	147.000	15.000
Auszahlung für Ausgabe neuer Aktien		-3.810	0	-3.810	0
Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter		388	0	388	0
Gezahlte Zinsen		-4.407	-6.443	-14.328	-10.757
An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden		0	-84	0	-84
Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung		-8.356	0	-8.356	0
Einzahlungen aus Darlehen (15)		264.163	989	290.493	12.306
Auszahlungen aus Darlehen		-379.036	-6.967	-379.036	-6.967
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit		15.942	2.495	32.351	9.498
Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		2.105	-15.995	6.125	-3.341
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		34.262	40.305	30.426	27.185
Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln		-148	425	-332	891
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode		36.219	24.735	36.219	24.735

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 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 H1 2010								
Periodenergebnis					24.018	24.018	188	24.206
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)				-2.356		-2.356	0	-2.356
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern				-1.485		-1.485	0	-1.485
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern					-548	-548	0	-548
Gesamtergebnis H1 2010		0	0	-3.841	23.470	19.629	188	19.817
Einzahlungen auf Kapitalerhöhungen			15.000			15.000	367	15.367
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode		0	15.000	0	0	15.000	367	15.367
Stand zum 30. Juni 2010		76	96.650	-62	-25.991	70.673	3.639	74.312
Stand zum 31. Dezember 2010		76	96.650	-1.364	-20.116	75.246	3.156	78.402
Veränderungen des Eigenkapitals für H1 2011								
Periodenergebnis					6.090	6.090	-10	6.080
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)				-755		-755	0	-755
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(16)			843		843	0	843
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern					0	0	0	0
Gesamtergebnis H1 2011		0	0	88	6.090	6.178	-10	6.168
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		24.787	-24.787			0	0	0
Kapitalerhöhung		7.000	140.000			147.000		147.000
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter			388			388		388
Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten, nach Steuern					-5.454	-5.454		-5.454
Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter, nach Steuern					6.625	6.625		6.625
Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen					-1.940	-1.940	-2.737	-4.677
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode	(13)	31.787	115.601	0	-769	146.619	-2.737	143.882
Stand zum 30. Juni 2011		31.863	212.251	-1.276	-14.795	228.043	409	228.452

Verkürzter Konzernanhang

1. Grundlagen der Aufstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernabschluss der NORMA Group zum 30. Juni 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 10. August 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 30. Juni 2011 keinen nennenswerten Einfluss.

Die Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

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

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. Halbjahr 2011 sechs deutsche und 33 ausländische Gesellschaften, sowie ein nach IAS 39 bilanziertes assoziiertes Unternehmen.

NORMA Group hat im 1. Halbjahr die Gesellschaft NORMA do Brasil Sistemas De Conexão Ltda. gegründet.

Im 1. Quartal 2011 erwarb die NORMA Group die Minderheitenanteile an der Fijaciones Norma S.A. (Spanien).

Im 2. Quartal 2011 erwarb die NORMA Group die Minderheitenanteile an der NORMA Group Products India Pvt. Ltd.

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	H1 2011	H1 2010
Umsatzerlöse	(5)	295.866	230.530
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		1.210	2.642
Materialaufwand	(5)	-131.573	-103.129
Bruttogewinn		165.503	130.043
Bereinigte Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	(6)	-34.766	-23.649
Bereinigte Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(7)	-70.155	-57.901
Bereinigtes EBITDA		60.582	48.493
Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-6.681	-6.431
Bereinigtes EBITA		53.901	42.062
Bereinigte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)		-1.391	-981
Bereinigter Betriebsgewinn (EBIT)		52.510	41.081
Bereinigtes Finanzergebnis	(8)	-10.817	-6.683
Bereinigter Gewinn vor Ertragsteuern		41.693	34.398
Angepasste Ertragsteuern	(9)	-11.537	-5.524
Bereinigtes Periodenergebnis		30.156	28.874
Nicht beherrschende Anteile		2	188
Bereinigtes Periodenergebnis, der auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt		30.154	28.686
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)		1,07	1,15

Die Vergleichbarkeit der Quartale ist durch die Akquisition von R.G.Ray und Craig Assembly eingeschränkt. R.G.Ray war im 1. Halbjahr 2010 nur einen Monat enthalten, Craig Assembly gar nicht. Sie trugen im 1. Halbjahr 2011 TEUR 22.454 zu den Umsatzerlösen bei.

5. Umsatzerlöse und Materialaufwand

in TEUR	H1 2011	H1 2010
Engineered Joining Technologies	207.325	148.740
Distribution Services	89.633	83.152
Sonstige Umsatzerlöse	1.514	1.120
Abzüge	-2.606	-2.482
	295.866	230.530

Die Umsatzerlöse im 1. Halbjahres 2011 liegen mit TEUR 295.866 28,3 % über denen aus dem 1. Halbjahr 2010 (TEUR 230.530). Dieses starke Wachstum im Halbjahr ist allerdings zum einen durch den Vergleich mit den noch schwachen Vorjahresmonaten Januar und Februar 2010 überzeichnet. Der Umsatz des 1. Halbjahres 2011 enthält außerdem die Umsätze aus der US-Gesellschaft R.G.Ray und aus Craig Assembly (Akquisition Mai 2010 bzw. Dezember 2010) in Höhe von insgesamt EUR 22 Mio.

Entsprechend hat sich der Materialaufwand entwickelt.

6. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurden durch einmalige Kosten im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Börsengang der NORMA Group in Höhe von TEUR 14.308 beeinflusst, von denen TEUR 12.949 im 1. Quartal 2011 angefallen sind. Im 1. Halbjahr 2010 wurden einmalige oder nicht periodenbezogene Aufwendungen von TEUR 1.231 berücksichtigt.

7. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des Operational Performance Incentive Cash Programme (OPICP) final festgelegt und im 1. Quartal 2011 eine zusätzliche Schuld in Höhe von TEUR 1.821 eingebucht und bereinigt (siehe auch Anhangangabe 18). Die Auszahlung an die bezugsberechtigten Manager fand im 2. Quartal 2011 statt. Ein Teil der Kosten wurde bereits durch den Altgesellschafter zurückerstattet (siehe auch Anhangangabe 13).

Weiterhin wurden die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer durch Restrukturierungsaufwendungen im Zuge der Akquisitionen in Nordamerika belastet, so dass sich die gesamte Bereinigung auf TEUR 3.222 beläuft (H1 2010: TEUR 1.409).

8. Finanzergebnis

Mit dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abgelöst und refinanziert. 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 im 1. Quartal 2011 Aufwendungen von etwa TEUR 1.000 sowie weitere Aufwendungen im 2. Quartal in Höhe von TEUR 5.673.

Weiterhin wurde das Finanzergebnisergebnis durch Wechselkurs- und Zinseffekte aus der Finanzierung belastet.

Direkt mit der Refinanzierung zusammenhängende Kosten in Höhe von TEUR 8.796 wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit von fünf Jahren mit der Effektivzinsmethode verteilt.

9. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern im 1. Halbjahr 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.

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.

	Datum	Anzahl der Aktien (ungewichtet)	Tage	Anzahl der Aktien (gewichtet)
	1. Januar 2010	24.862.400	181	24.862.400
	1. Januar 2011	24.862.400	181	24.862.400
Kapital- erhöhung durch neu ausgegebene Anteile	8. April 2011	7.000.000	84	3.248.619
	30. Juni 2011	31.862.400	181	28.111.019

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich wie folgt:

	H1 2011	H1 2010
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR)	6.090	24.018
Anzahl der gewichteten Aktien	28.111.019	24.862.400
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,22	0,97

11. Anlagevermögen

Im 1. Halbjahr 2011 wurden TEUR 17.959 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 216.346 resultiert aus Wechselkurseffekten.

12. Umlaufvermögen

NORMA Group wird einen Teil der Kosten für den Börsengang durch den Altgesellschafter erstattet bekommen. NORMA Group hat eine Forderung über den vertraglich geregelten Anteil an den gebuchten und zurückgestellten Kosten in Höhe von TEUR 9.150 erfasst und den Betrag in das Eigenkapital eingestellt (siehe Anhangangabe 13). Der übrige Anstieg der Forderungen betrifft die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Der Anstieg der Ertragsteueransprüche resultiert im Wesentlichen aus Ertragsteuervorauszahlungen.

13. 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.

Erwerb der Minderheitenanteile von NORMA Group Products India Pvt. Ltd.

Am 15. Juni 2011 erwarb der Konzern 20 % der Kapitalanteile von NORMA Group Products India Pvt. Ltd. die bisher durch nicht beherrschende Anteile gehalten wurden, durch eine Barzahlung in Höhe von TEUR 235. Nach der Transaktion besitzt der Konzern nun 100 % der Kapitalanteile von NORMA Group Products India Pvt.

Diese Transaktion wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Die Differenz zwischen dem gezahlten Kaufpreis und den übergebenen nichtbeherrschenden Anteilen (TEUR -152) 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.

Effekte im Eigenkapital aus dem Börsengang

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

Im Zuge des Börsengangs wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Mio. Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000 sowie der Kapitalrücklage von TEUR 140.000.

Die der Kapitalerhöhung direkt zurechenbaren Kosten in Höhe von TEUR 7.532 abzüglich Steuer wurden in den Gewinnrücklagen erfasst.

Ein Teil der Kosten des Börsengangs wird von den Altgesellschaftern erstattet und abzüglich Steuern als Einlage in die Gewinnrücklagen behandelt. Die Erstattung beläuft sich auf TEUR 9.150 und ist im 1. Halbjahr 2011 abgegrenzt worden. Sie enthält zum Teil Schätzungen aufgrund von noch ausstehenden Rechnungen oder Rückstellungen.

Die Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme in Höhe von TEUR 2.808 werden durch die Altgesellschafter erstattet. Bisher sind TEUR 388 eingezahlt und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt worden.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Der Vorstand der Gesellschaft ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 6. April 2011 bis zum 5. April 2016 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrmals um insgesamt EUR 15.931.200 durch Ausgabe von bis zu 15.931.200 auf den Namen lautenden Stammaktien gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 6. April 2011 wird das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 12.505.000 durch Ausgabe von bis 12.505.000 neuen auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandelschuldverschreibungen sowie Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrecht, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 6. April 2011 ausgegeben werden.

14. Rückstellungen

Die Rückstellungen erhöhten sich von TEUR 7.839 auf TEUR 12.709. Der Anstieg beruht im Wesentlichen aus Rückstellungen in Zusammenhang mit den Vorbereitungen für den Börsengang.

15. Darlehensverbindlichkeiten

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurden die bestehenden Darlehensverbindlichkeiten im 2. Quartal 2011 durch den Zufluss aus der Kapitalerhöhung sowie einer neuerlichen Finanzierung abgelöst.

Die neue Finanzierung mit einer Laufzeit bis 2016 wurde vollständig in Euro aufgenommen und beläuft sich auf EUR 250 Mio. Zusätzlich steht eine revolvingende Kreditlinie über EUR 125 Mio. für die Finanzierung des laufenden Geschäfts und etwaiger Akquisitionen zur Verfügung.

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 4 Jahre	5 Jahre
Bruttodarlehen	20.000	22.500	82.500	125.000

Direkt mit der Refinanzierung zusammenhängende Kosten in Höhe von TEUR 8.796 wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit von fünf Jahren mit der Effektivzinsmethode verteilt.

Die Darlehensverbindlichkeiten sind mit einem Kupon von derzeit 2,25 % ausgestattet. Die variablen Zinsen wurden gesichert.

16. Derivative Finanzinstrumente

Durch die im 2. Quartal 2011 durchgeführte Refinanzierung wurden die bestehenden Zinssicherungen aufgelöst.

Die variablen Zinsen der neuen Finanzierung wurden mittels derivativer Strukturen gesichert. Um der Ergebnis- und Ertragslage der gesamten NORMA Group Rechnung zu tragen wurden Teile der neuen Finanzierung in unterschiedliche Währungen gedreht. Mittels weiterer Sicherungsinstrumente wurde neben dem Zinsänderungsrisiko dieser Darlehensteile auch deren Wechselkursrisiko gesichert.

Insgesamt ergibt sich aus der Zins- und Währungsabsicherung der Darlehen sowie der Auflösung der Zinssicherung der Altdarlehen im 1. Halbjahr 2011 ein positiver Effekt in den sonstigen Rücklagen in Höhe von TEUR 843.

17. Segmentberichterstattung

Die NORMA Group bildet die Segmente der Gesellschaft nach Regionen. Die berichtspflichtigen Segmente der NORMA Group sind die Regionen Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), Nord-, Mittel- und Südamerika (Amerika) sowie Asien-Pazifik. Die Vision der NORMA Group ist unter anderem auf regionale Wachstumsziele ausgerichtet. Im Distribution Service werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. 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.

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik		Segmente gesamt	
	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010
Segmentumsatzerlöse gesamt	205.262	178.204	89.468	55.049	16.560	14.468	311.290	247.721
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	11.061	13.126	3.897	3.566	466	499	15.424	17.191
Außenumsatzerlöse	194.201	165.078	85.571	51.483	16.094	13.969	295.866	230.530
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	66%	72%	29%	22%	5%	6%	100%	100%
Bereinigtes EBITDA	47.605	39.416	16.042	9.894	1.573	2.261	65.220	51.571
Vermögenswerte (Vorjahreswerte zum 31. Dez. 2010)*	399.946	399.539	197.672	205.302	31.468	30.179	629.086	635.020

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

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 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt.

Die Anpassungen des EBITDA in 2011 beziehen sich im wesentlichen auf einmalige Aufwendungen aus der Vorbereitung und Durchführung des Börsenganges der NORMA Group AG oder andere einmalige oder nicht periodenbezogene Posten, auf Restrukturierungskosten aus dem 1. Quartal 2011 (Schließung von Produktionsstätten, Übertragung von Produkten, Abfindungen im Zuge der Integration der in 2010 erworbenen US-Beteiligungen), sowie andere zentrale Posten der Gruppe aus dem 1. Quartal 2011 (hauptsächlich Aufwendungen im Zusammenhang mit den vorbörslichen Eigentümern).

Erlöse zwischen den Segmenten werden im Allgemeinen zu Preisen erfasst, wie sie auch mit Konzernfremden vereinbart würden.

Das Segmentvermögen umfasst sämtliche Vermögenswerte abzüglich (tatsächlicher und latenter) Ertragsteueransprüche. Die Steuern werden in der Überleitung ausgewiesen.

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

in TEUR	H1 2011	H1 2010
Summe bereinigtes Segment-EBITDA	65.220	51.571
Holding-Gesellschaften	-4.025	-2.619
Eliminierungen	-613	-459
Summe bereinigtes Konzern-EBITDA	60.582	48.493
Restrukturierungsaufwendungen	-725	0
Einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen	-16.622	-2.370
Sonstige zentrale Posten/normalisierte Posten	-183	-270
Konzern-EBITDA	43.052	45.853
Abschreibungen	-11.573	-11.219
Finanzierungsaufwendungen	-23.040	-6.683
Gewinn vor Steuern	8.439	27.951

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

18. Operational Performance Incentive Cash Programme

Im Geschäftsjahr 2008 implementierte die NORMA Group einen Incentive-Plan für Manager in Form des Operational Performance Incentive Cash Programm (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.

Mit dem Börsengang der NORMA Group AG wurde der Betrag des Programmes final festgelegt, so dass sich eine Schuld von insgesamt TEUR 2.808 (davon TEUR 1.821 in 2011 erfasst) ergab.

Überleitung		Konzern	
H1 2011	H1 2010	H1 2011	H1 2010
-15.424	-17.191	295.866	230.530
-15.424	-17.191	0	0
0	0	295.866	230.530
-4.638	-3.078	60.582	48.493
-13.866	-56.237	615.220	578.783

Die Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme in Höhe von TEUR 2.808 werden durch den Altgesellschafter erstattet. Bisher sind TEUR 388 eingezahlt und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt worden.

19. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

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

in TEUR	30. Juni 2011	31. Dez. 2010
Sachanlagen	2.894	999
	2.894	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.

20. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

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

Im 1. Halbjahr 2011 wurden TEUR 845 Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen (1. Halbjahr 2010: TEUR 153). In 2011 beinhalteten diese im Wesentlichen Beratungsleistungen im Rahmen der Vorbereitung des Börsenganges.

Das zum 31. Dezember ausstehende Darlehen gegenüber 3i-Fonds inklusive abgegrenzter Zinsen in Höhe von TEUR 11.900 wurde im Zuge des Börsenganges und der im Anschluss erfolgten Refinanzierung im 2. Quartal 2011 zurückgezahlt.

Die Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme in Höhe von TEUR 2.808 werden durch den Altgesellschafter erstattet. Bisher sind TEUR 388 eingezahlte und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt worden. Die Erstattung wurde zum Teil im 2. Quartal vorgenommen, zum Teil als Forderung abgegrenzt.

Für Informationen bezüglich der geänderten Vorstandsvergütung wird auf den Lagebericht verwiesen.

21. 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.

Maintal, 10. August 2011

NORMA Group AG
 Der Vorstand

Werner Deggim
 Bernd Kleinhens

Dr. Othmar Belker
 John Stephenson

Weitere Informationen

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Maintal, 10. August 2011

NORMA Group AG
Der Vorstand

Werner Deggim

Dr. Othmar Belker

Bernd Kleinhens

John Stephenson

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die NORMA Group AG

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie den verkürzten Konzernanhang – und den Konzernzwischenlagebericht der NORMA Group AG für den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis 30. Juni 2011, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

Frankfurt am Main, den 10. August 2011

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Ulrich Störk	ppa. Stefan Hartwig
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender 2011

15.11.2011

Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2011

Kontakt und Impressum

IR-Kontakt

Andreas Trösch

Vice President 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 Zwischenbericht

Der Zwischenbericht 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 Zwischenbericht 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

