

Erfolg verbindet.

Q3 2011

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



Kennzahlen im Überblick Q3 2011

| Gewinn- und Verlustrechnung | | Q3 2011 | Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 | Geschäftsjahr 1. Jan. – 31. Dez. 2010 |
|------------------------------------|----------|----------------|---------|-------------------|------------|---|
| Umsatzerlöse | Mio. EUR | 145,8 | 131,0 | 441,7 | 361,5 | 490,4 |
| Bruttogewinn ¹⁾ | Mio. EUR | 81,2 | 74,7 | 246,7 | 204,7 | 274,7 |
| Bereinigtes EBITA ²⁾ | Mio. EUR | 26,2 | 22,7 | 80,1 | 64,8 | 85,4 |
| Bereinigtes EBITA-Marge | % | 18,0 | 17,4 | 18,1 | 17,9 | 17,4 |
| EBITA | Mio. EUR | 28,1 | 18,7 | 63,4 | 56,6 | 64,9 |
| Bereinigtes Periodenergebnis | Mio. EUR | 16,4 | 10,8 | 46,6 | 39,7 | 48,2 |
| Bereinigtes EPS | EUR | 0,52 | 0,44 | 1,59 | 1,59 | 1,93 |
| Periodenergebnis | Mio. EUR | 16,4 | 7,7 | 22,5 | 31,9 | 30,3 |
| EPS | EUR | 0,54 | 0,31 | 0,76 | 1,28 | 1,21 |
| Cashflow | | | | | | |
| Operativer Cashflow ³⁾ | Mio. EUR | 36,5 | 14,6 | 32,0 | 36,4 | 62,1 |
| Operativer Netto-Cashflow | Mio. EUR | 17,1 | 17,6 | 27,3 | 21,9 | 51,7 |

| Bilanz | | 30. Sep. 2011 | 31. Dez. 2010 |
|-------------------|----------|----------------------|---------------|
| Bilanzsumme | Mio. EUR | 628,4 | 578,8 |
| Eigenkapital | Mio. EUR | 240,9 | 78,4 |
| Nettoverschuldung | Mio. EUR | 222,5 | 344,1 |

Daten zur Aktie

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

¹⁾ Umsatzerlöse inklusive Bestandsveränderungen abzüglich Materialaufwand.

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

³⁾ Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit.

Unternehmensprofil

NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnologie. Unseren rund 10.000 Kunden in über 80 Ländern stehen wir als strategischer Entwicklungspartner zur Seite und betreiben darüber hinaus ein integriertes Service-Vertriebsnetzwerk für unsere Produktlösungen. NORMA Group fertigt und vertreibt über 35.000 hochwertige Verbindungsprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme. Die Produkte der NORMA Group finden Sie unter anderem in Motoren, Nutzfahrzeugen, Personenkraftwagen, Landwirtschaftsmaschinen, Flugzeugen, Zügen, Baumaschinen, Wasserleitungen und zahlreichen Haushaltsgeräten. Neben 17 Fertigungs- und Vertriebsanlagen gehören zahlreiche Absatz- und Vertriebsstandorte in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum zur Unternehmensgruppe. NORMA Group beschäftigt etwa 4.200 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 | | |
| 32 | Geschäftsfelder | | WEITERE INFORMATIONEN |
| 32 | Mitarbeiter | | Finanzkalender, Kontakt und Impressum |
| 32 | Vorstandsvergütung | | |
| 33 | Risikobericht | | |
| 34 | Prognosebericht | | |

Brief des Vorstandes

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

NORMA Group AG hat ihren Wachstumskurs im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2011 erfolgreich fortgesetzt. In allen Kundenbereichen und Regionen verzeichnete NORMA Group erneut eine hohe Nachfrage nach ihren Produkten und Systemlösungen. Diese positive Unternehmensentwicklung zeigt, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Mit dem Rückenwind des Börsenganges im April und der anschließenden Refinanzierung konnten wir unsere Kapitalausstattung stärken und unsere Marktposition in strategisch wichtigen Wachstumsregionen der Welt verbessern.

Darüber hinaus haben wir unsere globale Präsenz ausgebaut und Standorte in Brasilien und Serbien errichtet. Die Märkte in Südamerika und Osteuropa wachsen weiterhin überdurchschnittlich stark. In beide Regionen investieren wir daher gezielt. In Brasilien haben wir im 3. Quartal zunächst den Vertrieb gestärkt – ein erster Schritt, um die Zusammenarbeit mit unseren Kunden vor Ort zu intensivieren und Neukunden zu gewinnen. Wir sind stolz, unser erstes Werk in Serbien eröffnet zu haben. Die Produktion ist erfolgreich angelaufen. Die Beschäftigtenzahl soll in den nächsten zwei Jahren mit zunehmender Produktionsauslastung auf 350 ansteigen. Mit der strategisch günstigen zentralen Lage in Osteuropa werden wir künftig Kunden in einer Vielzahl von Wachstumsmärkten erreichen.

Im 3. Quartal haben wir einen Großauftrag zur Entwicklung und Fertigung von Fluidsystemen für eine Serie von verschiedenen Fahrzeugplattformen erhalten. Die innovativen Verbindungselemente werden für den Transport von Flüssigkeiten eingesetzt und tragen dazu bei, Stickoxide in Abgasen zu reduzieren. Damit können schädliche Emissionen erheblich verringert werden.

In den ersten neun Monaten steigerte NORMA Group ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 22,2 % von EUR 361,5 Mio. auf EUR 441,7 Mio. Das bereinigte Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (bereinigtes EBITA) legte nach neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 23,6 % von EUR 64,8 Mio. im Vorjahr auf EUR 80,1 Mio. zu. Dies entspricht einer bereinigten operativen EBITA-Marge von 18,1 %. Im 3. Quartal verbesserte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 131,0 Mio. um 11,4 % auf EUR 145,8 Mio. Das operative Ergebnis (bereinigtes EBITA) erhöhte sich um 15,3 % von EUR 22,7 Mio. im Vorjahresquartal auf EUR 26,2 Mio.

Durch die Refinanzierung nach dem Börsengang im April 2011 haben wir unsere syndizierten Bankverbindlichkeiten gesenkt und verfügen nun über eine deutlich verbesserte Zinsstruktur der verbleibenden Fremdfinanzierung. Dies beeinflusst das Finanzergebnis seit dem 3. Quartal positiv. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 38,3 %.



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

Die Zahlen des 3. Quartals zeigen: NORMA Group verfügt über ein solides Fundament und ist auf Innovation und Wachstum ausgerichtet. Unsere Auftragsbücher sind weiterhin gut gefüllt. Mit dieser starken Position sind wir bestens für die Zukunft gerüstet, insbesondere für das derzeit unruhige Fahrwasser an den Finanzmärkten. Vor diesem allgemein makroökonomisch unsicheren Klima ist auch die bisherige Entwicklung unserer Aktie, die sich dem negativen Umfeld nicht entziehen konnte, zu sehen.

Die ersten neun Monate des Jahres 2011 verliefen für NORMA Group ausgezeichnet. Wir sind daher sehr zuversichtlich und rechnen für das Gesamtjahr 2011 – bei einer stabilen globalen Konjunktorentwicklung – mit einem organischen Umsatzwachstum von etwa 12,0 %. Damit befinden wir uns am oberen Ende der zuvor festgelegten Bandbreite für das Umsatzwachstum von 10 bis 12 %. Beim operativen Ergebnis liegt unser Ziel bei einer bereinigten EBITA-Marge nahe 18,0 %.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen genauso wie unseren Kunden und unseren Mitarbeitern 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, Kanada)
- 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

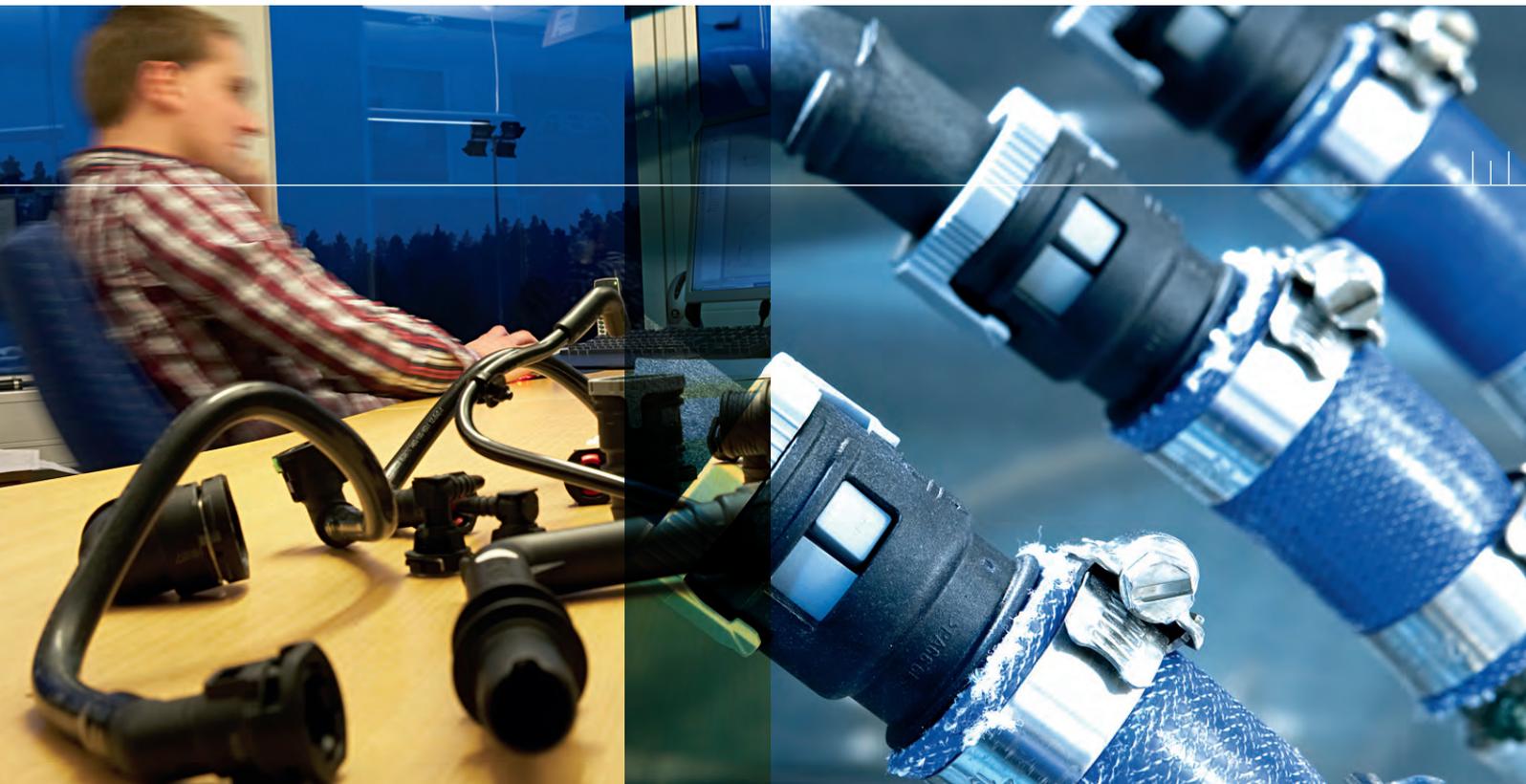
Chief Operating Officer (COO)
BEng, MSC, MBA

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

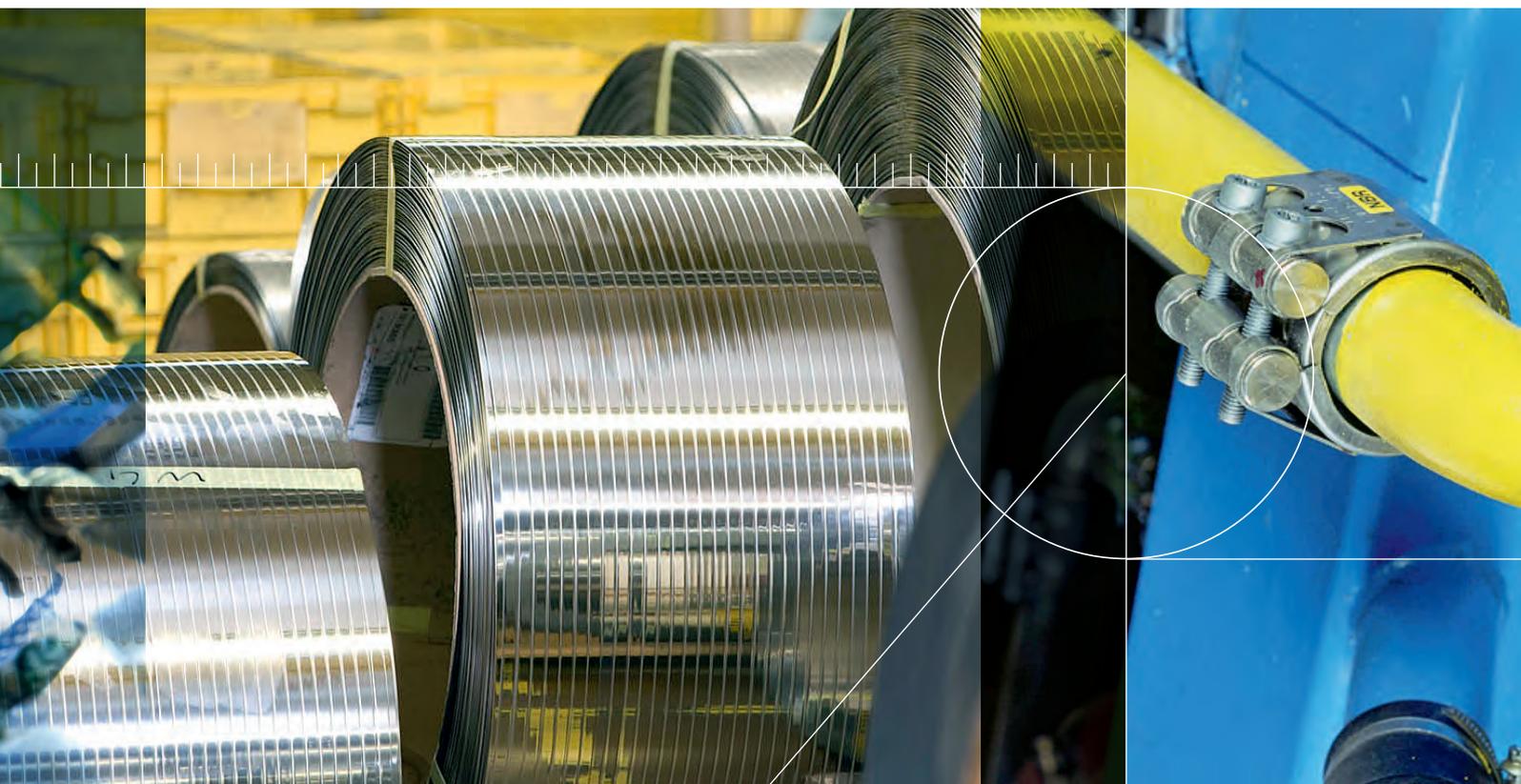
Die NORMA Group ist ein klassischer „Hidden Champion“. In einem wirtschaftlich attraktiven Nischenmarkt sind wir ein technologischer Weltmarktführer. Die Nummer 1 im Bereich hochqualitativer Verbindungstechnik zu sein und zu bleiben, bedeutet für uns, unseren 10.000 Kunden weltweit anwenderorientierte 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.

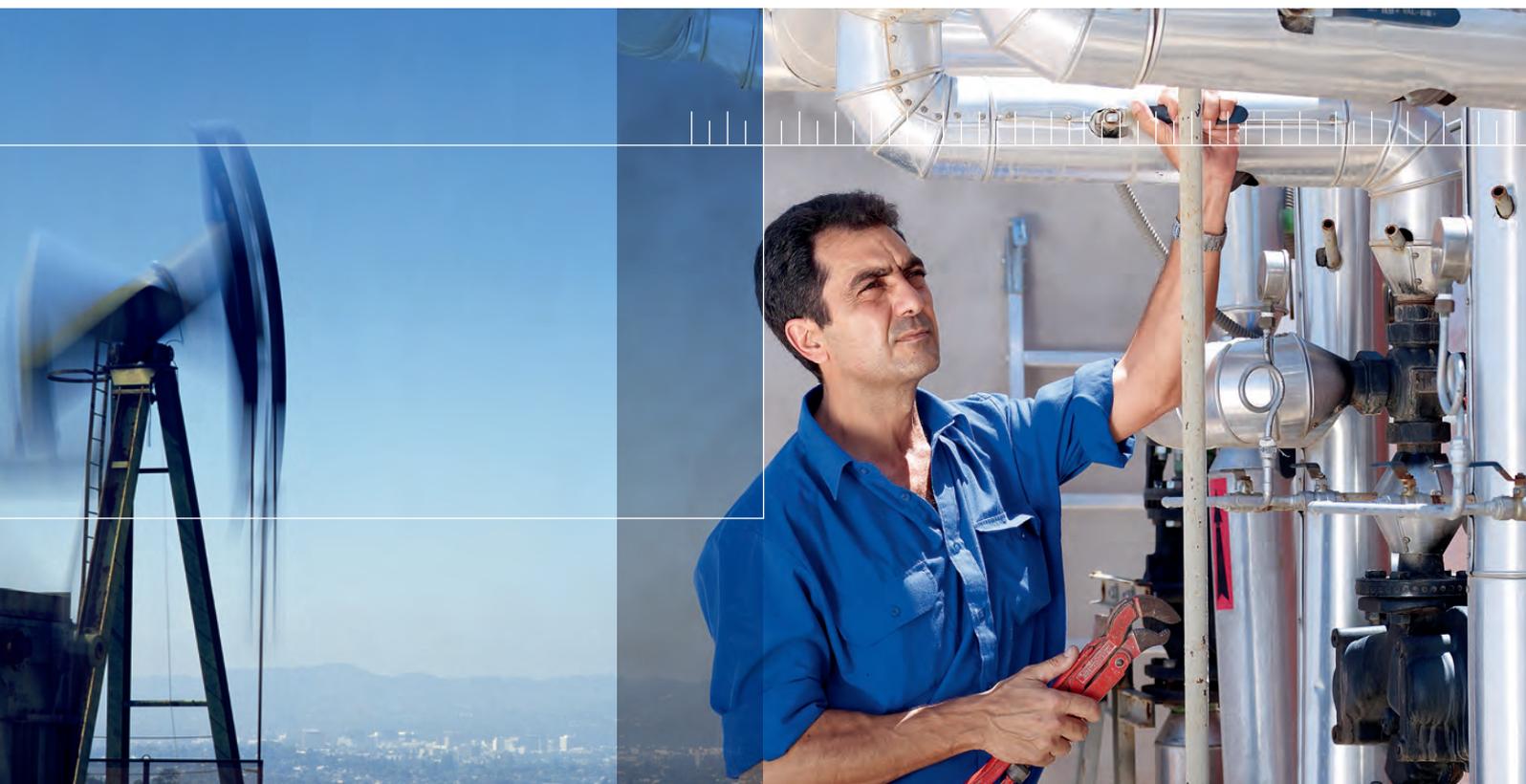


- Zweigleisiger Vermarktungsansatz der NORMA Group-Geschäftsfelder
- Enge Kundenbeziehungen und fundierte Kenntnisse ihrer branchenspezifischen Anforderungen
- Kundennähe durch globales Netzwerk in mehr als 80 Ländern

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®.

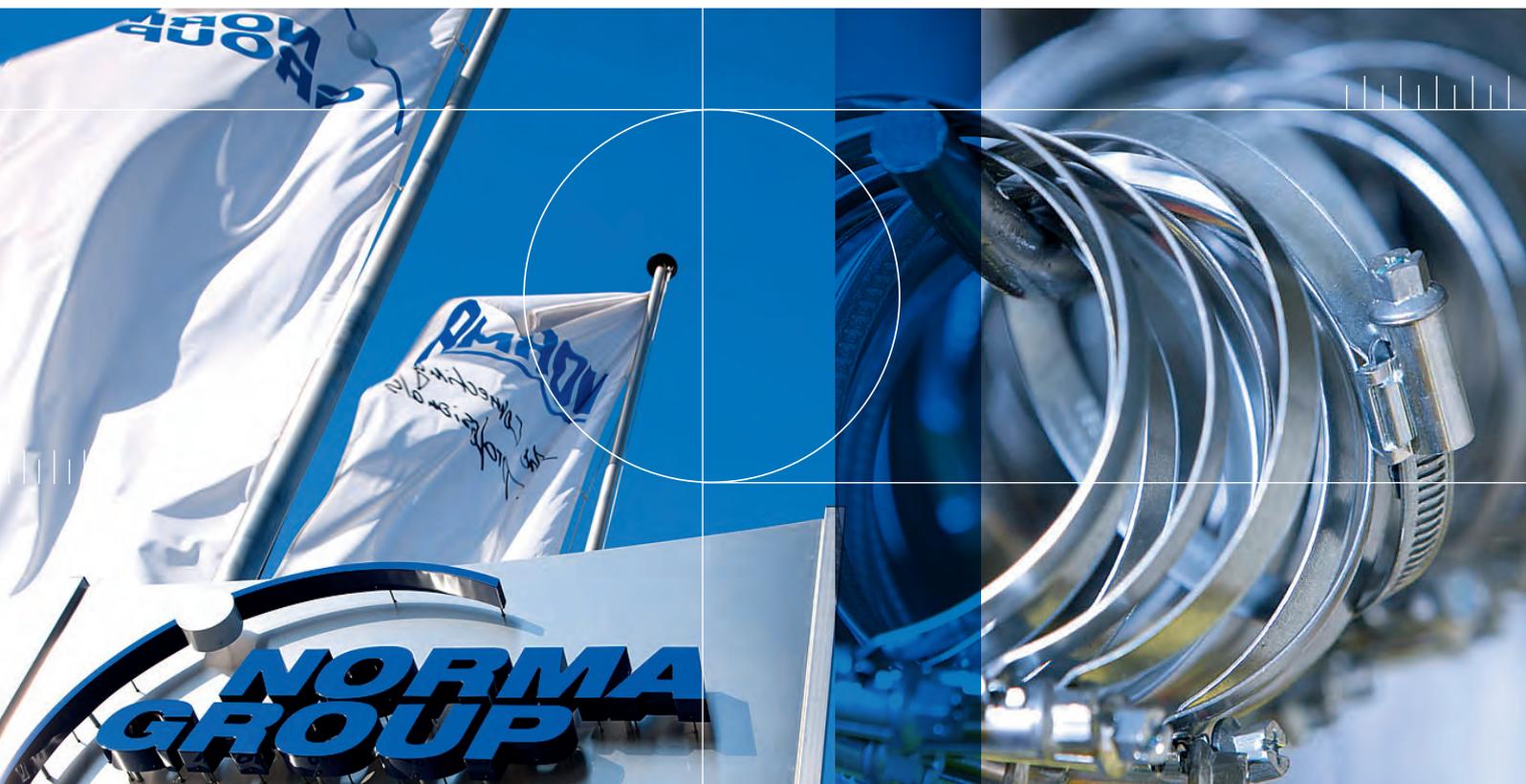
Technisch kompetent, weltweit präsent

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 2009 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

Die Aktie

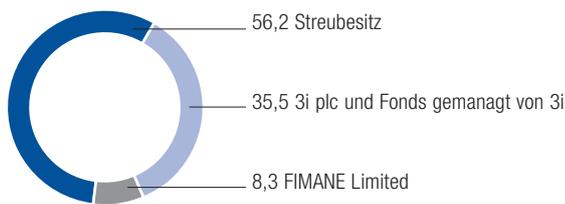
Nach dem erfolgreichen Börsengang im Prime Standard der Deutschen Börse am 8. April 2011 wurde die NORMA Group-Aktie bereits mit Wirkung zum 20. Juni 2011 in den deutschen Auswahlindex SDAX aufgenommen, der aus 50 Unternehmen besteht. Der Aufstieg in den Index ist ein bedeutender Schritt, um die Visibilität der NORMA Group am Kapitalmarkt weiter zu stärken.

Die Marktkapitalisierung erreicht zum Ende des 3. Quartals 2011 insgesamt EUR 395 Mio. Ohne Berücksichtigung der ersten zehn Handelstage lag das durchschnittliche (Xetra) Handelsvolumen der NORMA Group-Aktien im Berichtszeitraum bei rund 48.100 Stück pro Tag. Damit befand sich das Unternehmen im oberen Drittel des SDAX und belegte Ende September Rang 14 in der Kategorie „Streu-besitz-Marktkapitalisierung“ und Rang 19 beim „Handelsumsatz“ (auf 12 Monate hochgerechnet).

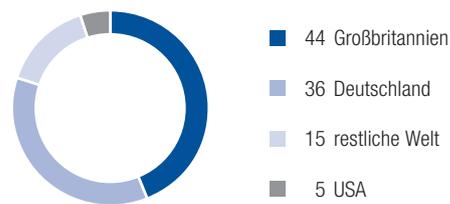
Rahmendaten zum Börsengang

| | |
|------------------------------------|---|
| Erstnotiz | 8. April 2011 |
| Zeichnungsfrist | 28. März bis 7. April 2011 |
| Preis | EUR 21 je Aktie |
| Gesamtes Emissionsvolumen | EUR 336 Mio. |
| davon Kapitalerhöhung | EUR 147 Mio. |
| davon Zweitplatzierung | EUR 189 Mio. |
| Art der Emission | Öffentliches Angebot von Aktien in Deutschland und Luxemburg sowie Privatplatzierungen außerhalb von Deutschland und Luxemburg |
| Börse | Frankfurter Wertpapierbörse |
| Marktsegment | Regulierter Markt (Prime Standard) |
| 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 |

Aktionärsstruktur in %



Streubesitz nach Regionen in %



Aktionärsstruktur

Der Streubesitz der NORMA Group beträgt 56,2%. Dies entspricht einem Anteil von 17,9 Millionen Aktien am gesamten Grundkapital von 31,9 Millionen Aktien.

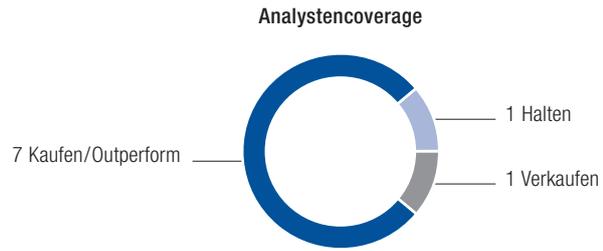
Rund 35,5% oder 11,31 Millionen Aktien werden von NORMA Groups Hauptgesellschafter 3i Group plc und von 3i verwalteten Fonds gehalten. Daneben hält FIMANE Limited 8,3% oder 2,65 Millionen Aktien der NORMA Group.

Bei der institutionellen Aktionärsverteilung im Streubesitz bilden derzeit Großbritannien und Deutschland die regionalen Schwerpunkte. Stärkste Region ist Großbritannien mit einem Anteil von 44%. Der Anteil der Aktionäre in Deutschland liegt bei rund 36%. In den USA liegt der Anteilsbesitz bei rund 5%.

Aktienkursentwicklung

Zu Beginn des Jahres war die Tendenz an den weltweiten Aktienmärkten freundlich. In diesem Kapitalmarktumfeld konnte sich die NORMA Group-Aktie seit dem Börsengang am 8. April 2011 gut behaupten. Bei einem Emissionspreis von EUR 21,00 betrug der Xetra-Schlusskurs zum 6-Monatsabschluss am 30. Juni 2011 EUR 20,25. Die seit dem Spätsommer anhaltende Diskussion um die Finanzstabilität einzelner Euro-Länder und die Zuspitzung der Finanzmarktkrise führten zu einer Verunsicherung der Finanzmärkte. Weltweit rutschten die Kurse innerhalb weniger Tage deutlich ab. Auch die NORMA Group-Aktie konnte sich diesem negativen Umfeld nicht entziehen und verlor an Boden. Die unverändert guten Unternehmensmeldungen konnten diesen Trend nicht umkehren und die Aktie schloss am 30. September 2011 im Xetra-Handel mit EUR 12,40.

„Die NORMA Group-Aktie konnte sich dem negativen Kapitalmarktumfeld nicht entziehen und schloss am 30. September mit EUR 12,40.“



Investor Relations

Die NORMA Group AG strebt eine offene und transparente Kommunikation mit ihren Aktionären und der Financial Community an. Dabei stehen die Gleichbehandlung aller Aktionäre, zeitnahe Information und Kontinuität in der Berichterstattung im Fokus des Unternehmens.

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

Der Vorstand und das Investor Relations-Team führten zahlreiche Roadshows in Europa und den USA durch und nahmen an mehreren großen Investorenkonferenzen teil, um den persönlichen Austausch mit der Financial Community zu pflegen. Insgesamt wurden seit dem Börsengang im April 2011 über 350 Einzelgespräche mit Investoren und Analysten geführt. Neben der intensiven Kommunikation mit institutionellen Investoren haben wir den Dialog mit Privataktionären verstärkt.

Ein Beleg für das unveränderte Interesse des Kapitalmarktes und die positive Aufnahme der NORMA Group-Aktie ist die Tatsache, dass seit dem Q2-Zwischenbericht zum 30. Juni 2011 zwei weitere Banken die Coverage aufgenommen haben und somit neun Banken und Researchunternehmen die Aktie begleiten. Per 30. September 2011 lauteten sieben Empfehlungen „buy“, eine „hold“ und eine „sell“. Die genannten Kursziele lagen zu diesem Zeitpunkt im Schnitt bei EUR 20,22. Ziel ist es, die Research Coverage weiter auszubauen.

Umfassende Informationen zur NORMA Group und zur Aktie bietet die unternehmenseigene Webseite www.normagroup.com.

Konzern-Zwischenlagebericht

Inhalt

- 16 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 25 Geschäftsverlauf
- 28 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 32 Geschäftsfelder
- 32 Mitarbeiter
- 32 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**)

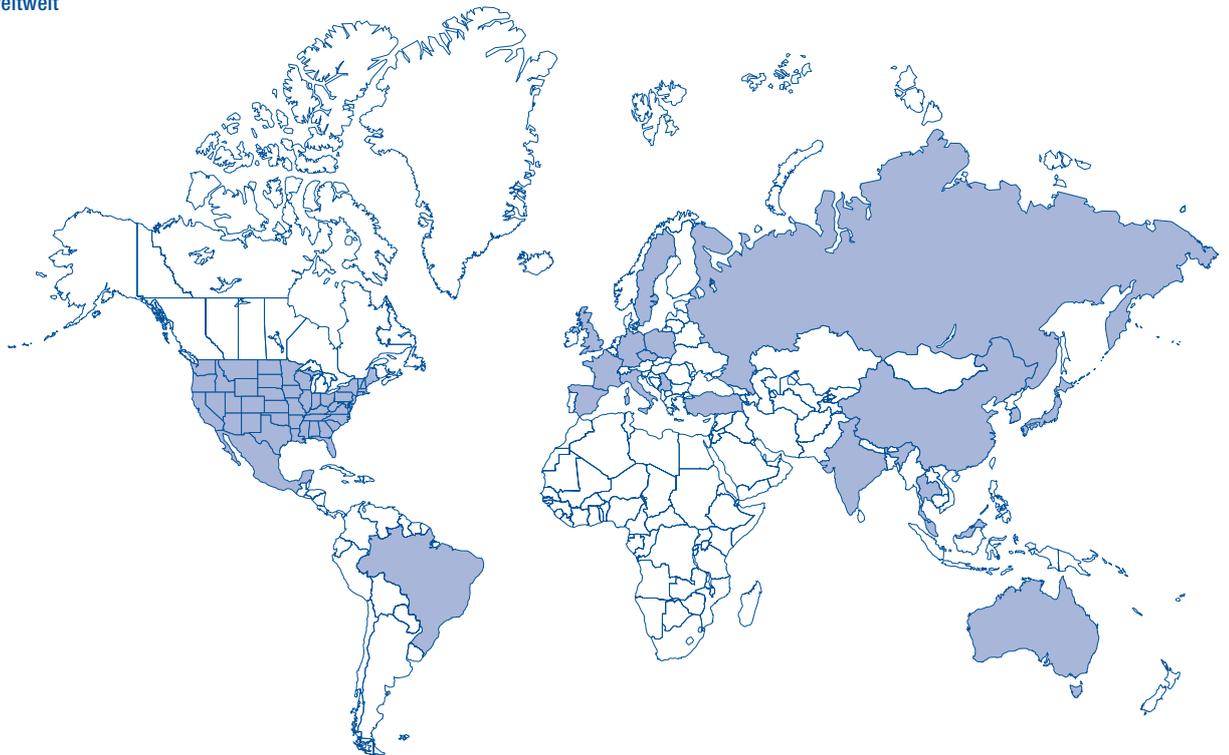
sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (**FLUID**). Über 250 Patente sowie weitere mehr als 100 ausstehende Patentanträge untermauern die hohe Innovationskraft des Unternehmens und sichern die führende Technologieposition im Weltmarkt ab. NORMA Group agiert als strategischer Entwicklungspartner für 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 asiatisch-pazifischen Raum. NORMA Group ist damit in mehr als 80 Ländern vertreten.

NORMA Group Standorte weltweit

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

Amerika
Brasilien
Mexiko
USA

Asien & Pazifik
Australien
China
Indien
Japan
Korea
Malaysia
Singapur
Thailand



NORMA Group Produkte**NORMACLAMP®****NORMACONNECT®****NORMAFLUID®****Mit unserer Erfahrung, technologischen Kompetenz und Innovationskraft schaffen wir 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 Produkte und -lösungen der NORMA Group lediglich einen geringen Kosten- und Preisanteil an den Endprodukten des Kunden ausmachen, sind sie häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endproduktes und liefern damit einen entscheidenden Mehrwert. Globale Megatrends wie die Reduzierung von Emissionen, Leckagen, Gewicht und Größe sowie die verstärkte Modularisierung von Fertigungsprozessen stellen OEM-Unternehmen (Erstausrüster) immer wieder vor Herausforderungen bei der Entwicklung neuer Produkte. 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.

Zwei Vertriebswege zur optimalen Abdeckung des vielseitigen Kundenbedarfs

Bei der Belieferung ihrer Kunden setzt NORMA Group mit Erfolg auf zwei unterschiedliche Vertriebsstrategien, die hochentwickelte Verbindungstechnologie (**EJT – Engineered Joining Technology**) sowie den Vertriebsservice (**DS – Distribution Services**).

Im Bereich EJT stellen wir industriellen OEM-Kunden (Erstausrüstern) individuell entwickelte, maßgeschneiderte Produkte und Lösungen zur Verfügung, die ihren spezifischen Anwendungserfordernissen entsprechen. Dieser Bereich erwirtschaftet etwa zwei Drittel der Umsätze.

„Mit etablierten Markenprodukten und innovativen, maßgeschneiderten Verbindungslösungen begegnen wir den sich stets ändernden Kundenanforderungen.“

Im Bereich DS vertreibt 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.

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 vereinbarten 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. Die Investitionen der letzten Jahre in die Standorte Indien, Japan, Malaysia und China sowie die Akquisitionen von R.G.Ray (NORMA Illinois) im Mai 2010 und Craig Assembly (NORMA St. Clair) im Dezember 2010 in den USA und die Inbetriebnahme des neuen Standortes in Russland im Mai 2010 reflektieren die steigende Bedeutung für die NORMA Group, in ausländischen Märkten nicht nur präsent, sondern auch unternehmerisch aktiv zu sein. 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 Juli 2011 ein neues Werk in Serbien errichtet, um ihr globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern zu verstärken.

„Unser globales Netzwerk mit zunehmender Präsenz in Schwellenländern haben wir durch die Eröffnung eines neuen Produktionswerkes in Serbien gestärkt.“

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. NORMA Group ist in der Lage, ihren Kunden weltweit maßgeschneiderte und qualitativ hochwertige Produkt- und Systemlösungen zur Verfügung zu stellen. Dazu 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-Aktivitäten.

Im Vertriebsweg DS verfügt NORMA Group über eine Vielzahl starker und bekannter Marken. Das Management setzt darauf, diese jeweiligen Erfolgsparameter zu stärken und auszubauen. Als Markt- und Technologieführer generiert NORMA Group in ihrer optimierten Produktionsstruktur trotz der Produktvielfalt signifikante Synergien und Skaleneffekte. Ein weiteres wesentliches Ziel ist die Ausweitung der globalen Präsenz. Das Hauptaugenmerk in den Schwellenländern liegt dabei unter anderem auf Brasilien, Russland, Indien und China.

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

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 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. DS-Kunden sind sowohl Industrieunternehmen (OEM und Aftermarket), Instandsetzungs- und Reparaturunternehmen als auch Vertriebsunternehmen, Fachgroßhändler und Baumärkte.

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: 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 NORMA Group von unterschiedlichen Synergien. Diese umfassen unter anderem signifikante Skaleneffekte in der Fertigung, die besondere Nähe zu internationalen EJT-Kunden und die Übertragung von Know-how aus dem EJT- in den DS-Bereich. 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 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. Denn sowohl Anzahl als auch Wert qualitativ hochwertiger Verbindungselemente steigen 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 Wachstum aus eigener Kraft sowie selektive wertsteigernde Akquisitionen

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

Zweigleisige Vertriebsstruktur als Alleinstellungsmerkmal**Engineered Joining Technology**

Individuell entwickelte, maßgeschneiderte, hochtechnologische Produkte für OEM-Kunden

**Distribution Services**

Qualitativ hochwertige standardisierte Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche

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. Hierdurch wurden signifikante Skaleneffekte ausgeschöpft. Produktionsprozesse, die 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.

„Wir werden mit unserer starken Marktposition, der internationalen Aufstellung sowie unserer hohen Innovationskraft, Servicequalität und Liefertreue von globalen Megatrends profitieren.“

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.

„Der IMF korrigiert die Wachstumsraten für die Weltwirtschaft auf 4 % für 2011 und 2012.“

Rahmenbedingungen

Rückläufiges Wachstum der Weltwirtschaft

Nach einem sehr dynamischen Start in das Jahr 2011 hat das weltweite Wirtschaftswachstum mittlerweile spürbar an Dynamik verloren. Auf der Basis korrigierter OECD-Angaben von Anfang Oktober betrug das weltweite BIP-Wachstum im 2. Quartal 2011 lediglich +0,3 % zum Vorquartal bzw. +1,7 % im Jahresvergleich. Das reale BIP ist in den USA nach Angaben des Handelsministeriums im 2. Quartal 2011 annualisiert um 1,3 % gewachsen. Während die Quartale zuvor weltweit von einem gemischten Bild eines breiten Wachstumsgefälles zwischen einzelnen Regionen und Wirtschaftsnationen geprägt waren, hat die konjunkturelle Bremswirkung mittlerweile sämtliche Wirtschaftsräume und großen Industrienationen erfasst. Sowohl der OECD-Raum insgesamt als auch die USA, die Europäische Union und der Euro-Raum sind im 2. Quartal 2011 auf marginale Wachstumsraten von +0,1 % bis +0,3 % zum Vorquartal zurückgefallen. Im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode entspricht dies lediglich einen Anstieg von +1,6 % bis +1,7 % (Quelle: OECD). Japan kann sich bisher nicht aus der Rezession lösen. In Europa verzeichnen Griechenland und Portugal negative Wachstumsraten.

Angesichts der anhaltenden diffusen Perspektiven im Euroraum nehmen die Unsicherheiten spürbar zu und hinterlassen Schleifspuren in der Realwirtschaft. Während sich die aktuelle Lage in vielen Bereichen noch sehr robust zeigt, trübt sich die Stimmung bei Unternehmen und Verbrauchern unübersehbar ein. Unklare Lösungskonzepte und die bislang fehlende politische Konsequenz in der Bekämpfung der Euro-Schuldenkrise, die schwache Verfassung der US-Wirtschaft, eine nachlassende Dynamik in China sowie das aufkommende Szenario einer erneuten Bankenkrise skizzieren die weltwirtschaftliche Situation im Herbst 2011. In wichtigen Wirtschaftsregionen kann mittlerweile selbst ein Abrutschen in eine Rezession nicht mehr ausgeschlossen werden.

Der Internationale Währungsfonds (IMF) sprach Ende September davon, dass sich die Weltwirtschaft in einer „gefährlichen neuen Phase“ befindet. Der IMF geht in seinem aktuellen World Economic Outlook davon aus, dass die Weltwirtschaft in diesem Jahr sowie auch 2012 um nur noch 4,0 % wachsen wird. Nach einem Wachstum von 5,1 % im Jahr 2010 waren die Experten des IMF im Juni dieses Jahres noch von +4,3 % für 2011 und +4,5 % für 2012 ausgegangen. Dabei unterstellt der IMF in den USA jetzt für 2011 lediglich ein Wachstum von +1,5 % und für 2012 von 1,8 % (statt bisher +2,5 % und +2,7 %). Auch für die Euro-Zone ist die IMF-Prognose vorsichtiger. In diesem Jahr soll die Wirtschaftsleistung hier um 1,6 % (statt zuvor +2,0 %) zulegen, gefolgt von +1,1 % im Jahr 2012 (statt zuvor +1,7 %). Die IMF-Schätzung für das Wachstum in China lautet +9,5 % für das laufende Jahr und 9,0 % für 2012 – nach +10,3 % im Vorjahr.

Europa leidet unter der Last der noch ungelösten Euro- und einer neuen Bankenkrise

Nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat) und der OECD ist die Wirtschaftsleistung im 2. Quartal 2011 auf Jahresbasis in der EU (27 Länder) um 1,7 % und in der Euro-Zone (17 Länder) um 1,6 % gewachsen. Gegenüber dem 1. Quartal des laufenden Jahres mit einem BIP von +2,4 % hat sich die konjunkturelle Verfassung damit deutlich eingetrübt. Bezogen auf dieses starke Vorquartal lagen die BIP-Zuwachsraten im Zeitraum März bis Juni 2011 bei jeweils nur noch +0,2 % (EU-27 und EZ-17). Hauptgrund für das schwache Wachstum ist der rückläufige private Verbrauch als direkte Folge der Schuldenkrise. Diese konjunkturelle Abschwächung spiegelt sich nunmehr in den Werten aller großen Länder in der Euro-Zone wider. Deutschland hat in diesem Zusammenhang die Rolle der Konjunkturlokomotive eingebüßt. Im Vergleich zum Vorquartal stagnierte die Wirtschaft im 2. Quartal 2012 in Deutschland und Frankreich (BIP +0,1 % und BIP +/-0,0 %).

BIP-Wachstumsraten

| in % | Q1 2011 | Q2 2011 | Q3 2011e | GJ 2011e | GJ 2012e |
|-------------|---------|---------|----------|----------|----------|
| USA | +0,4 | +1,3 | +2,5 | +1,5 | +1,8 |
| China | +9,7 | +9,5 | +9,1 | +9,5 | +9,0 |
| Euroraum | +2,4 | +1,6 | +0,2 | +1,5 | +0,5 |
| Deutschland | +4,6 | +2,8 | – | +2,9 | +0,8 |

Quellen: OECD, IMF, NBS China, US-Handelsministerium, EU-Kommission, Herbstgutachten Deutschland

Spanien (+0,2%) und Italien (+0,3%) verbuchten ebenfalls kaum noch Wachstum. Zwar lagen die Jahreswachstumsraten in Deutschland (+2,8%) und in Frankreich (+1,6%) noch sichtbar im Plus, jedoch mit deutlich schwächeren Raten als in den Quartalen zuvor. Blickt man über den Euro-Raum hinaus, schwächt sich in Großbritannien die Wachstumsdynamik ebenfalls ab. Im 2. Quartal 2011 lag das BIP-Wachstum bezogen auf den Vormonat bei +0,1%, die Jahresrate lag bei moderaten +0,6%.

Spiegelbildlich zu den schwachen BIP-Zahlen des 2. Quartals 2011 hat sich die Industrieproduktion in der Euro-Zone im Mai mit +0,2% und im Juni mit -0,8% (jeweils zum Vormonat) abgeflacht. Erfreulich war aber die wieder bessere Entwicklung im Juli (+1,1%) und im August (+1,2%). Im Vergleich zum Vorjahresmonat stieg die Produktion damit deutlich um 4,4% (Juli) und um 5,3% (August). Getragen wurde diese positive Entwicklung im Jahresvergleich von den Investitionsgütern (+12,2%) und den Vorleistungsgütern (+5,3%). Darüber hinaus ist die Produktion bei Gebrauchs- und bei Verbrauchsgütern gestiegen, im Energiesektor ist der Trend jedoch anhaltend rückläufig. Die konjunkturelle Entwicklung in Europa folgt derzeit einem fragilen Pfad zwischen Miniwachstum, Stagnation und der Gefahr eines Abschwungs. Die EU-Kommission geht in ihrem Gutachten vom November davon aus, dass sich die Abschwächungstendenzen im weiteren Jahresverlauf verstärken werden – das Abgleiten in eine Rezession wird nicht mehr ausgeschlossen. Das Gutachten unterstellt für das 4. Quartal 2011 im Euroraum eine leicht negative Wachstumsrate von -0,1%. Die Jahresprognose für das reale BIP wurde für 2011 von +1,6% auf +1,5% zurückgenommen. Für 2012 geht die EU-Kommission nur noch von +0,5% aus. Deutschlands führende Wirtschaftsforschungsinstitute gehen in ihrem Herbstgutachten von einem Wachstum in der Eurozone von 1,5% im laufenden und nur noch 0,4% im kommenden Jahr aus und sind damit für 2012 deutlich skeptischer als die OECD (Prognose Euro-Zone 2012: +1,1%).

Die Risiken für die Konjunktur und die Stabilität in Europa und damit auch weltweit sind immens und es bedarf nachhaltiger politischer Lösungen der Euro-Schuldenkrise sowie der aufkeimenden neuen Krise im Bankensektor. EZB-Präsident Jean-Claude Trichet warnte vor einer Krise mit einer „systemischen Dimension“ für Europa und forderte ebenso wie der Präsident der EU-Kommission José Manuel Barroso eine Rekapitalisierung der „systemisch wichtigen“ Banken. Ende Oktober beschlossen Europas Regierungen die Ausgestaltung des erweiterten EFSF-Rettungsschirms und einen Schuldenschnitt für Griechenland.

Deutsche Wirtschaft mit starker Abkühlung nach wirtschaftlichem Boom, Rezession aber wenig wahrscheinlich

Die deutsche Wirtschaft ist sehr dynamisch in das laufende Jahr gestartet. Der schwungvollste Aufschwung seit der Wiedervereinigung wurde vielfach als „XXL-Aufschwung“ bezeichnet. Deutschland konnte lange den Unsicherheiten in Europa und der Konjunkturschwäche in den USA trotzen. Seit dem 2. Quartal 2011 ist jedoch auch hierzulande eine starke Abkühlung des Wirtschaftsklimas zu verzeichnen. Im Vergleich zum kräftigen Jahresbeginn ist die deutsche Wirtschaft nicht mehr so stark gewachsen (reales BIP im 2. Quartal 2011: +0,1% zum Vorquartal, +2,8% im Jahresvergleich). Wichtige Frühindikatoren haben sich seither eingetrübt. Ende September konstatierte die Deutsche Bundesbank, dass die Lage besser sei als die Stimmung, eine Rezession erwartet sie nicht. Das wichtigste Stimmungsbarometer, der Ifo-Geschäftsklimaindex, ist in den Monaten Juni bis Oktober im Monatsrhythmus gefallen (Oktober = 106,4 Punkte). Die Beurteilung der aktuellen Lage zeigt sich noch robust (Oktober = 116,7 Punkte) und reflektiert damit, dass sich Deutschland bislang vergleichsweise gut von dem Abwärtssog anderer Volkswirtschaften abkoppeln konnte. Dagegen ist die Erwartungskomponente merklich eingebrochen – und zwar auf nur noch 97,0 Punkte im Oktober. Dies signalisiert für die kommenden

„Der deutsche Maschinenbau befindet sich dank einer sehr guten Auftragslage weiterhin auf einem dynamischen Wachstumskurs.“

Monate eine weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein ähnlich negatives Bild zeichnet der ZEW-Konjunkturindex, der im Oktober um weitere 5,0 Punkte auf -48,3 Punkte gefallen ist. Das ist der schlechteste Wert seit Ende 2008. Inmitten der negativen Nachrichten sind die deutschen Exporte im August überraschend auf einen historischen Höchstwert von EUR 85,3 Mrd. gestiegen. Gegenüber dem Juni ist das ein Plus von 3,5 %, im Jahresvergleich sogar von 14,6 %. Die Ausfuhren in Länder der Euro-Zone übertrafen den Wert des Vorjahresmonats um 11,5 %.

Das Herbstgutachten der vier führenden Wirtschaftsforschungsinstitute skizziert dennoch die spürbar verschlechterten Perspektiven für die deutsche Konjunktur. Infolge des sehr dynamischen Jahresbeginns rechnen die Institute für 2011 noch mit einem realen Zuwachs im BIP um 2,9 %, wobei für das 3. Quartal ein geringes Wachstum und für das Schlussquartal sogar eine leicht negative Rate angenommen werden. Zum Jahresauftakt 2012 soll die Wirtschaft wieder auf ein moderates Wachstum einschwenken. Damit wird keine Rezession unterstellt. Die bisherige Prognose für das Jahr 2012 wurde kräftig von +2,0 % auf +0,8 % zurückgenommen. Die Institute betonen zudem erhebliche Risiken, wenn die Euro-Schuldenkrise und die Probleme im Finanzsystem nicht konsequent eingedämmt werden. Das Herbstgutachten unterstellt ferner eine robuste private Nachfrage in Deutschland, da für 2012 von einer Rekordbeschäftigung, sinkenden Arbeitslosigkeit, höheren Löhnen sowie einer rückläufigen Inflationsrate (1,8 % nach 2,3 % für 2011) ausgegangen wird.

Aus heutiger Sicht wird die konjunkturelle Abkühlung zum Jahresende 2011 in einer Delle münden. Die Chancen für eine Rückkehr zu einem – wenn auch moderaten – Wachstum im kommenden Jahr sind gegeben, sofern sich die Risiken nicht weiter verstärken.

Der deutsche Maschinenbau avisiert einen Wachstumskurs bis in das nächste Jahr hinein

Infolge seiner hohen Wettbewerbsfähigkeit, günstiger Währungskonstellationen und einer sehr guten Auftragslage befindet sich der deutsche Maschinenbau weiterhin auf einem dynamischen Wachstumskurs. Die Produktion ist in den ersten sieben Monaten 2011 real um 16,4 % gestiegen. Die Kapazitätsauslastung ist unverändert hoch und lag mit 89,9 % im Juli über dem langjährigen Durchschnitt von 89,4 %. Der Auftragseingang stieg im Zeitraum Januar bis Juli 2011 um 21 %, wobei die Aufträge aus dem In- und Ausland nahezu gleich stark zulegten. Die Neuaufträge aus dem EU-Raum erhöhten sich um 11 %. Da Turbulenzen und Unsicherheiten sich hier zeitversetzt niederschlagen, ist im weiteren Jahresverlauf jedoch mit einem Abflachen bei den Auftragseingängen zu rechnen. Im Juni 2011 lag der durchschnittliche Auftragsbestand bei 5,8 Monaten, in verschiedenen Fachzweigen wie dem Werkzeugmaschinenbau, bei Power Systems, Kompressoren, der Druckluft- und Vakuumtechnik sowie bei Bergbaumaschinen sogar bei mindestens zehn Monaten Reichweite. Maschinenbauunternehmen, die häufig Anwendungen der Antriebs- und Fluidtechnologien nutzen, zählen zu den wichtigsten Kunden der NORMA Group.

Der Branchenverband VDMA geht unverändert davon aus, dass die Produktion 2011 real um 14 % zulegen wird. Nominal zeichnet sich ein Erreichen des Produktionsniveaus von EUR 197 Mrd. ab. Damit würde das Vorkrisenvolumen aus dem Jahr 2008 eingestellt werden. Für 2012 rechnet der Verband damit, dass die Maschinenbauproduktion im Jahresverlauf den Höhepunkt erreichen wird. Die reale Zuwachsrate 2012 wird vom VDMA auf +4 % geschätzt.

„Für 2012 wird eine Normalisierung des zuletzt rasant gewachsenen Automarktes unterstellt.“

Deutsche Autoindustrie steuert unvermindert auf Rekordwerte zu

Die deutsche Automobilkonjunktur verläuft trotz Krisensignale weiterhin sehr gut. Ein robuster Inlandsmarkt sowie starke Zuwächse in den USA und den BRIC-Staaten überkompensieren schwächere Entwicklungen in Westeuropa. Deutsche Hersteller bauen vor allem in den USA und China ihre Marktanteile weiter aus. Die deutsche Autoindustrie operiert dank eines hohen Auftragsbestands und einer lebhaften Exportnachfrage an der Kapazitätsgrenze. Die Produktion übertrifft deutlich das Vorkrisenniveau. Im Inlandsmarkt wurden 2011 in den ersten neun Monaten 2,4 Millionen Pkw neu zugelassen, das ist ein Anstieg von 11,0%. Zeitgleich wurden in Deutschland mehr als 242.000 Nutzfahrzeuge zugelassen (+21,0%). Sowohl der August als auch der September 2011 waren starke Monate für die deutsche Automobilindustrie. Der Pkw-Export verzeichnete in den ersten neun Monaten einen Anstieg um 8,0% auf 3,4 Millionen Einheiten. Die Produktion ist in Deutschland bis Ende September um 7,0% auf 4,4 Millionen Pkw gesteigert worden. Zum Halbjahr lag der Zuwachs hier noch bei +5%.

Der chinesische Automarkt – mittlerweile der zweitbedeutendste Markt für die deutsche Autoindustrie – boomt ungebrochen. Für 2011 wird ein Produktionsanstieg von 8% auf mehr als 12 Millionen Einheiten erwartet. Deutsche Hersteller haben einen Marktanteil von etwa 20% in China und bedienen den Markt überwiegend aus eigener Produktion vor Ort. Trotz der allgemeinen Konjunkturschwäche boomt auch der Automarkt in den USA. Im September wurden 10% mehr Pkw und Light Vehicles (SUV, Pickup usw.) zugelassen, im Subsegment der Light Vehicles sogar 17% mehr als im Vorjahr. Deutsche Hersteller konnten daran mit Steigerungen von 19% bzw. 27% überdurchschnittlich partizipieren. Der Automobilverband VDA rechnet für 2011 mit einem Absatzvolumen für den gesamten Weltautomobilmarkt von rund 65 Millionen Einheiten (Pkw).

Der Zuwachs würde damit knapp 6% betragen. Für 2012 wird eine „Normalisierung des zuletzt rasant gewachsenen“ Automarktes unterstellt.

Bauindustrie mit deutlicher Belebung im Wohnungsbau, Verband jetzt optimistischer

Nach einer kurzen Belebung im 1. Quartal des Jahres ist die Bauproduktion in Westeuropa im zweiten Jahresviertel – insbesondere durch einen schwachen Juni – wieder zurückgefallen. Das Europäische Statistikamt (Eurostat) beziffert die saisonbereinigte Produktion im Baugewerbe der EU-27 im 2. Quartal 2011 auf -1,3%. Der relativ deutliche Juni-Rückgang um 4,5% in Deutschland hat sich hier negativ ausgewirkt. Dieser Monatswert relativiert sich jedoch angesichts kräftiger, zum Teil zweistelliger Zuwächse, in den ersten vier bis fünf Monaten des Jahres. Insgesamt hat sich die Baukonjunktur in Deutschland bisher besser entwickelt, als noch im Frühjahr erwartet. Vor allem der Wohnungsbau profitiert von den niedrigen Zinsen sowie der rückläufigen Arbeitslosenzahl und der Erwartung steigender Einkommen. Das Statistische Bundesamt hat für das 1. Halbjahr 2011 einen Anstieg der Wohnungsbaugenehmigungen um 27,9% auf 108.600 Einheiten ermittelt.

Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie hat im Oktober die Umsatzprognose für das laufende Jahr angehoben und geht jetzt von einem Umsatzplus um 7% nominal (+5% real) aus. Der Wohnungsbau soll demnach nominal um 12% wachsen, das wären 170.000 neu fertiggestellte Wohneinheiten. Für den Wirtschaftsbau wird angesichts der voll ausgelasteten Kapazitäten im verarbeitenden Gewerbe mit einem Zuwachs von nominal 9% gerechnet. Der Umsatz im Öffentlichen Bau wird 2011 nominal um 1% steigen. Während die Bauausgaben der Kommunen infolge höherer Gewerbesteuer-einnahmen um geschätzt 1,4% zulegen, sinken die Bauinvestitionen des Bundes.

„Wir konnten unseren sehr erfolgreichen Wachstumskurs fortsetzen.“

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 zukünftigen Wachstums.

Die Kosten des Börsenganges sind zum Teil bereits im Geschäftsjahr 2010 sowie überwiegend im 1. Halbjahr 2011 angefallen und sind jeweils als bereinigte Kosten dargestellt worden. Die Kosten für ein „Phantom-Share“-Programm zur Honorierung besonderer Leistungen von Führungskräften, die nicht dem Vorstand der NORMA Group AG angehören, wurden anteilig bereits zum Jahresabschluss 2010 und vollständig im 1. Quartal 2011 zurückgestellt und sind ebenfalls bereinigt dargestellt worden.

Die durchgeführte Kapitalerhöhung, die anschließende Refinanzierung mit einer Senkung der syndizierten Bankverbindlichkeiten sowie die deutlich verbesserte Zinsstruktur der verbleibenden Fremdfinanzierung führten im 1. Halbjahr 2011 zunächst zu Einmalaufwendungen, beeinflussen aber das Finanzergebnis seit dem 3. Quartal positiv. Nach der erfolgreichen Refinanzierung wurde der finanzierende Bankenkreis durch eine Syndizierung des neuen EUR 250 Mio. Kredits erweitert und die revolvingende Kreditlinie für Akquisitionen und Umlaufvermögen in Höhe von EUR 125 Mio. aufgestockt. 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.

Bedeutende Fortschritte im internationalen Wachstum

Die Integration der beiden Akquisitionen in den USA, R.G.Ray (Mai 2010) (NORMA Illinois) und Craig Assembly (Dezember 2010) (NORMA St. Clair), 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 (NORMA St. Clair) konzentriert werden. Entsprechende Maßnahmen wurden eingeleitet und werden im Laufe des Jahres 2011 abgeschlossen.

„Wir haben unsere Wettbewerbsposition in wachstumsstarken Märkten ausbauen können.“

Die positive operative Ergebnisentwicklung im Segment Amerika resultiert aus einer erfreulichen Volumensteigerung sowie aus den Erfolgen der Integration beider akquirierter Unternehmen in die NORMA Group. Damit werden unsere strategische Zielstellung sowie unsere Kompetenz erneut untermauert, alle akquirierten Unternehmen binnen kurzer Zeit auf eine gruppenweite Ergebnismarge zu führen. Im 1. Quartal 2011 waren im Zuge der Integration noch Einmal-aufwendungen 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.

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 2 Millionen Einheiten 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. 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. Ein wesentlicher Fokus

ist die Errichtung einer leistungsstarken Operations- und Supply Chain-Organisation. Damit wollen wir nachhaltiges Umsatzwachstum und operative Kosteneffizienz in der Region sicherstellen.

NORMA Group hat im Juli 2011 ein neues Werk in Serbien mit dem Ziel errichtet, 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 NORMA Group hier mehrheitlich ihre Verbindungselemente „NormaFLEX“ mit höchsten Qualitätsstandards her. Das lokale Team konnte bereits erste renommierte Neukunden gewinnen und wird damit zum Umsatzwachstum in der Region EMEA beitragen. NORMA Group beschäftigt in Subotica derzeit rund 40 Mitarbeiter. Mit zunehmender Produktionsauslastung soll die Beschäftigtenzahl auf 350 ansteigen.

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

Großauftrag für innovative Fluidsysteme erhalten

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

„Der Vorstand ist mit dem bisher erzielten Wachstum sehr zufrieden.“

„Unser organisches Wachstum in Höhe von 16,4 % war in den ersten neun Monaten durch Volumenzuwachs und neue Aufträge geprägt.“

Gesamtaussage des Vorstandes zum Geschäftsverlauf

Das allgemeine Geschäftsumfeld war auch im 3. Quartal 2011 fast unverändert positiv. NORMA Group konnte ihren sehr erfolgreichen Wachstumskurs fortsetzen. Die Nachfrage nach unseren hochentwickelten Verbindungsprodukten und Systemlösungen war in allen Kundenbereichen und Regionen erfreulich hoch, so dass wir auch im 3. Quartal einen starken Volumenzuwachs erzielen konnten. In beiden Vertriebswegen – EJT und DS – haben wir neue Kunden hinzugewonnen.

Das organische Wachstum der Gruppe von 16,4 % war in den ersten neun Monaten 2011 durch Volumenzuwachs und neue Aufträge geprägt. Zudem konnten in geringem Maß auch Preiserhöhungen durchgesetzt werden. Außerdem trugen die Akquisitionen des letzten Jahres positiv zum Umsatzwachstum bei. Im 3. Quartal 2011 lag unser organisches Wachstum bei +10,3 %.

Insgesamt ist der Vorstand sehr zufrieden mit dem bisher erzielten Wachstum. Daher halten wir an der Prognose für das Gesamtjahr 2011 fest. Wir rechnen allerdings für den Rest des Jahres weiterhin mit Wachstumsraten, die moderater sind als im sehr dynamischen 1. Halbjahr 2011. Dafür sprechen die Eintrübung der konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie die Tatsache, dass NORMA Group im 2. Halbjahr 2010 ein außerordentlich hohes 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 das hohe Niveau des Vorjahres übertreffen. (Definition der Bereinigung auf Seite 29/30).

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 Börsenganges und die dadurch auf 38,3 % deutlich verbesserte Eigenkapitalquote werden in den Bilanzwerten zum 30. September 2011 reflektiert.

Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf der ersten neun Monate 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

| | | |
|------------|---|-------|
| Q1–Q3 2011 |  | 441,7 |
| Q1–Q3 2010 |  | 361,5 |

Effekte auf den Konzernumsatz

| | in TEUR | Anteil in % |
|--------------------------------|----------------|-------------|
| Umsatzerlöse Q1–Q3 2010 | 361.480 | |
| Organisches Wachstum | 59.251 | 16,4 |
| Akquisitionen | 26.715 | 7,4 |
| Währungseffekte | -5.702 | -1,6 |
| Umsatzerlöse Q1–Q3 2011 | 441.744 | 22,2 |

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Starkes Wachstum in den ersten neun Monaten 2011

Im 3. Quartal 2011 wuchs der Konzernumsatz von EUR 131,0 Mio. auf EUR 145,8 Mio., d.h. um EUR 14,8 Mio. oder 11,4 % und beträgt somit EUR 441,7 Mio. für die ersten neun Monate 2011 im Vergleich zu EUR 361,5 Mio. im Vorjahreszeitraum (+22,2 %).

Das starke Wachstum der ersten neun Monate ist allerdings zum einen durch den Vergleich mit den noch schwachen Vorjahresmonaten Januar und Februar 2010 überzeichnet. Der Umsatz im Berichtszeitraum enthält außerdem die Umsätze aus der US-Gesellschaft R.G.Ray (NORMA Illinois) und aus Craig Assembly (NORMA St. Clair) (Akquisitionen im Mai 2010 bzw. Dezember 2010) in Höhe von insgesamt EUR 26,7 Mio. Das organische Wachstum von EUR 59,3 Mio. oder 16,4 % basiert vor allem auf Volumenzuwachs und neuen Aufträgen als Folge der starken Nachfrage. Zudem wirkten sich Preiseffekte in geringem Umfang positiv im Umsatz aus.

Im Bereich EJT konnten in den ersten neun Monaten 2011 deutliche Umsatzzuwächse verbucht werden. Der Umsatz in DS erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres dagegen nur leicht.

Der EJT-Umsatz des 3. Quartals 2011 lag bei EUR 103,7 Mio. und stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal um EUR 17,3 Mio. oder 20,0 %. Somit ergab sich ein EJT-Umsatz in den ersten neun Monaten 2011 von EUR 311,0 Mio. nach EUR 235,2 Mio. im Vorjahr (+32,2 %).

Der DS-Umsatz des 3. Quartals 2011 betrug EUR 42,2 Mio. und lag damit 6,8 % unter der Höhe des Vorjahresquartals. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im 2. Halbjahr 2010 aufgrund der guten konjunkturellen Lage die Kunden kaum Betriebsurlaube genommen hatten. Dies hat sich im 2. Halbjahr 2011 normalisiert. In den ersten neun Monaten 2011 ergab sich ein DS-Umsatz von EUR 131,8 Mio. im Vergleich zu EUR 128,4 Mio. im Vorjahr (+2,6 %) und damit ein Wachstum analog des Wachstumspfades des globalen Bruttosozialproduktes.

Damit hat vor allem EJT einen signifikanten Beitrag zum Wachstum des Konzerns geleistet. Die Volumenerholung gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres 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.

Materialeinsatzquote relativ stabil trotz gestiegener Materialkosten

Wesentliche Bestandteile der Rohmaterialien, die im Konzern verwendet werden, sind austenitische und ferritische Stähle sowie Kunststoffgranulate. Die Materialeinsatzquote von 44,7 % in den ersten neun Monaten 2011 konnte trotz gestiegener Materialkosten im Vergleich zum Wert der Vorjahresperiode von 44,4 % relativ stabil gehalten werden. Die Materialpreissteigerungen konnten entweder durch unsere systematischen Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen unseres Programms „Global Excellence“ oder durch Weitergabe – z.B. von Veränderungen der Legierungszuschläge im Bereich EJT sowie durch Preiserhöhungen im Bereich DS – zum wesentlichen Teil aufgefangen werden.

Entwicklung der Vertriebswege

| in Mio. EUR | EJT | | DS | |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
| Umsatzerlöse | 311 | 235 | 132 | 128 |
| Wachstum | 32 % | | 3 % | |
| Umsatzanteil | 70 % | 65 % | 30 % | 35 % |

In den ersten neun Monaten 2011 ergab sich nach Abzug der Materialkosten und durch Bestandsveränderungen ein Bruttogewinn von EUR 246,7 Mio. im Vergleich zum Wert des Vorjahreszeitraumes von EUR 204,7 Mio. Somit beträgt die Bruttomarge 55,8 % nach 56,6 % in der Vergleichsperiode des Vorjahres.

Personalkosten steigen unterproportional zum Umsatz

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erhöhten sich unterproportional zum Umsatz in den ersten neun Monaten 2011 um 20,2 % auf EUR 109,1 Mio. Das entspricht einer Quote im Verhältnis zum Umsatz von 24,7 % im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2010 von 25,1 %. Diese Produktivität ist neben den „Global Excellence“-Maßnahmen vor allem dem hohen Volumenzuwachs zuzuordnen.

In den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer sind Einmalaufwendungen in den ersten neun Monaten 2011 in Höhe von EUR 4,2 Mio. enthalten (1. Januar bis 30. September 2010: EUR 2,1 Mio.). Diese im operativen Ergebnis (bereinigtes EBITA) herausgerechneten Einmalaufwendungen resultieren vor allem aus Abfindungen im 1. Quartal 2011 im Zusammenhang mit der Integration der im Jahr 2010 akquirierten US-Gesellschaften sowie aus Rückstellungen für ein „Phantom-Share“-Programm der Altgesellschafter und Bonusabgrenzungen im Zusammenhang mit dem Börsengang. Hiermit wurden besondere Leistungen für den Börsengang von Führungskräften honoriert, die nicht dem Vorstand der NORMA Group AG angehören. Ohne diese Einmalaufwendungen lagen die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer in den ersten neun Monaten 2011 bei rund EUR 105,0 Mio. oder 23,8 % vom Umsatz.

Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten auch Kosten für den Börsengang

Die um Einmalaufwendungen bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge für Produktion und Verwaltung betragen in den ersten neun Monaten 2011 EUR 51,3 Mio. oder 11,6 % vom Umsatz (1. Januar bis 30. September 2010: EUR 41,4 Mio. oder 11,5 %). 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 der ersten neun Monate 2011 sind rund EUR 11,5 Mio. bereinigte Einmalaufwendungen enthalten, die sich im Wesentlichen auf Kosten bzw. Rückstellungen von Kosten für den Börsengang beziehen. Im Vergleichszeitraum 2010 wurden die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge mit Einmaleffekten in Höhe von EUR 3,8 Mio. belastet.

Ab dem 4. Quartal 2011 sind keine Einmaleffekte aus dem Börsengang mehr zu erwarten. Alle offenen Positionen wurden im 3. Quartal 2011 nachverhandelt und abgewickelt sowie die Rückstellungen entsprechend aufgelöst.

Operatives Ergebnis signifikant verbessert

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) lag in den ersten neun Monaten 2011 aufgrund dieser Sondereffekte bei EUR 74,8 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.

Bereinigtes EBITA in Mio. EUR

„Das bereinigte EBITA konnte in den ersten neun Monaten um 23,6 % verbessert werden.“

Des Weiteren ist die Größe um Einmaleffekte bereinigt (im Wesentlichen die Kosten des Börsenganges). Dieses bereinigte EBITA konnte in den ersten neun Monaten 2011 um 23,6 % auf EUR 80,1 Mio. verbessert werden. Beide Vertriebsbereiche wie auch alle drei Berichtssegmente haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Die operative Marge auf Basis des bereinigten EBITA erreichte 18,1 % und lag damit in den ersten neun Monaten 2011 über der des Vergleichszeitraumes 2010.

Das übliche historische Verlaufsmuster eines Geschäftsjahres beinhaltet im unterjährigen Vergleich ein saisonal schwächeres zweites Halbjahr. Insofern kann die bisher erwirtschaftete Ergebnismarge nicht ohne Einschränkungen für das restliche 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 2011 mit einem negativen Marktwert von EUR 5,5 Mio., allgemeine Zinssicherungs-/Wechselkurseffekte und weitere Kosten im Rahmen der Refinanzierung aus. Damit betrug das unbereinigte Finanzergebnis in den ersten neun Monaten 2011 EUR -26,6 Mio. (1. Januar bis 30. September 2010: EUR -9,7 Mio.). Im 3. Quartal zeigten sich die positiven Effekte aus der Refinanzierung voll umfänglich bei einem unbereinigten Finanzergebnis von EUR -3,5 Mio. im Vergleich zu EUR -14,0 Mio. im 2. Quartal 2011 bzw. -9,0 im 1. Quartal 2011.

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. September 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Jahresultimo 2010 um 8,6 % auf EUR 628,4 Mio. Hier wirkte sich vor allem die deutliche Erhöhung des Umlaufvermögens im Zuge der kräftigen Umsatzausweitung aus. Langfristige Vermögenswerte belaufen sich auf 63,7 % der Bilanzsumme.

Das Anlagevermögen zum Stichtag 30. September 2011 umfasst im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von EUR 221,4 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 221,7 Mio.), sonstige immaterielle Vermögensgegenstände wie Patente und Markenrechte von EUR 74,3 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 79,3 Mio.) und Sachanlagen von EUR 96,3 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 89,4 Mio.).

Solide Konzern-Eigenkapitalbasis von 38,3 %

Die Konzernbilanz weist zum 30. September 2011 ein Eigenkapital in Höhe von EUR 240,9 Mio. aus (31. Dezember 2010: EUR 78,4 Mio.). Dieser Anstieg ist auf die Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsenganges zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote hat sich damit zum Ende der Berichtsperiode signifikant auf 38,3 % erhöht (31. Dezember 2010: 13,5 %). Durch die Kapitalerhöhung aus dem Börsengang liegt das Eigenkapital somit deutlich über der Nettoverschuldung (EUR 222,5 Mio. zum 30. September 2011). Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) konnte damit von rund 4,4 zum Ende des Jahres 2010 auf nunmehr 0,9 verbessert werden.

Zum 30. September 2011 erhöhten sich die Rückstellungen um EUR 1,2 Mio. auf EUR 9,0 Mio.

Bereinigter operativer Netto-Cashflow

| in TEUR | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 | GJ 2010 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Bereinigtes EBITDA | 90.414 | 74.606 | 99.248 |
| Veränderung im Working Capital | -41.629 | -44.101 | -26.432 |
| Investitionen aus dem operativen Geschäft | -21.465 | -8.655 | -21.112 |
| Bereinigter operativer Netto-Cashflow | 27.320 | 21.850 | 51.704 |

Nettofinanzschulden durch IPO planmäßig zurückgeführt

Die Finanzverbindlichkeiten betragen zum Stichtag 30. September 2011 EUR 271,4 Mio. Gleichzeitig standen im Konzern liquide Mittel in Höhe von EUR 48,9 Mio. zur Verfügung. Die Nettofinanzschulden beliefen sich damit auf EUR 222,5 Mio. nach EUR 344,1 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 einer revolvingierenden Kreditlinie von EUR 125 Mio.) erweitert. 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.

Trotz starken Wachstums geringe Kapitalbindung im (Trade) Working Capital

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 30. September 2011 EUR 37,1 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 48,3 Mio.). Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen beliefen sich auf EUR 97,1 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 70,3 Mio.). Diese Veränderungen sind vor allem auf das deutliche operative Wachstum zurückzuführen. Außerdem enthält diese Position Forderungen für die Rückerstattung von Teilen der Kosten für den Börsengang (EUR 2,6 Mio.).

Das Vorratsvermögen zum Stichtag 30. September 2011 veränderte sich im Vergleich zum Jahresultimo 2010 trotz des dynamischen Umsatzwachstums nur geringfügig auf EUR 68,3 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 64,7 Mio.).

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum 30. September 2011 EUR 128,3 Mio. (31. Dezember 2010: EUR 86,7 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.

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 in den ersten neun Monaten 2011 trotz des hohen Wachstums deutlich positiv (EUR 27,3 Mio.).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Berichtszeitraum EUR -25,1 Mio. (1. Januar bis 30. September 2010: EUR -36,8 Mio.). Die Investitionen betrafen vor allem gezielte Projekte zur Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten. Damit wird das künftige Wachstum produktionsseitig abgesichert. Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Kapazitätserweiterungen in Deutschland und den USA sowie das neue Werk in Serbien.

NORMA Group strebt auf Basis des langfristigen Trendwachstums mittelfristig Investitionen für Erweiterungen und Instandhaltungen zwischen 4,0 % und 4,5 % vom Umsatz auf jährlicher Basis an.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich in den ersten neun Monaten 2011 auf EUR 11,9 Mio. (1. Januar bis 30. September 2010: EUR 4,3 Mio.) und wurde durch den erfolgreichen Börsengang sowie die damit verbundene Refinanzierung geprägt.

Geschäftsfelder im 9-Monatsvergleich

| in TEUR | EMEA | | Amerika | | Asien-Pazifik | | Segmente gesamt | |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
| | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
| Außenumsatzerlöse | 286.861 | 250.409 | 128.755 | 89.273 | 26.128 | 21.798 | 441.744 | 361.480 |
| Beitrag zum Konzernaußenumsatz | 65 % | 69 % | 29 % | 25 % | 6 % | 6 % | 100 % | 100 % |
| Bereinigtes EBITDA | 71.046 | 58.591 | 24.360 | 16.853 | 2.697 | 2.503 | 98.103* | 77.947* |

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

Geschäftsfelder

Erfolgreich in allen drei operativen Regionen

Die wirtschaftlichen Kerndaten der drei regionalen Segmente für die ersten neun Monate 2011 und ein Vorjahresvergleich sind in der aufgeführten Tabelle ausgewiesen.

Die drei regionalen Segmente konnten Umsatz- und Ergebnissteigerungen erwirtschaften. Des Weiteren konnten in allen Segmenten in den ersten neun Monaten 2011 neue Kunden und Aufträge mit neu entwickelten Produkten gewonnen werden.

NORMA Group hat sich in der **EMEA**-Region weiterhin erfreulich entwickelt. Diese Aussage gilt sowohl für den Euro-Raum als auch für osteuropäische Märkte. Unsere verstärkten Aktivitäten in diesen dynamischen Märkten der Region zahlen sich aus. Nach dem letztjährigen Produktionsstart in Russland hat NORMA Group im Juli 2011 planmäßig einen neuen Produktionsstandort in Serbien in Betrieb genommen. Dieser Standort wird nun mit Aufnahme der Produktion seinen Beitrag zum Geschäft und Wachstum der NORMA Group leisten.

Die Region **Amerika** profitierte von einer sehr starken organischen Entwicklung. Darüber hinaus wirkten sich die Konsolidierungseffekte aus den Akquisitionen von R.G.Ray (Mai 2010) (NORMA Illinois) und Craig Assembly (Dezember 2010) (NORMA St. Clair) in den USA positiv aus.

Die Entwicklung unseres Geschäftes in der Region **Asien-Pazifik** ist unverändert erfreulich und sehr dynamisch. Wir setzen den Ausbau unserer Aktivitäten in den attraktiven Märkten dieser Region konsequent fort. Damit wollen wir die attraktiven Wachstumspotenziale zielstrebig nutzen. Der Ausbau der Standorte in Asien-Pazifik – vor allem unser neues Werk in Thailand – wird dazu einen bedeutenden Beitrag leisten. Mit unserem regionalen Asien-Pazifik Management in Singapur werden wir die dafür erforderliche Wachstumsstruktur in Asien entwickeln und implementieren.

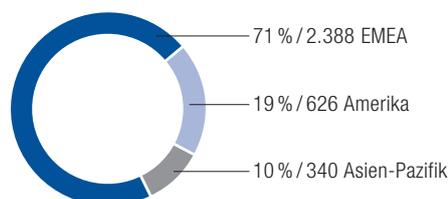
Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl hat sich infolge des dynamischen Wachstums der NORMA Group weiter erhöht. Zum 30. September 2011 beschäftigte die Gruppe 3.354 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (ohne Leiharbeiter/-innen). Zum Ende des Geschäftsjahres 2010 waren es noch 3.028 Mitarbeiter. Der Anstieg der Beschäftigtenzahl reflektiert damit das starke organische Wachstum.

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 einen fixen und einen erfolgsabhängig variablen Teil. Die variable Vergütung besteht aus einem jährlichen Cash-Bonus, einem langfristigen, bar vergüteten Incentive Programm mit einer Bewertungsbasis über einen Dreijahreszeitraum und einem Matching Stock-Programm für den Zeitraum von 2011 bis 2015. Die variable Vergütung basiert auf den Finanzkennzahlen der NORMA Group und dem Aktienkurs des Unternehmens.

Mitarbeiter nach Regionen zum 30. September 2011



Als Einmalzahlung für die zusätzlichen Aufgaben und Pflichten im Zusammenhang mit der Vorbereitung und Durchführung des Börsenganges 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 jeden 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 Schadeneintrittes ausgeschlossen, jedoch maximal das 1,5-fache der Festvergütung des Organmitgliedes.

Risikobericht

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 kontinuierlich überwacht und gesteuert. Dies findet auf allen organisatorischen Ebenen und in allen Fachbereichen statt. Auf Konzern- und auf regionaler Ebene werden die identifizierten potenziellen und eingetretenen Risiken verfolgt und aktiv bekämpft, sofern deren Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns als erheblich eingestuft werden.

In den ersten neun Monaten 2011 haben sich in der NORMA Group keine wesentlichen Änderungen im Vergleich zu den im Finanzbericht 2010 ausführlich dargestellten Chancen und Risiken ergeben.

Jedoch wird dem Risiko aus einer möglicherweise eintretenden konjunkturellen Abkühlung im 4. Quartal 2011 mit einer sehr engen Verfolgung der Auftragsengänge begegnet, die ein Frühindikator für konjunkturelle Rückgänge darstellen. Einsetzenden Preissteigerungen auf den Rohstoffmärkten sowie dem Risiko der Rohstoffknappheit wird mit rechtzeitigen Neuverhandlungen der wesentlichen Lieferverträge entgegengewirkt.

Zurzeit sind keine für den Konzern bestandsgefährdenden Risiken bekannt.

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

„Gestützt auf das starke 1. Halbjahr 2011 blicken wir zuversichtlich nach vorn und präzisieren den Ausblick für das Gesamtjahr an das obere Ende der Bandbreite.“

Prognosebericht

Guidance für 2011 präzisiert

Der Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2011 zeigt eine deutlich positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Vergleich zu einer bereits sehr guten Entwicklung im Vorjahr. Allerdings ist zu erwarten, dass das Schlussquartal des Jahres durch den saisonal üblicherweise ruhiger verlaufenden Dezember schwächer als die vorangegangenen Quartale ist. Neben der Saisonalität kann der Dezember angesichts volatiler makroökonomischer Entwicklungen auch eine konjunkturelle Abkühlung beinhalten.

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

Wir präzisieren unsere Guidance für ein organisches Umsatzwachstum im laufenden Geschäftsjahr 2011 von 10 % bis 12 % auf ungefähr 12 %.

Außerdem ergeben sich konsolidierungsbedingt zusätzliche Umsätze von rund EUR 20 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aus den beiden US-Akquisitionen R.G.Ray (NORMA Illinois) und Craig Assembly (NORMA St. Clair). Nach Abzug aller Währungseffekte erwarten wir somit einen Jahresumsatz von ungefähr EUR 570 Mio.

Trotz Materialpreissteigerungen auf den globalen Beschaffungsmärkten strebt die Gruppe aus heutiger Sicht als operatives Ergebnisziel eine im Vergleich zum Vorjahr verbesserte bereinigte EBITA-Marge für das Geschäftsjahr 2011 an. Basis hierfür ist das starke Umsatzwachstum sowie die Effekte aus dem gruppenweiten Kostensenkungsprogramm „Global Excellence“. Bereinigt werden die Einmalkosten des 1. Quartals 2011 aus der Integration der US-Akquisitionen, die Einmalkosten des Börsenganges sowie ganzjährige Anpassungen aus den Kaufpreisallokationen auf materielle Wirtschaftsgüter.

Wir bestätigen unsere Aussagen zur operativen Ziel-EBITA-Marge des laufenden Jahres, die auch angesichts der sehr positiven Entwicklungen wichtiger Kundengruppen nahe 18 % liegen soll.

Verkürzter Konzern-Zwischenabschluss

Inhalt

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

Konzern-Bilanz

zum 30. September 2011

Aktiva

| in TEUR | Anhang | 30. Sep. 2011 | 31. Dez. 2010 |
|--|--------|----------------|----------------|
| Langfristige Vermögenswerte | | | |
| Geschäfts- oder Firmenwert | (11) | 221.416 | 221.704 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | (11) | 74.324 | 79.315 |
| Sachanlagen | (11) | 96.344 | 89.387 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | | 397 | 397 |
| Derivative finanzielle Vermögenswerte | (17) | 88 | 0 |
| Ertragsteueransprüche | | 1.929 | 2.406 |
| Latente Ertragsteueransprüche | | 6.025 | 6.025 |
| | | 400.523 | 399.234 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | | |
| Vorräte | | 68.258 | 64.709 |
| Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte | | 6.785 | 9.218 |
| Ertragsteueransprüche | (12) | 6.760 | 4.914 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen | (12) | 97.119 | 70.282 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 48.919 | 30.426 |
| | | 227.841 | 179.549 |
| Summe Aktiva | | 628.364 | 578.783 |

Passiva

| in TEUR | Anhang | 30. Sep. 2011 | 31. Dez. 2010 |
|--|--------|----------------|----------------|
| Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital | | | |
| Gezeichnetes Kapital | (13) | 31.863 | 76 |
| Kapitalrücklage | (13) | 212.251 | 96.650 |
| Sonstige Rücklagen | | -4.216 | -1.364 |
| Gewinnrücklagen | (13) | 574 | -20.116 |
| Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital | | | |
| Nicht beherrschende Anteile | (13) | 436 | 3.156 |
| Summe Eigenkapital | | 240.908 | 78.402 |
| Schulden | | | |
| Langfristige Schulden | | | |
| Pensionsverpflichtungen | | 8.953 | 9.063 |
| Rückstellungen | (14) | 5.039 | 4.584 |
| Darlehensverbindlichkeiten | (15) | 223.352 | 315.935 |
| Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten | (16) | 1.613 | 0 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | | 570 | 577 |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten | (17) | 16.777 | 0 |
| Latente Ertragsteuerschulden | | 31.310 | 34.450 |
| | | 287.614 | 364.609 |
| Kurzfristige Schulden | | | |
| Rückstellungen | (14) | 3.953 | 3.255 |
| Darlehensverbindlichkeiten | (15) | 28.985 | 44.162 |
| Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten | | 23.598 | 21.773 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | | 1.737 | 8.319 |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten | (17) | 0 | 5.550 |
| Ertragsteuerschulden | | 4.501 | 4.402 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 37.068 | 48.311 |
| | | 99.842 | 135.772 |
| Summe Schulden | | 387.456 | 500.381 |
| Summe Passiva | | 628.364 | 578.783 |

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

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

| in TEUR | Anhang | Q3 2011 | Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 |
|--|--------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| Umsatzerlöse | (5) | 145.878 | 130.950 | 441.744 | 361.480 |
| Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen | | 1.226 | 952 | 2.436 | 3.594 |
| Materialaufwand | (5) | -65.939 | -57.231 | -197.512 | -160.360 |
| Bruttogewinn | | 81.165 | 74.671 | 246.668 | 204.714 |
| Sonstige betriebliche Erträge | | 2.429 | -3.011 | 7.601 | 4.823 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | (4, 6) | -16.075 | -17.341 | -70.321 | -50.055 |
| Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer | (4, 7) | -35.771 | -31.472 | -109.148 | -90.782 |
| Abschreibungen | | -5.327 | -6.100 | -16.900 | -17.319 |
| Betriebsgewinn | | 26.421 | 16.747 | 57.900 | 51.381 |
| Finanzerträge | (4, 8) | 323 | 1.341 | 3.155 | 4.097 |
| Finanzierungsaufwendungen | (4, 8) | -3.843 | -4.320 | -29.715 | -13.759 |
| Finanzergebnis | | -3.520 | -2.979 | -26.560 | -9.662 |
| Gewinn vor Ertragsteuern | | 22.901 | 13.768 | 31.340 | 41.719 |
| Ertragsteuern | (9) | -6.498 | -6.053 | -8.857 | -9.798 |
| Periodenergebnis | | 16.403 | 7.715 | 22.483 | 31.921 |
| Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern | | | | | |
| Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe) | | 234 | -2.182 | -521 | -4.538 |
| Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern | (17) | -3.174 | 157 | -2.331 | -1.328 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern | | 0 | -274 | 0 | -822 |
| Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern | | -2.940 | -2.299 | -2.852 | -6.688 |
| Gesamtergebnis für die Periode | | 13.463 | 5.416 | 19.631 | 25.233 |
| Das Periodenergebnis entfällt auf | | | | | |
| Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 16.376 | 7.689 | 22.466 | 31.707 |
| Nicht beherrschende Anteile | (13) | 27 | 26 | 17 | 214 |
| | | 16.403 | 7.715 | 22.483 | 31.921 |
| Das Gesamtergebnis entfällt auf | | | | | |
| Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 13.436 | 5.390 | 19.614 | 25.019 |
| Nicht beherrschende Anteile | (13) | 27 | 26 | 17 | 214 |
| | | 13.463 | 5.416 | 19.631 | 25.233 |
| Ergebnis je Aktie (in EUR) | (10) | 0,54 | 0,31 | 0,76 | 1,28 |

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

| in TEUR | Anhang | Q3 2011 | Q3 2010 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
|--|--------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| Betriebliche Tätigkeit | | | | | |
| Periodenergebnis | | 16.403 | 7.715 | 22.483 | 31.921 |
| Abschreibungen | | 5.327 | 6.109 | 16.900 | 17.328 |
| Gewinn(-)/Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen | | -56 | -54 | -197 | -186 |
| Veränderung der Rückstellungen (14) | | -3.707 | 1.385 | 1.179 | 1.658 |
| Veränderung der latenten Steuern (9) | | -3.680 | 920 | -3.151 | -4.268 |
| Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten (ohne Forderung aus Rückerstattung IPO-Kosten) | | 6.839 | -3.469 | -26.474 | -38.043 |
| Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten | | 9.013 | 2.432 | -1.937 | 19.158 |
| Gezahlte Zinsen | | 4.876 | 5.196 | 19.204 | 15.953 |
| Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge | | 1.531 | -5.674 | 3.995 | -7.150 |
| Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit | | 36.546 | 14.560 | 32.002 | 36.371 |
| davon erhaltene Zinsen | | 288 | 155 | 1.062 | 349 |
| davon Ertragsteuern | | -3.617 | -2.136 | -9.394 | -5.902 |
| Investitionstätigkeit | | | | | |
| Erwerb von nichtbeherrschenden Anteilen (13) | | 0 | 0 | -4.677 | 0 |
| Neuakquisitionen | | 0 | 0 | 0 | -28.332 |
| Erwerb von Sachanlagen | | -3.221 | -1.862 | -20.511 | -7.310 |
| Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen | | 114 | 54 | 1.068 | 186 |
| Erwerb von immateriellen Vermögenswerten | | -285 | -343 | -954 | -1.345 |
| Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit | | -3.392 | -2.151 | -25.074 | -36.801 |
| Finanzierungstätigkeit | | | | | |
| Einzahlungen aus Kapitaleinlage | | 0 | 0 | 147.000 | 15.000 |
| Auszahlung für Ausgabe neuer Aktien | | -2.734 | 0 | -6.544 | 0 |
| Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter | | 0 | 0 | 388 | 0 |
| Gezahlte Zinsen | | -4.876 | -5.196 | -19.204 | -15.953 |
| An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden | | 0 | 0 | 0 | -84 |
| Auszahlungen für direkte Transaktionskosten der Refinanzierung | | 497 | 0 | -7.859 | 0 |
| Einzahlungen aus Darlehen (15) | | -1.701 | 0 | 288.792 | 12.306 |
| Auszahlungen aus Darlehen | | -11.661 | 0 | -390.697 | -6.967 |
| Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit | | -20.475 | -5.196 | 11.876 | 4.302 |
| Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten | | 12.679 | 7.213 | 18.804 | 3.872 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres | | 36.219 | 24.735 | 30.426 | 27.185 |
| Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln | | 21 | -167 | -311 | 724 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode | | 48.919 | 31.781 | 48.919 | 31.781 |

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 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 die Periode | | | | | | | | |
| Periodenergebnis | | | | | 31.707 | 31.707 | 214 | 31.921 |
| Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe) | | | | -4.538 | | -4.538 | 0 | -4.538 |
| Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern | | | | -1.328 | | -1.328 | 0 | -1.328 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern | | | | | -822 | -822 | 0 | -822 |
| Gesamtergebnis für die Periode | | 0 | 0 | -5.866 | 30.885 | 25.019 | 214 | 25.233 |
| 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. September 2010 | | 76 | 96.650 | -2.087 | -18.576 | 76.063 | 3.665 | 79.728 |
| Stand zum 31. Dezember 2010 | | 76 | 96.650 | -1.364 | -20.116 | 75.246 | 3.156 | 78.402 |
| Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode | | | | | | | | |
| Periodenergebnis | | | | | 22.466 | 22.466 | 17 | 22.483 |
| Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe) | | | | -521 | | -521 | 0 | -521 |
| Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern (17) | | | | -2.331 | | -2.331 | 0 | -2.331 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gesamtergebnis für die Periode | | 0 | 0 | -2.852 | 22.466 | 19.614 | 17 | 19.631 |
| Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln | | 24.787 | -24.787 | | | 0 | 0 | 0 |
| Kapitalerhöhung | | 7.000 | 140.000 | | | 147.000 | | 147.000 |
| Aktioptionen | | | | | 122 | 122 | | 122 |
| Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter | | | 388 | | | 388 | | 388 |
| Im Eigenkapital verrechnete IPO-Kosten, nach Steuern | | | | | -4.738 | -4.738 | | -4.738 |
| Kostenerstattung IPO-Kosten durch Altgesellschafter, nach Steuern | | | | | 4.780 | 4.780 | | 4.780 |
| 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 | -1.776 | 145.612 | -2.737 | 142.875 |
| Stand zum 30. September 2011 | | 31.863 | 212.251 | -4.216 | 574 | 240.472 | 436 | 240.908 |

Verkürzter Konzernanhang

1. Grundlagen der Aufstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernabschluss der NORMA Group zum 30. September 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 15. November 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. September 2011 keinen nennenswerten Einfluss.

Die Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der Konzernabschluss wird in „EURO“ (€) 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 30. September 2011 sechs deutsche und 33 ausländische Gesellschaften sowie ein nach IAS 39 bilanziertes assoziiertes Unternehmen.

NORMA Group hat im 1. Halbjahr 2011 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 | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
|---|--------|----------------|----------------|
| Umsatzerlöse | (5) | 441.744 | 361.480 |
| Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen | | 2.436 | 3.594 |
| Materialaufwand | (5) | -197.512 | -160.360 |
| Bruttogewinn | | 246.668 | 204.714 |
| Bereinigte sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen | (6) | -51.265 | -41.403 |
| Bereinigte Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer | (7) | -104.989 | -88.705 |
| Bereinigtes EBITDA | | 90.414 | 74.606 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen) | | -10.317 | -9.822 |
| Bereinigtes EBITA | | 80.097 | 64.784 |
| Bereinigte Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen) | | -2.055 | -2.616 |
| Bereinigter Betriebsgewinn (EBIT) | | 78.042 | 62.168 |
| Bereinigtes Finanzergebnis | (8) | -13.400 | -9.662 |
| Bereinigter Gewinn vor Ertragsteuern | | 64.642 | 52.506 |
| Angepasste Ertragsteuern | (9) | -18.048 | -12.775 |
| Bereinigtes Periodenergebnis | | 46.594 | 39.731 |
| Nicht beherrschende Anteile | | 17 | 214 |
| Bereinigtes Periodenergebnis, der auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt | | 46.577 | 39.517 |
| Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR) | | 1,59 | 1,59 |

Die Vergleichbarkeit der Quartale ist durch die Akquisition von R.G.Ray und Craig Assembly eingeschränkt. R.G.Ray war in den ersten neun Monaten 2010 nur vier Monate enthalten, Craig Assembly gar nicht. Das akquisitorische Wachstum aus diesen Gesellschaften betrug TEUR 26.715.

5. Umsatzerlöse und Materialaufwand

| in TEUR | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| Engineered Joining Technologies | 310.983 | 235.152 |
| Distribution Services | 131.800 | 128.414 |
| Sonstige Umsatzerlöse | 2.805 | 1.683 |
| Abzüge | -3.844 | -3.769 |
| | 441.744 | 361.480 |

Die Umsatzerlöse in den ersten neun Monaten 2011 liegen mit TEUR 441.744 22,2 % über denen aus den ersten neun Monaten 2010 (TEUR 361.480). Der Umsatz der ersten neun Monate 2011 enthält außerdem die akquirierten Umsätze aus den US-Gesellschaften R.G.Ray und Craig Assembly in Höhe von EUR 26.715 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 11.455 beeinflusst. Eine im 1. Quartal gebildete und bereinigte Rückstellung im Zusammenhang mit dem Börsengang wurde zum 30. September aufgrund der Aktienkursentwicklung aufgelöst. In den ersten neun Monaten 2010 wurden einmalige oder nicht periodenbezogene Aufwendungen von TEUR 3.829 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 19). Die Auszahlung an die bezugsberechtigten Manager fand im 2. Quartal 2011 statt. Ein Teil der Kosten wurde bereits durch die Altgesellschafter zurückerstattet (siehe auch Anhangangabe 13).

Weiterhin wurden die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer durch Restrukturierungsaufwendungen im Zuge der Akquisitionen in Nordamerika sowie Bonusabgrenzungen im Zusammenhang mit dem Börsengang belastet, so dass sich die gesamte Bereinigung für die ersten neun Monate 2011 auf TEUR 4.159 beläuft (Q1–3 2010: TEUR 2.077).

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 weitere Aufwendungen in Höhe von etwa TEUR 7.610.

Weiterhin wurde das Finanzergebnis durch Wechselkurs- und Zins-effekte aus der Finanzierung belastet.

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

9. Ertragsteuern

Die Ertragsteuern in den ersten neun Monaten 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. Jan. 2010 | 24.862.400 | 273 | 24.862.400 |
| | 1. Jan. 2011 | 24.862.400 | 273 | 24.862.400 |
| Kapital-erhöhung durch neu ausgegebene Anteile | 8. April 2011 | 7.000.000 | 176 | 4.512.821 |
| | 30. Sep. 2011 | 31.862.400 | 273 | 29.375.221 |

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich wie folgt:

| | Q1–Q3 2011 | Q1–Q3 2010 |
|---|------------|------------|
| Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR) | 22.466 | 31.707 |
| Anzahl der gewichteten Aktien | 29.375.221 | 24.862.400 |
| Ergebnis je Aktie (in EUR) | 0,76 | 1,28 |

11. Anlagevermögen

In den ersten neun Monaten 2011 wurden TEUR 21.465 in das Anlagevermögen investiert; Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Erweiterungen in Deutschland und den USA sowie das neue Werk in Serbien. Die Veränderung des Geschäfts- und Firmenwertes von TEUR 221.704 auf TEUR 221.416 resultiert aus Wechselkurseffekten.

12. Umlaufvermögen

NORMA Group wird einen Teil der Kosten für den Börsengang durch die Altgesellschafter erstattet bekommen. Der im 3. Quartal final festgelegte Gesamtbetrag beläuft sich auf TEUR 6.602 von denen TEUR 3.953 bereits gezahlt wurden und der Rest in Höhe von TEUR 2.649 als Forderung ausgewiesen wird. NORMA Group hat 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 Börsenganges wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Millionen Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000 sowie der Kapitalrücklage von TEUR 140.000.

Die der Kapitalerhöhung direkt zurechenbaren Kosten in Höhe von TEUR 6.544 abzüglich Steuer wurden in den Gewinnrücklagen erfasst. Der Betrag der direkt zurechenbaren Kosten hat sich aufgrund der Entwicklung des Aktienkurses und der damit zusammenhängenden Auflösung von Rückstellungen um TEUR 988 gegenüber dem 30. Juni 2011 verringert.

Ein Teil der Kosten des Börsenganges wird von den Altgesellschaftern erstattet und wird als Einlage in die Gewinnrücklagen behandelt. Im 3. Quartal wurde die Erstattung final auf TEUR 6.602 festgelegt und der Betrag in den Gewinnrücklagen erfasst.

Die Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme in Höhe von 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 Aufsichtsrates 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 8.992. Der Rückgang im Vergleich zum 30. Juni 2011 beruht auf der Auflösung einer im 1. Quartal im Zusammenhang mit dem Börsengang gebildeten Rückstellung.

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 5 Jahre | 5 Jahre |
|----------------|----------|--------------------|---------------------|---------|
| Bruttodarlehen | 20.000 | 22.500 | 82.500 | 125.000 |

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

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

16. Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

NORMA Group South East Europe d.o.o. (Serbien) hat in den ersten neun Monaten 2011 Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von TEUR 1.226 erhalten. Diese wurden in den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten abgegrenzt.

17. 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 in den ersten neun Monaten 2011 ein negativer Effekt in den sonstigen Rücklagen in Höhe von TEUR -2.331.

18. 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 Services werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Die Regionen EMEA und Amerika verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des 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.

| | EMEA | | Amerika | | Asien-Pazifik | | Segmente gesamt | |
|--|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|
| | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 |
| in TEUR | | | | | | | | |
| Segmentumsatzerlöse gesamt | 304.030 | 269.778 | 134.431 | 94.694 | 26.882 | 22.405 | 465.343 | 386.877 |
| davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten | 17.169 | 19.369 | 5.676 | 5.421 | 754 | 607 | 23.599 | 25.397 |
| Außenumsatzerlöse | 286.861 | 250.409 | 128.755 | 89.273 | 26.128 | 21.798 | 441.744 | 361.480 |
| Beitrag zum Konzernaußenumsatz | 65 % | 69 % | 29 % | 25 % | 6 % | 6 % | 100 % | 100 % |
| Bereinigtes EBITDA | 71.046 | 58.591 | 24.360 | 16.853 | 2.697 | 2.503 | 98.103 | 77.947 |
| Vermögenswerte (Vorjahreswerte zum 31. Dez. 2010)* | 410.845 | 399.539 | 212.830 | 205.302 | 32.870 | 30.179 | 656.545 | 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 den in der Gesamtergebnisrechnung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt.

Die Anpassungen des EBITDA in 2011 beziehen sich im Wesentlichen auf einmalige Aufwendungen aus der Vorbereitung und Durchführung des 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.

| Überleitung | | Konzern | |
|-------------|------------|----------------|----------------|
| Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 |
| -23.599 | -25.397 | 441.744 | 361.480 |
| -23.599 | -25.397 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 441.744 | 361.480 |
| -7.689 | -3.341 | 90.414 | 74.606 |
| -28.181 | -56.237 | 628.364 | 578.783 |

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

| in TEUR | Q1-Q3 2011 | Q1-Q3 2010 |
|--|---------------|---------------|
| Summe bereinigtes Segment-EBITDA | 98.103 | 77.947 |
| Holding-Gesellschaften | -5.529 | -2.820 |
| Eliminierungen | -2.160 | -521 |
| Summe bereinigtes Konzern-EBITDA | 90.414 | 74.606 |
| Restrukturierungsaufwendungen | -725 | 0 |
| Einmalige, nicht periodenbezogene Aufwendungen | -14.706 | -5.636 |
| Sonstige zentrale Posten | -183 | -270 |
| Konzern-EBITDA | 74.800 | 68.700 |
| Abschreibungen | -16.900 | -17.319 |
| Finanzergebnis | -26.560 | -9.662 |
| Gewinn vor Steuern | 31.340 | 41.719 |

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

19. Operational Performance Incentive Cash Programme

Im Geschäftsjahr 2008 implementierte die NORMA Group einen Incentive-Plan für Manager in Form des Operational Performance Incentive Cash Programme (OPICP), nach dessen Maßgabe den bezugsberechtigten Managern der zweiten Managementebene virtuelle Anteile (phantom shares) der NORMA Group AG gewährt 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.

Teile der 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.

20. 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. Sep. 2011 | 31. Dez. 2010 |
|-------------|---------------|---------------|
| Sachanlagen | 5.763 | 999 |
| | 5.763 | 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.

21. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

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

In den ersten neun Monaten 2011 wurden TEUR 386 Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen (Q1 – 3 2010: TEUR 230). 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 NORMA Group wird eine Erstattung für Teile der Kosten für die Durchführung des OPICP-Plans von den Altgesellschaftern der NORMA Group erhalten; ein Teil wurde bereits im 2. Quartal erstattet.

Für Informationen bezüglich der veränderten Vergütung wird auf den Lagebericht verwiesen.

22. 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, 15. November 2011

NORMA Group AG
 Der Vorstand

Werner Deggim

Dr. Othmar Belker

Bernd Kleinhens

John Stephenson

Weitere Informationen

Finanzkalender 2012

| | |
|------------|---|
| 27.02.2012 | Vorläufige Finanzkennzahlen 2011 |
| 28.03.2012 | Veröffentlichung Konzern-Jahresabschluss 2011 |
| 14.05.2012 | Veröffentlichung Zwischenbericht Q1 2012 |
| 23.05.2012 | Hauptversammlung in Frankfurt am Main |
| 14.08.2012 | Veröffentlichung Zwischenbericht Q2 2012 |
| 13.11.2012 | Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2012 |

Kontakt und Impressum

IR-Kontakt

Andreas Trösch
Vice President Investor Relations
Tel: +49 6181 6102 741
Fax: +49 6181 6102 7641
Email: andreas.troesch@normagroup.com

Herausgeber

NORMA Group AG
Edisonstraße 4
D-63477 Maintal
Tel: +49 6181 6102 740
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 6102 740
E-mail: info@normagroup.com
www.normagroup.com

