



Q2 2013 ZWISCHENBERICHT 1. Januar bis 30. Juni 2013

# TECHNOLOGIE VERBINDET



# Kennzahlen im Überblick 2013

		Q2 2013	Q2 2012	H1 2013	H1 2012
<b>Auftragslage</b>					
Auftragsbestand (30. Juni)	Mio. EUR	–	–	241,8	229,3
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>					
Umsatzerlöse	Mio. EUR	163,5	158,0	322,8	317,7
Bruttogewinn <sup>1)</sup>	Mio. EUR	94,6	89,4	185,6	180,2
Bereinigtes EBITA <sup>2)</sup>	Mio. EUR	27,9	28,6	56,2	57,8
Bereinigte EBITA-Marge <sup>2)</sup>	%	17,1	18,1	17,4	18,2
EBITA	Mio. EUR	27,8	28,6	56,1	57,7
Bereinigtes Periodenergebnis <sup>2)</sup>	Mio. EUR	16,1	17,3	33,4	34,6
Bereinigtes EPS	EUR	0,51	0,55	1,05	1,09
Periodenergebnis	Mio. EUR	14,7	16,1	30,5	32,4
EPS	EUR	0,46	0,51	0,96	1,02
Pro forma bereinigtes EPS	EUR	0,51	0,55	1,05	1,09
Anzahl Aktien (durchschnittlich gewichtet)		–	–	31.862.400	31.862.400
<b>Cashflow</b>					
Operativer Cashflow	Mio. EUR	35,1	18,4	44,9	38,1
Operativer Netto-Cashflow	Mio. EUR	38,3	10,5	45,9	26,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	–9,5	–23,9	–15,9	–29,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	–39,5	–13,9	–38,0	–17,5
<b>Bilanz</b>					
Bilanzsumme	Mio. EUR	701,8	692,1		
Eigenkapital	Mio. EUR	298,1	288,3		
Eigenkapitalquote	%	42,5	41,7		
Nettoverschuldung	Mio. EUR	193,6	199,0		
<b>Mitarbeiter</b>					
Anzahl Stammebelegschaft		3.908	3.759		
<b>Daten zur Aktie</b>					
ISIN		DE000A1H8BV3			
WKN		A1H8BV			
Börsenkürzel		NOEJ			
Höchstkurs 2013 <sup>3)</sup>	EUR	29,50			
Tiefstkurs 2013 <sup>3)</sup>	EUR	21,00			
Kurs 30. Juni 2013 <sup>3)</sup>	EUR	27,84			
Kurs 31. Dezember 2012 <sup>3)</sup>	EUR	21,00			
Börsenkapitalisierung zum 30. Juni 2013 <sup>3)</sup>	Mio. EUR	887,0			

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

<sup>2)</sup> Bereinigt um Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen.

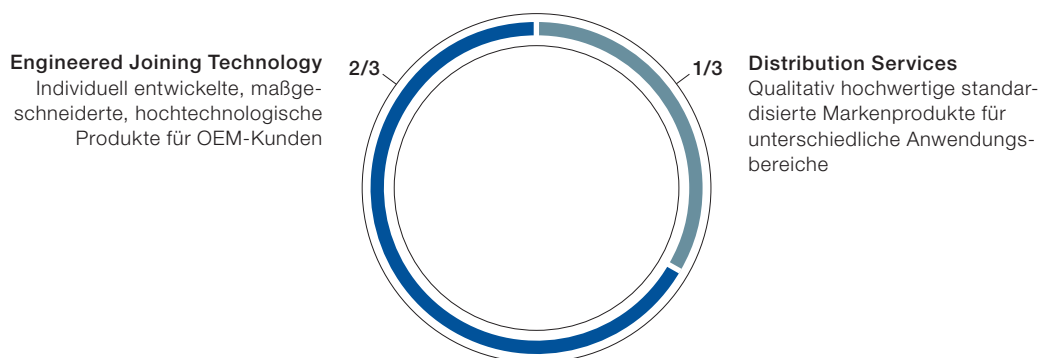
<sup>3)</sup> Xetra-Schlusskurs.

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

Seit über 60 Jahren bestimmt die NORMA Group mit ausgeklügelten Innovationen den Markt. Ein Schutzrechtsbestand in knapp 200 Patentfamilien, höchster Qualitätsanspruch und das persönliche Engagement von rund 4.800 Mitarbeitern machen uns weltweit zur Nr. 1 in hochentwickelter Verbindungstechnologie. Wir sind in einer Vielzahl von Branchen zu Hause.

# Zwei starke Vertriebswege

ANTEIL AM KONZERNUMSATZ



## Engineered Joining Technology

Individuell entwickelte, maßgeschneiderte, hochtechnologische Produkte für OEM-Kunden

## Distribution Services

Qualitativ hochwertige standardisierte Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche

## ENGINEERED JOINING TECHNOLOGY (EJT)

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

## DISTRIBUTION SERVICES (DS)

Mit unserer DS-Vermarktungsstrategie vertreiben wir ein breites Sortiment qualitativ hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte über verschiedene Vertriebskanäle für unterschiedlichste Anwendungsbereiche und Kunden, z. B. Vertriebsunternehmen, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment, Fachgroßhändler und Baumärkte. Dabei profitieren wir nicht nur von unserer umfassenden geografischen Präsenz und den weltweiten Fertigungs-, Vertriebs- und Absatzkapazitäten, sondern auch von unseren bekannten Marken, den maßgeschneiderten Verpackungslösungen sowie unserer Marketingexpertise und der hohen Verfügbarkeit der Produkte weltweit. DS-Produkte vertreiben wir über ein NORMA Group-eigenes globales Vertriebsnetz und Handelsvertreter in 100 Ländern. Wir vermarkten unsere Verbindungsprodukte unter unseren bekannten Marken:

NORMA Group-Marken



# Inhalt

Die NORMA Group – Technologie verbindet  
Zwei starke Vertriebswege

---

6 NORMA Group am Kapitalmarkt

**9 Konzern-Zwischenlagebericht**

- 10 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 10 Überblick über den Geschäftsverlauf
- 12 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 17 Segmentberichterstattung
- 18 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren
- 18 Forschung und Entwicklung
- 19 Mitarbeiter
- 19 Risiko- und Chancenbericht
- 20 Prognosebericht
- 24 Bericht über wesentliche Geschäfte mit  
nahestehenden Unternehmen und Personen
- 24 Nachtragsbericht

**25 Konzern-Zwischenabschluss**

- 26 Konzern-Bilanz
  - 28 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
  - 29 Konzern-Kapitalflussrechnung
  - 30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
  - 32 Segmentberichterstattung
  - 34 Verkürzter Konzernanhang
- 

Finanzkalender 2013

Kontakt

Impressum

# NORMA Group am Kapitalmarkt

- III Aktienkursentwicklung übertrifft MDAX
- III Handelsvolumen deutlich gestiegen
- III Research-Coverage ausgebaut

## FINANZPOLITISCHE ENTSCHEIDUNGEN BEEINFLUSSEN AKTIENMÄRKTE

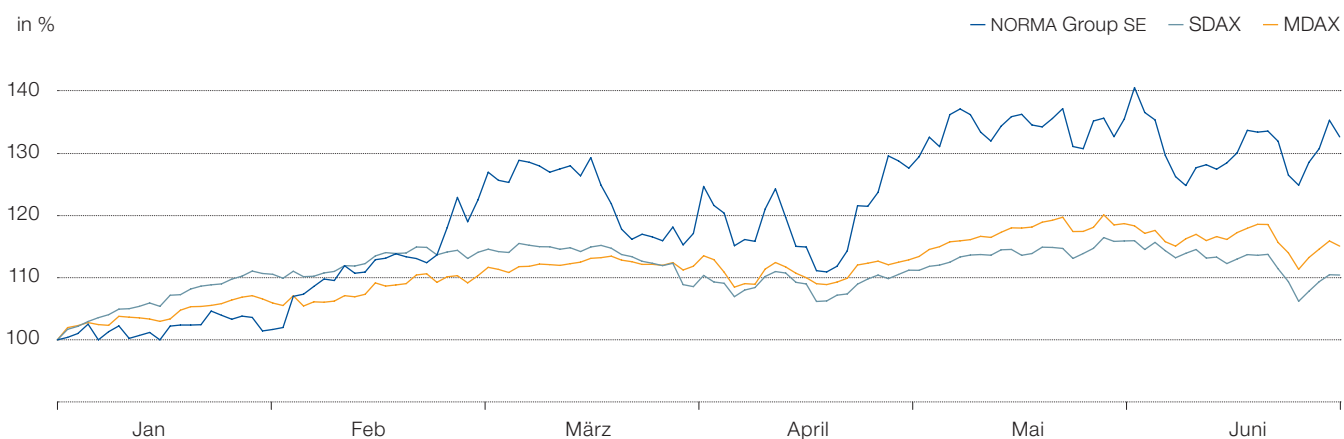
Insgesamt entwickelten sich die europäischen Finanzmärkte seit Beginn des Jahres positiv, wenn auch mit zeitweiligen Rückschlägen. So war das zweite Quartal 2013 geprägt von einem neuen Allzeithoch des DAX und der US-Aktienmärkte im Mai, unter anderem aufgrund der positiven Wirtschaftsentwicklung in den USA und der Zinssenkung der Europäischen Zentralbank. In der zweiten Hälfte des Quartals sorgten jedoch enttäuschende Konjunkturdaten aus China sowie Aussagen über eine Reduzierung der Anleihenkäufe der US-Notenbank für eine Konsolidierung der Märkte.

## AUFWÄRTSTREND DER NORMA GROUP-AKTIE UNGEBROCHEN

Trotz der volatilen Entwicklung der Aktienmärkte im ersten Halbjahr 2013 setzte die NORMA Group-Aktie ihren Aufwärtstrend fort und stieg von EUR 21,00 am 31. Dezember 2012 auf EUR 27,84 am 30. Juni 2013. Dies entspricht einer Steigerung von 32,6%. Die Börsenkapitalisierung lag damit bei EUR 887,0 Mio. im Vergleich zu EUR 669,1 Mio. am 31. Dezember 2012.

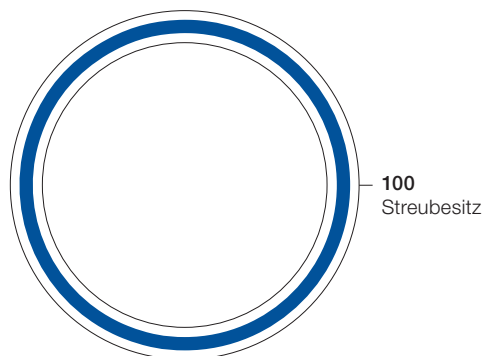
Mit dieser Entwicklung hat unsere Aktie den MDAX deutlich übertroffen. Dieser lag am 30. Juni 2013 bei 13.706 Punkten und damit 15,0% höher als am 31. Dezember 2012.

## AKTIENKURSENTWICKLUNG 2013 IM INDEXIERTEN VERGLEICH ZUM SDAX UND MDAX



## AKTIONÄRSSTRUKTUR

in % zum 30. Juni 2013



Im Vergleich zum 31. März 2013 konnte unsere Aktie um 13,2% von EUR 24,59 zulegen. Im gleichen Zeitraum ist der MDAX von 13.322 Punkten nur um 2,9% gestiegen.

## HANDELSVOLUMEN GESTIEGEN

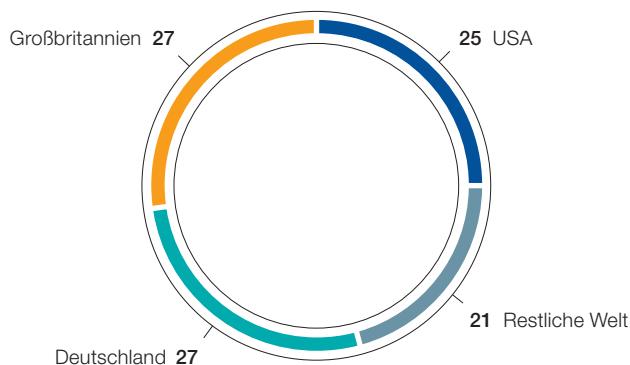
Das durchschnittliche Xetra-Handelsvolumen der NORMA Group-Aktie lag im Zeitraum von Januar bis Juni 2013 mit 97.161 Stück pro Tag deutlich über dem Vorjahr mit 60.494 Stück. Das gesamte Handelsvolumen lag bei 107.765 Stück pro Tag (Vorjahr: 86.871 Stück). Damit belegten wir im Juni innerhalb des MDAX Rang 48 beim „Handelsumsatz“.

## STREUBESITZ SEIT JANUAR 2013 BEI 100 %

Ende 2012 hielten der Hauptgesellschafter 3i Group plc und von 3i verwaltete Fonds noch rund 5,3 Mio. Aktien (16,7%). Anfang 2013 verkaufte 3i alle restlichen Anteile an der NORMA Group, so dass der Anteilsbesitz auf 0% gefallen ist. Damit liegt der Streubesitz bei 100%.

## STREUBESITZ NACH REGIONEN

in % zum 30. Juni 2013



Gemäß weiteren Stimmrechtsmeldungen wurden Anteile an der NORMA Group, die dem Streubesitz zugerechnet werden, von Threadneedle (9,96%), Allianz Global Investors Europe GmbH (5,75%), Mondrian Investment Partners Ltd. (5,34%), BlackRock (4,17%), ODDO & Cie. (3,39%) sowie T. Rowe Price (3,025%) und der DWS Investment GmbH (2,98%), gehalten.

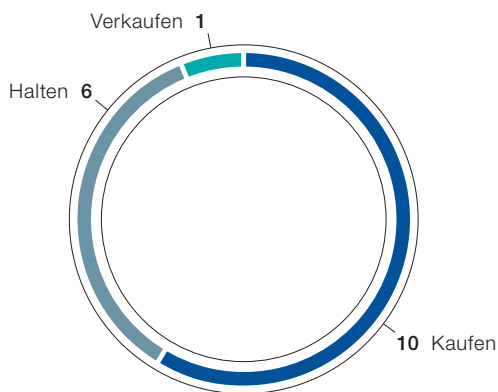
Vorstand und Aufsichtsrat der NORMA Group AG halten rund 2,5% der Aktien.

Im MDAX belegten wir im Juni in der Kategorie „Streubesitz-Marktkapitalisierung“ Rang 36.

Aufgrund der Platzierungen der Aktien durch 3i nahm die Bedeutung internationaler Investoren weiter zu. Vor allem Anleger aus den USA verstärkten ihr Engagement in unsere Aktie. Zurzeit werden 25% der Aktien in den USA gehalten, 27% in Großbritannien und 27% in Deutschland.

## ANALYSTENCOVERAGERE

zum 30. Juni 2013



### AKTIVE INVESTOR RELATIONS-ARBEIT

Wir verfolgen eine kontinuierliche, offene und verlässliche Kommunikation mit institutionellen Investoren, Privatanlegern und Analysten.

Von Januar bis Juni 2013 haben wir bereits zahlreiche Gespräche mit institutionellen Investoren, Finanzanalysten und Privataktionären geführt und waren auf Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows an den wichtigen Finanzplätzen Europas und Nordamerikas vertreten. An vielen Terminen hat der Vorstand persönlich teilgenommen und sich den Fragen der Kapitalmarktteilnehmer gestellt.

### RESEARCH-COVERAGE AUF HOHEM NIVEAU

Wir konnten die Research-Coverage im zweiten Quartal 2013 auf 17 Banken und Researchunternehmen ausbauen, nachdem zum März 2013 bereits 15 Institute unser Unternehmen begleitet haben. Zum 30. Juni 2013 lauteten 10 Empfehlungen „kaufen“, 6 Empfehlungen „halten“ und eine „verkaufen“. Die Kursziele lagen im Durchschnitt bei EUR 29,47 nach EUR 18,35 zum 31. Dezember 2012 und EUR 26,27 zum 31. März 2013.



# Konzern-Zwischenlagebericht

- 10 Geschäft und Rahmenbedingungen**
- 10 Überblick über den Geschäftsverlauf**
- 10 Wirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 11 Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf
- 11 Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage
- 12 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage**
- 12 Umsatz- und Ertragsentwicklung
- 14 Vermögens- und Finanzlage
- 16 Finanzmanagement
- 17 Vergleich prognostizierter mit tatsächlichem Geschäftsverlauf
- 17 Segmentberichterstattung**
- 18 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren**
- 18 Forschung und Entwicklung**
- 19 Mitarbeiter**
- 19 Risiko- und Chancenbericht**
- 20 Prognosebericht**
- 20 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 22 Ausrichtung der NORMA Group
- 23 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung
- 24 Bericht über wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen**
- 24 Nachtragsbericht**

# Konzern-Zwischenlagebericht

- III Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2013 entspricht den Erwartungen
- III Konzernumsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 gestiegen
- III EBITA-Marge mit 17,4 % auf nachhaltig hohem Niveau

## Geschäft und Rahmenbedingungen

Wir verweisen zur Geschäftstätigkeit sowie zur Strategie auf unseren Geschäftsbericht 2012 (Seiten 50 bis 56). Die dort getroffenen Aussagen haben nach wie vor Gültigkeit und es kam im 6-Monatszeitraum Januar bis Juni 2013 zu keinen maßgeblichen Änderungen.

## Überblick über den Geschäftsverlauf

### WIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### Weltwirtschaft leicht erholt, Euroraum noch schwach

Die Dynamik der Weltwirtschaft blieb im ersten Halbjahr 2013 kraftloser als erwartet. Die chinesische Industrieproduktion stieg in dieser Zeit um 9,3 % (Q1: +9,5 %), das BIP-Wachstum schwächte sich im zweiten Quartal weiter auf +7,5 % ab (Q1: +7,7 %). In den USA nahm die Industrieproduktion in den ersten 6 Monaten nur langsam zu (+2 % zum Vorjahr). Das US-Wachstum entwickelte sich bisher ohne den erhofften Schwung (BIP Q1: +1,1 %, Q2: +1,7 %). Im Euroraum setzte sich der Rückgang der Industrieproduktion unvermindert fort (Mai: -1,3 %). Bei zugleich steigender Arbeitslosigkeit steckte der Euroraum tief in der Rezession.

#### Wachstumspause in Deutschland

Mit einem BIP-Rückgang um 1,4 % im ersten Quartal war die deutsche Wirtschaft schwach gestartet. Dabei wirkten sich die Rezession im Euroraum, das weltweit geringe Wachstum sowie der lange Winter belastend aus. Im zweiten Quartal setzte dann eine deutliche Belebung – auch infolge witterungsbedingter

Nachholeffekte – ein. Insgesamt blieb die Wirtschaftsentwicklung trotz verbesserter Frühindikatoren verhalten. Die Auftrags-eingänge für die Industrie waren rückläufig. Im April zog die Industrieproduktion zwar mit 1,2 % an, fiel jedoch im Mai erneut um 0,8 % zurück.

#### Schwacher Jahresauftakt im Maschinen-/Anlagenbau

Der deutsche Maschinenbau verzeichnete in den ersten 4 Monaten 2013 nach VDMA-Angaben einen Produktionsrückgang um 3,4 %. Zudem entwickelten sich die Bestellungen trotz starker April-Daten bisher schwach. Bis Ende Mai 2013 lagen die Auftragseingänge real um 1 % niedriger als im Vorjahr. Dabei enttäuschten vor allem die Neuaufträge aus dem Inland (5 Monate: -6 %, Mai: -14 %). Von Auslandskunden gingen in den ersten 5 Monaten 2 % höhere Bestellungen ein (Mai: +0 %). Erfreulich ist die Verbesserung der Auftragseingänge aus dem Euroraum um real 7 % bis Ende Mai. Zudem sind die Exporte nach China und den USA seit April wieder gestiegen.

#### Autoindustrie wächst dank USA und China, Einbruch in Europa

Im ersten Halbjahr 2013 ist der Pkw-Weltmarkt weiter gewachsen (+3,4 % auf 37,36 Mio. Einheiten). Die Treiber waren unverändert die USA und China. In China wurden bis Juni 13,8 % mehr Pkw und 6,7 % mehr Nutzfahrzeuge (Nfz) zugelassen. Der Gesamtmarkt (Pkw und Nfz) wuchs damit um 12,3 %. Der US-Markt für Light Vehicles legte auch im Juni mit +9,2 % bei den Zulassungen dynamisch zu. Dagegen hielt die Krise in West-europa an. Bis Ende Juni brachen die Pkw-Neuzulassungen in der EU um 6,6 % ein (Q1: -9,8 %). Mit Ausnahme von Großbritannien (+10,0 %) verzeichneten alle großen Teilmärkte Einbußen. In Deutschland wurden im ersten Halbjahr 8,1 % (Juni: -4,7 %) weniger Pkw zugelassen. Der Nutzfahrzeugmarkt verzeichnete im ersten Halbjahr ebenfalls sinkende Zulassungszahlen mit -6,9 % in der EU und -10,2 % in Deutschland.

### Deutsche Bauindustrie: Einbußen durch langen Winter

Nach Eurostat-Angaben fiel die Bauproduktion in der EU im Mai mit einer Jahresrate von 5,1 %. Dabei sank die Bautätigkeit im Hochbau um 4,7 % (April: –5,0 %) und im Tiefbau um 6,8 % (April: –8,6 %). In Deutschland verfehlte die Bauproduktion den Vorjahreswert im Mai um 3,6 % (April: –1,0 %, Q1: –6,6 %). Die deutsche Bauindustrie verfügte zum Saisonbeginn mit EUR 27,2 Mrd. über den höchsten März-Auftragsbestand seit 1999. Doch die ungünstige Witterung (extrem langer Winter, Hochwasser) verzögerte die Bautätigkeit länger als üblich. Der Eingang neuer Aufträge lag bis Ende April bei nominal –1,1 % (real –2,9 %). In den ersten 4 Monaten gab der Umsatz im Bauhauptgewerbe nach Verbandsangaben (HDB, ZDB) um 6,4 % nach (Q1: –9,9 %). Dabei schnitt der Hochbau (–4,5 %) besser ab als der Tiefbau (–10,3 %). Im Wohnungsbau lag das Umsatzminus in dieser Zeit bei 4,4 %, im Wirtschaftsbau bei 6,1 % und im Öffentlichen Bau bei 9,7 %.

### WESENTLICHE EREIGNISSE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF

#### Übernahme des Vertriebsgeschäfts der DavyDick & Co. Pty. Ltd., Australien

Bereits im Januar 2013 haben wir das Vertriebsgeschäft von DavyDick & Co. Pty. Ltd. in Australien erworben und in den Konsolidierungskreis der NORMA Group übernommen. Diese Übernahme war für uns ein weiterer Schritt zum Ausbau der Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement. Zu den Details dieser Akquisition verweisen wir auf unseren Zwischenbericht zum ersten Quartal 2013.

#### Übernahme des Vertriebsgeschäfts für Verbindungstechnik von Variant S.A., Polen

Im Mai 2013 haben wir einen Kaufvertrag zur Übernahme des Vertriebsgeschäfts der Variant S.A. mit Sitz in Krakau, Polen, unterzeichnet und das Unternehmen ab Juni 2013 in den Konsolidierungskreis der NORMA Group einbezogen. Variant vertreibt Verbindungsprodukte sowie Kabelbinder und ist seit über 20 Jahren Vertriebspartner der NORMA Group. Die Produkte werden an über 1.000 Einzel- und Großhändler in Polen vermarktet. Zu den Endkunden zählen Baumärkte, Werkstätten und Fachmärkte für Autozubehör. Mit dieser Übernahme stärken wir unsere Marktposition im osteuropäischen Raum und bauen unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Kabelbinder aus. Variant hat mit der Verbindungstechnik-Sparte im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von rund EUR 5 Mio. erwirtschaftet.

#### Übernahme der Guyco Pty Limited in Australien

Im Juni 2013 haben wir einen Kaufvertrag zur Übernahme sämtlicher Anteile an der australischen Guyco Pty Limited mit Sitz in Adelaide unterzeichnet. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis der NORMA Group erfolgte nach Vollzug der Trans-

aktion im Juli 2013. Das Unternehmen ist auf das Design, die Produktion und den Vertrieb von Verbindungsprodukten und Ventilen spezialisiert, die in der Frischwasserversorgung, in Bewässerungs- und Sanitäranlagen sowie in der Landwirtschaft und Industrie zum Einsatz kommen. Guyco beliefert mehr als 700 Kunden in Australien und Neuseeland und hat im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von rund EUR 7 Mio. erwirtschaftet. Mit dieser Übernahme erweitern wir unser Produktportfolio und stärken unsere Präsenz in der Region Asien-Pazifik.

### GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF UND ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung der NORMA Group zum 30. Juni 2013 entsprach im Wesentlichen den Erwartungen des Vorstands.

Unser Konzernumsatz im ersten Halbjahr 2013 lag mit EUR 322,8 Mio. 1,6 % über dem des ersten Halbjahres 2012. Der Rückgang im organischen Umsatzwachstum, der im ersten Quartal noch bei 6,1 % gelegen hatte, verbesserte sich aufgrund eines bereits im zweiten Quartal positiven Wachstums auf nur noch –2,8 % in den ersten 6 Monaten 2013. Die negativen Währungseffekte lagen bei 0,4 % und das Umsatzwachstum aufgrund der Akquisitionen 2012 und 2013 bei 4,8 %.

Unsere beiden Vertriebswege EJT und DS haben sich erwartungsgemäß entwickelt. Der Umsatz im DS-Bereich profitierte dabei von den Akquisitionen 2012 und 2013.

Auch die wesentlichen Kostenpositionen haben sich in den ersten 6 Monaten 2013 erwartungsgemäß entwickelt. Wir konnten die Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz im Vergleich zum ersten Quartal 2013 marginal verbessern.

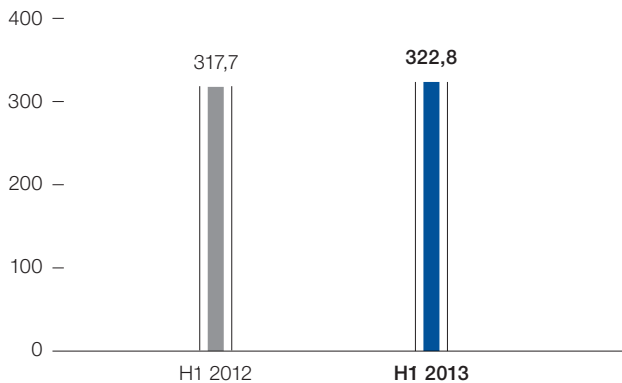
Das bereinigte EBITA lag mit EUR 56,2 Mio. im Zeitraum Januar bis Juni 2013 2,7 % unter dem Vorjahreswert. Die operative Marge betrug 17,4 % und liegt damit innerhalb unserer Prognose.

Die Bilanzsumme ist hauptsächlich aufgrund des saisonalen Anstiegs des Trade Working Capitals gestiegen. Die Eigenkapitalquote lag bei 42,5 %.

Insgesamt entsprach die Geschäftsentwicklung zum 30. Juni 2013 den Erwartungen des Vorstands.

**UMSATZWACHSTUM**

in Mio. EUR

**Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage****UMSATZ- UND ERTRAGSENTWICKLUNG****Auftragsbestand auf sehr hohem Niveau**

Zum 30. Juni 2013 lag der Auftragsbestand bei EUR 241,8 Mio. und damit 5,5% über dem sehr hohen Vergleichswert des Vorjahres von EUR 229,3 Mio. Im Vergleich zum 31. März 2013 von EUR 229,1 Mio. ist er ebenfalls um 5,5% gestiegen.

**Organisches Umsatzwachstum entwickelt sich wie erwartet und ist leicht gestiegen**

Der Konzernumsatz von EUR 322,8 Mio. lag 1,6% über dem Umsatz des ersten Halbjahres 2012 von EUR 317,7 Mio. Unsere Akquisitionen 2012 und 2013 trugen mit 4,8% zum Konzernwachstum bei und konnten den Rückgang im organischen Wachstum von 2,8% sowie negative Währungseffekte von 0,4% auffangen. Wie erwartet haben wir uns im zweiten Quartal gegenüber dem ersten Quartal verbessert und konnten sogar organisch wachsen. Neben den positiven Akquisitionsumsätzen in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik zeigte sich auch ein deutliches organisches Wachstum im schwierigen europäischen Markt, das durch Neuanläufe aufgrund der EURO-6-Norm getrieben ist. Wir erwarten, dass sich dieser Trend im zweiten Halbjahr weiter fortsetzen wird.

Der Umsatz des zweiten Quartals 2013 von EUR 163,5 Mio. lag 2,6% über dem Niveau des ersten Quartals von EUR 159,3 Mio. Neben dem deutlichen Umsatzwachstum in der Region Asien-Pazifik zeigte sich hier auch eine gewisse Erholung bei unseren Kunden in der Region EMEA.

Im Vergleich zum 2. Quartal 2012 mit EUR 158,0 Mio. erzielten wir einen positiven Umsatzanstieg von 3,5%.

**EFFEKTE AUF DEN KONZERNUMSATZ**

	in Mio. EUR	Anteil in %
Umsatzerlöse H1 2012	317,7	
Organisches Wachstum	-8,9	-2,8%
Akquisitionen	15,4	4,8%
Währungseffekte	-1,4	-0,4%
<b>Umsatzerlöse H1 2013</b>	<b>322,8</b>	<b>1,6%</b>

**Vertriebsweg EJT wächst organisch; Bereich DS von Akquisitionen gestützt**

Der EJT-Bereich erzielte im 6-Monatszeitraum 2013 einen Gesamtumsatz von EUR 227,2 Mio. und lag damit 0,9% über dem Wert des Vorjahres von EUR 225,3 Mio. Das organische Wachstum von 1,4% wurde durch negative Währungseffekte von 0,5% gedämpft.

Verglichen mit dem ersten Quartal 2013 (EUR 111,8 Mio.) stieg der Umsatz im zweiten Quartal 2013 um 3,3% auf EUR 115,5 Mio.

Im zweiten Quartal legte der Umsatz um 4,3% von EUR 110,7 Mio. in 2012 zu und zeigte damit die weiterhin ungebrochene Nachfrage nach unseren Produkten.

Das Umsatzwachstum im Bereich DS wurde hauptsächlich durch die Akquisitionen getragen. Der Umsatz im ersten Halbjahr 2013 lag bei EUR 96,8 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 4,7% gegenüber dem Vorjahr mit EUR 92,5 Mio. Bereinigt um die Akquisitionen lagen die Umsatzerlöse bei EUR 81,4 Mio.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2013 (EUR 48,1 Mio.) lag der Umsatz 1,3% höher und belief sich auf EUR 48,7 Mio., was unter anderem auf die Akquisition von Variant in Polen sowie auf höhere Umsätze in den USA zurückzuführen ist.

Damit lag der DS-Bereich im zweiten Quartal 2013 3,0% über dem Umsatz des zweiten Quartals 2012 in Höhe von EUR 47,3 Mio.

**Materialeinsatzquote weiter verbessert**

Unser Materialaufwand ist um 0,7% von EUR 138,8 Mio. in den ersten 6 Monaten 2012 auf EUR 139,7 Mio. in 2013 gestiegen. Auch durch unser kontinuierliches Global Excellence-Programm konnten wir die Materialeinsatzquote im Verhältnis zum Umsatz von 43,7% in den ersten 6 Monaten 2012 auf 43,3% in 2013 weiter verbessern.

## ENTWICKLUNG DER VERTRIEBSWEGE

	EJT		DS	
	H1 2013	H1 2012	H1 2013	H1 2012
Umsatzerlöse in Mio. EUR	227,2	225,3	96,8	92,5
Wachstum in %	0,9		4,7	
Umsatzanteil in %	70,0	70,9	30,0	29,1

Verglichen mit dem ersten Quartal 2013 hat sich der Materialaufwand von EUR 68,9 Mio. auf EUR 70,9 Mio. im zweiten Quartal und damit um 2,9% erhöht bei einem gestiegenen Umsatzvolumen von 2,6%. Die Materialeinsatzquote lag mit 43,3% im zweiten Quartal auf dem Niveau des ersten Quartals von 43,2%.

Gegenüber dem Vorjahresquartal mit EUR 67,6 Mio. ist der Materialeinsatz um EUR 3,3 Mio. oder 4,8% gestiegen bei einer Umsatzsteigerung von 3,5%. Die Materialeinsatzquote lag im zweiten Quartal 2013 0,5 Prozentpunkte über dem zweiten Quartal 2012 (42,8%).

### Bruttomarge verbessert

In den ersten 6 Monaten 2013 lag der Bruttogewinn (Umsatz abzüglich Materialkosten von EUR 139,7 Mio. und Bestandsveränderungen von EUR +2,5 Mio.) bei EUR 185,6 Mio. Dies ist eine Steigerung von 3,0% gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 180,2 Mio. Damit haben wir die Bruttomarge auf 57,5% nach 56,7% in den ersten 6 Monaten 2012 verbessert.

Im zweiten Quartal 2013 lag die Bruttomarge bei 57,8% gegenüber 57,1% im ersten Quartal.

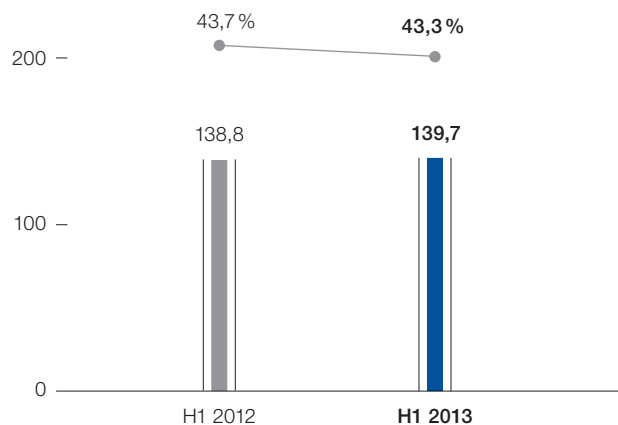
Im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 mit 56,5% konnten wir die Bruttomarge deutlich um 1 Prozentpunkt verbessern.

### Personalkosten durch erweiterte Produktionskapazitäten und Akquisitionen beeinflusst

Die Stammbesellschaft der NORMA Group hat sich von 3.542 in den ersten 6 Monaten 2012 infolge des Wachstums und der Akquisitionen 2012 und 2013 auf 3.908 in 2013 erhöht (+ 10,3%). Damit haben sich auch die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erhöht. Diese lagen im ersten Halbjahr 2013 bei EUR 84,6 Mio. nach EUR 78,8 Mio. im ersten Halbjahr 2012 (+ 7,3%). Die Personalkostenquote lag bei 26,2% im aktuellen Berichtszeitraum gegenüber 24,8% in 2012.

## MATERIALKOSTEN UND MATERIALEINSATZQUOTE

in Mio. EUR



Die Personalkosten im zweiten Quartal 2013 lagen bei EUR 42,7 Mio. und nur leicht über dem Niveau des ersten Quartals von EUR 41,9 Mio. Die Personalkostenquote lag im ersten Quartal bei 26,3%. Im zweiten Quartal ist sie auf 26,1% gefallen.

Im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 sind die Personalkosten von EUR 39,3 Mio. um 8,6% gestiegen. Die Personalkostenquote im zweiten Quartal 2012 lag bei 24,9%.

### Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen konstant

Im ersten Halbjahr 2013 lagen die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen bei EUR –36,5 Mio. und damit auf Höhe des Vorjahres von EUR –36,4 Mio. (+0,2%). Die Quote im Verhältnis zum Umsatz lag nach 11,5% im ersten Halbjahr 2012 bei 11,3% im aktuellen Berichtszeitraum. Dies lag hauptsächlich an den Einmalkosten für die Umwandlung der NORMA Group AG in eine Societas Europaea (SE) im zweiten Quartal 2013 sowie Kosten für die Akquisitionen in den ersten beiden Quartalen.

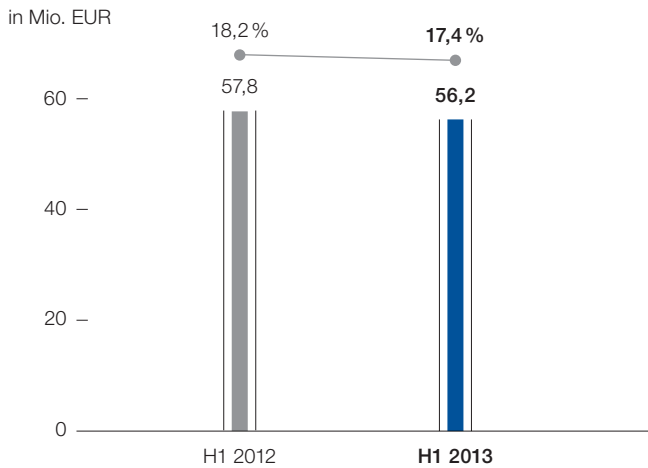
Im Vergleich zum ersten Quartal 2013 stiegen die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen um 19,9% von EUR –16,6 Mio. auf EUR –19,9 Mio. Die Quote im Verhältnis zum Umsatz lag im ersten Quartal bei 10,4% und im abgelaufenen Quartal bei 12,2%.

Verglichen mit dem zweiten Quartal 2012 (EUR –17,7 Mio.) sind die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen um 12,1% gestiegen.

### Operatives Ergebnis auf anhaltend hohem Niveau

Damit lag der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) mit EUR 64,5 Mio. im 6-Monatszeitraum 2013 geringfügig unter dem Niveau von 2012 mit EUR 64,9 Mio.

Eine für die NORMA Group aussagekräftigere operative Gewinngröße ist das EBITA. Dieses wird nur unwesentlich um Abschreibungen auf materielle Vermögenswerte aus Kaufpreiallokatio-

**BEREINIGTES EBITA UND EBITA-MARGE**

nen bereinigt und lag bei EUR 56,2 Mio. im ersten Halbjahr 2013 gegenüber EUR 57,8 Mio. in 2012 (-2,7 %). Damit erreichten wir eine operative Marge von 17,4 %, die zwar 0,8 Prozentpunkte unter dem sehr hohen Vergleichswert des Vorjahres von 18,2 %, aber immer noch auf dem nachhaltig hohen Niveau lag, das wir für das gesamte Geschäftsjahr 2012 gezeigt haben.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2013 mit EUR 28,3 Mio. sank das EBITA leicht um 1,6 % auf EUR 27,9 Mio. im zweiten Quartal. Die operative Marge lag mit 17,1 % etwas unter dem Niveau der ersten 3 Monate mit 17,8 %.

Das zweite Quartal 2013 zeigte gegenüber dem Vorjahreszeitraum von EUR 28,6 Mio. und einer operativen Marge von 18,1 % einen Rückgang von 2,5 % bzw. von 1 Prozentpunkt.

**Weitere Verbesserung des Finanzergebnisses**

Aufgrund planmäßig getilgter Darlehen lag das Finanzergebnis der ersten 6 Monate 2013 bei EUR -5,7 Mio. und damit 6,9 % über dem Vergleichswert des Vorjahres von EUR -6,2 Mio.

**Gutes Ergebnis nach Steuern**

Die Ertragsteuern lagen im ersten Halbjahr 2013 mit EUR -14,0 Mio. leicht besser als im ersten Halbjahr 2012 mit EUR -14,9 Mio. Die Steuerquote lag im 6-Monatszeitraum 2013 mit 31,5 % auf dem Niveau des Vergleichszeitraums 2012 mit 31,4 %.

Unser bereinigtes Ergebnis nach Steuern lag im aktuellen Berichtszeitraum mit EUR 33,4 Mio. leicht unter dem Vorjahr mit EUR 34,6 Mio. (-3,5 %).

Im zweiten Quartal 2013 lag das bereinigte Ergebnis nach Steuern bei EUR 16,1 Mio. und damit 6,9 % unter dem Vorjahreswert von EUR 17,3 Mio.

Auch im ersten Quartal 2013 lag der Wert bei EUR 17,3 Mio.

**Bereinigtes Ergebnis je Aktie mit EUR 1,05 leicht gesunken**

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei EUR 1,05 und damit etwas niedriger als im Vorjahr mit EUR 1,09.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE****Bilanzsumme spiegelt saisonale Entwicklung wider**

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2013 bei EUR 701,8 Mio. und war damit 1,4 % höher als zum Jahresultimo 2012 mit EUR 692,1 Mio. Im Vergleich zum 30. Juni 2012 mit EUR 687,9 Mio. stieg sie um 2,0 %. Dies ist vor allem auf den saisonalen Anstieg des Trade Working Capital und auf die Akquisitionen des Vertriebsgeschäfts von Davydick im ersten Quartal 2013 und des Vertriebsgeschäfts von Variant im zweiten Quartal zurückzuführen.

Die erstmalige Einbeziehung von Variant in den Konsolidierungskreis der NORMA Group im zweiten Quartal 2013 ist in der **Anhangangabe 18** auf den Seiten 43 bis 44 dargestellt.

**Langfristige Vermögenswerte**

Die langfristigen Vermögenswerte lagen mit EUR 445,6 Mio. auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2012 (31. Dezember 2012: EUR 445,5 Mio.). Sie entsprechen damit rund 63 % der Bilanzsumme.

Im Vergleich zum 30. Juni 2012 mit EUR 434,0 Mio. ist der Wert um 2,7 % gestiegen. Der Anstieg gegenüber dem Vergleichs- stichtag im Vorjahr ist vor allem auf den höheren akquisitionsbedingten Geschäfts- oder Firmenwert sowie auf höhere, im Wesentlichen akquisitionsbedingte sonstige immaterielle Vermögenswerte und höhere Sachanlagen zurückzuführen.

Zum 30. Juni 2013 lag der Geschäfts- oder Firmenwert bei EUR 236,7 Mio. Insbesondere aufgrund des gefallenen US-

Dollar/Euro-Stichtags-Wechselkurses und des Variant-Erwerbs hat sich die Position um EUR 1,4 Mio. oder 0,6% gegenüber dem Wert zum 31. Dezember 2012 von EUR 235,3 Mio. erhöht.

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte lagen mit EUR 92,8 Mio. nur geringfügig über dem Niveau vom 31. Dezember 2012 von EUR 92,5 Mio.

Die Sachanlagen sind um EUR 1,4 Mio. oder 1,2% von EUR 109,1 Mio. zum 31. Dezember 2012 auf EUR 107,7 Mio. zum 30. Juni 2013 gefallen. Dies lag hauptsächlich an einem geringeren als prognostizierten Investitionsvolumen, wobei wir erwarten, dass dieses im zweiten Halbjahr steigen wird.

#### Kurzfristige Vermögenswerte

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich zum 30. Juni 2013 um EUR 9,6 Mio. oder 3,9% auf EUR 256,3 Mio. (31. Dezember 2012: EUR 246,7 Mio.). Damit beliefen sie sich auf rund 37% der Bilanzsumme. Gegenüber dem Vorjahresstichtag mit EUR 253,8 Mio. betrug die Steigerung 1,0%.

Der Anstieg gegenüber dem Jahresende 2012 geht zum einen auf höhere Vorräte von EUR 77,2 Mio. (31. Dezember 2012: 74,3 Mio.) zurück. Die Erhöhung um EUR 2,9 Mio. oder 3,9% war bedingt durch die Akquisitionen von Davydick und Variant und das saisonal niedrige Umsatzvolumen zum Ende des Geschäftsjahres 2012.

Zum anderen kam es zu einem starken Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen um EUR 22,9 Mio. oder 28,8% auf EUR 102,2 Mio. gegenüber EUR 79,3 Mio. zum 31. Dezember 2012. Dieser Anstieg spiegelt den normalen Geschäftsverlauf mit einem starken Aufbau der Forderungen im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres wider.

Der Cash-Bestand zum 30. Juni 2013 lag mit EUR 62,4 Mio. um EUR 10,0 Mio. niedriger als zum Geschäftsjahresende 2012 mit EUR 72,4 Mio. Die Abnahme der Zahlungsmittel ist im Wesentlichen auf die Auszahlungen für die Akquisitionen und die Dividende trotz eines sehr positiven Cashflows zurückzuführen.

#### Konzern-Eigenkapitalbasis mit 42,5% auf einem guten Niveau

Das Konzerneigenkapital zum 30. Juni 2013 erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2012 (EUR 288,3 Mio.) um EUR 9,7 Mio. oder 3,4% auf EUR 298,0 Mio. Dies resultierte zum größten Teil aus dem Periodenergebnis von EUR 30,5 Mio. in den ersten 6 Monaten 2013. Die Eigenkapitalquote lag trotz der Auszahlung der Dividende bei 42,5% nach 41,7% zum 31. Dezember 2012.

#### Nettoverschuldung zurückgegangen

Die Nettoverschuldung zum 30. Juni 2013 betrug EUR 193,6 Mio. Der Rückgang um 2,7% oder EUR 5,4 Mio. gegenüber dem

31. Dezember 2012 (EUR 199,0 Mio.) ist hauptsächlich auf die planmäßige Tilgung von Darlehensverbindlichkeiten zurückzuführen. Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) lag mit 0,6 besser als zum Jahresende 2012 (0,7). In der Nettoverschuldung waren derivative (nicht zahlungswirksame) Verbindlichkeiten von EUR 21,7 Mio. (31. Dezember 2012: EUR 24,8 Mio.) enthalten.

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

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten, jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen) betrug zum 30. Juni 2013 EUR 124,8 Mio. (31. Dezember 2012: EUR 115,9 Mio.) und reflektierte damit den zufriedenstellenden Geschäftsverlauf sowie Effekte aus den Akquisitionen bei unverändert niedriger relativer Kapitalbindung im Verhältnis zum Umsatz.

#### Langfristige Schulden

Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme betrug zum 30. Juni 2013 rund 36%. Die langfristigen Schulden sind im Vergleich zum Jahresende 2012 von EUR 268,7 Mio. auf EUR 252,1 Mio. und damit um EUR 16,6 Mio. oder 6,1% gesunken.

Dies lag hauptsächlich an der planmäßigen Rückzahlung langfristiger Darlehensverbindlichkeiten. Diese Bilanzposition betrug zum 31. Dezember 2012 EUR 190,7 Mio. und lag zum 30. Juni 2013 bei EUR 176,6 Mio. Die langfristigen derivativen finanziellen Verbindlichkeiten von EUR 21,3 Mio. zum 30. Juni 2013 sind um EUR 3,4 Mio. oder 13,8% von EUR 24,7 Mio. zum 31. Dezember 2012 gesunken. Dieser Rückgang kommt zum einen von dem geringeren Nominalwert der derivativen Sicherungen aufgrund von Tilgungen per Ende Juni 2013. Zum anderen spielt das geänderte Marktumfeld eine Rolle. Die Zinserwartungen der Marktteilnehmer sind gestiegen, was zu einer höheren Bewertung unserer Sicherungsinstrumente geführt und somit den negativen Marktwert der Gesamtposition deutlich verringert hat.

#### Kurzfristige Schulden

Der Anteil der kurzfristigen Schulden an der Bilanzsumme lag bei rund 22%. Diese stiegen zum 30. Juni 2013 um EUR 16,5 Mio. oder 12,2% auf EUR 151,6 Mio. (31. Dezember 2012: EUR 135,1 Mio.).

Dies ist zum großen Teil auf den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund der gestiegenen Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2013 gegenüber dem vierten Quartal 2012 zurückzuführen. Diese Position ist von EUR 37,7 Mio. zum 31. Dezember 2012 auf EUR 54,6 Mio. zum 30. Juni 2013 angewachsen.

#### Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Die NORMA Group nutzt zu ihrer Finanzierung in geringem Maße Mietverhältnisse (sog. Operating Leasing), die nicht in der Konzernbilanz abgebildet werden. Sonstige wesentliche außerbilanzielle

**OPERATIVER NETTO-CASHFLOW**

in Mio. EUR	H1 2013	H1 2012
EBITDA	64,5	64,9
Veränderung Working Capital	-8,8	-26,8
Investitionen aus operativem Geschäft	-9,8	-11,5
<b>Operativer Netto-Cashflow</b>	<b>45,9</b>	<b>26,6</b>

ziellen Finanzierungsinstrumente bestanden im Berichtszeitraum Januar bis Juni 2013 nicht.

**Deutliche Zunahme des operativen Netto-Cashflows**

Der operative Netto-Cashflow lag in den ersten 6 Monaten 2013 bei EUR 45,9 Mio. (Vorjahr: EUR 26,6 Mio.) und spiegelt insbesondere die zufriedenstellende Geschäftslage sowie einen positiven Effekt aus dem Reverse Factoring auf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Bezogen auf den Gesamtumsatz stieg er von 8,4 % im 6-Monatszeitraum 2012 auf 14,2 % im Berichtszeitraum 2013.

**Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit spiegelt Geschäftsverlauf wider**

Wir haben im ersten Halbjahr 2013 einen Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit von EUR 44,9 Mio. erwirtschaftet verglichen mit EUR 38,1 Mio. in 2012. Die Steigerung von 17,6 % steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit der im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 starken Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerte.

Verglichen mit dem zweiten Quartal 2012 ist der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von EUR 18,4 Mio. um 90,2 % auf EUR 35,1 Mio. im zweiten Quartal 2013 gestiegen. Dies lag vor allem an der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit gesunken**

Im Zeitraum Januar bis Juni 2013 weisen wir einen Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von EUR 15,9 Mio. nach EUR 29,9 Mio. im Vorjahr aus. Maßgeblich hierfür war die Nettoauszahlung für Akquisitionen in Höhe von EUR 6,2 Mio. (Vorjahr: EUR -19,1 Mio.) sowie Ausgaben für Sachanlagen von EUR 7,4 Mio. im Vergleich zum Vorjahr von EUR -9,7 Mio.

Somit betrug die Investitionsquote akquisitionsbedingt im ersten Halbjahr 2013 4,9 % vom Umsatz. Bereinigt um die Akquisitionen sowie um die Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen lag die Quote bei 3,0 %.

Im zweiten Quartal 2013 lag der Cashflow aus Investitionstätigkeit bei EUR -9,5 Mio. nach EUR -23,9 Mio. im zweiten Quartal 2012. Maßgeblich hierfür war 2013 die Nettoauszahlung für die Akquisition des Vertriebsgeschäfts von Variant in Höhe von EUR 3,8 Mio.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auch durch Darlehensrückzahlungen geprägt**

In den ersten 6 Monaten 2013 kam es beim Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zu einem Mittelabfluss von EUR 38,0 Mio. verglichen mit einem Mittelabfluss von EUR 17,5 Mio. im ersten Halbjahr 2012. Während der Mittelabfluss 2012 hauptsächlich auf die Dividendenzahlung zurückzuführen war, war der Mittelabfluss 2013 neben der Dividendenzahlung auch durch Nettorückzahlungen von Darlehen geprägt.

Im zweiten Quartal 2013 lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei EUR -39,6 Mio. verglichen mit EUR -13,9 Mio. in 2012.

**FINANZMANAGEMENT**

Wir verweisen für einen detaillierten Überblick über unser Finanzmanagement auf unseren Geschäftsbericht 2012 (S. 67 bis 69). Im ersten Halbjahr 2013 kam es zu keinen wesentlichen Änderungen.



## VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Ergebnis 2012	Prognose Geschäftsjahr 2013 Stand: März 2013 (Geschäftsbericht 2012)	Prognose Geschäftsjahr 2013 Stand August 2013 (Q2-Zwischenbericht 2013)
Umsatz	EUR 604,6 Mio.	k. A.	k. A.
Umsatzwachstum	4,0%	moderates Wachstum, zusätzlich ca. EUR 20 Mio. aus Akquisitionen	moderates Wachstum, zusätzlich ca. EUR 25 Mio. aus Akquisitionen
Bereinigte EBITA-Marge	17,4%	auf Niveau der drei Vorjahre von über 17%	auf Niveau der drei Vorjahre von über 17%

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN  
MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Insgesamt lag die Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2013 innerhalb unserer Erwartungen. Aufgrund der Akquisitionen 2013 haben wir unsere Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2013 angepasst. Die Geschäftsziele für 2013 werden im Prognosebericht auf den Seiten 20 bis 24 näher erläutert.

Das bereinigte EBITDA ist von EUR 44,1 Mio. in 2012 auf EUR 43,1 Mio. in 2013 und damit um 2,3% gesunken. Die EBITDA-Marge ist aufgrund von Kosteneinsparungen aus dem Global Excellence Programm von 22,9% lediglich auf 21,6% gefallen. Im Vergleich zum ersten Quartal 2013 mit 20,9% konnten wir die EBITDA-Marge damit um 0,7 Prozentpunkte steigern.

Die Vermögenswerte sind von EUR 457,4 Mio. zum 31. Dezember 2012 auf EUR 471,0 Mio. zum 30. Juni 2013 gestiegen. Dies ist zum großen Teil auf den Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auch teilweise auf den Erwerb von Variant zurückzuführen.

## Segmentberichterstattung

Unterschiedliche Wachstumsdynamik in den drei operativen  
Regionen

Im ersten Halbjahr 2013 kamen rund 70% des Konzernumsatzes aus dem Ausland. Dabei haben sich unsere drei regionalen Segmente EMEA, Amerika und Asien-Pazifik jedoch unterschiedlich entwickelt.

## Positive Umsatzentwicklung der Region EMEA

Trotz der stark negativen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in der EMEA-Region ist unser Umsatz im Berichtszeitraum Januar bis Juni 2013 mit EUR 199,8 Mio. gegenüber EUR 192,4 Mio. in 2012 solide gewachsen (+3,9%). Dies ist vor allem auf die Akquisitionen zurückzuführen. Bereinigt um die Akquisitionen war der Umsatz mit -1,1% zwar noch rückläufig. Dies liegt jedoch in dem Umsatzrückgang von 5,5% im ersten Quartal 2013 begründet. Wir konnten diesen Trend im zweiten Quartal positiv umkehren. Damit ist der Anteil der EMEA-Region am Gesamtumsatz mit rund 62% in den ersten 6 Monaten 2013 gegenüber dem Vorjahr (60%) leicht gestiegen.

## Rückläufige Umsatzentwicklung in der Region Amerika

Das Segment Amerika erzielte in den ersten 6 Monaten 2013 einen Umsatz von EUR 97,6 Mio. gegenüber einer hohen Basis 2012 von EUR 104,3 Mio. Damit ist er erwartungsgemäß gefallen. Dies ist unter anderem auf den zwar besser als erwarteten, aber dennoch verhaltenen, Konjunkturverlauf vor allem im ersten Quartal 2013 zurückzuführen. Wir konnten den Umsatzrückgang, der in den ersten 3 Monaten noch bei 7,0% lag, mit nur noch 6,4% leicht auffangen. Der Umsatzanteil dieser Region am Gesamtumsatz fiel auf 30% nach 33% im Vorjahr.

Das bereinigte EBITDA ist im ersten Halbjahr von EUR 23,0 Mio. 2012 um 2,4% auf EUR 22,4 Mio. 2013 gefallen. Die EBITDA-Marge lag im Vorjahr bei 22,1% und 2013 bei 23,0%. Auch in dem Segment Amerika konnten wir die Kostenbasis aufgrund von Maßnahmen aus dem Global Excellence Programm verringern.

Die Vermögenswerte sind hauptsächlich aufgrund gefallener US-Dollar-/Euro-Stichtags-Wechselkurse von EUR 209,9 Mio. zum 31. Dezember 2012 auf EUR 212,7 Mio. zum 30. Juni 2013 gestiegen.

## ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

in Mio. EUR	EMEA			Amerika			Asien-Pazifik		
	H1 2013	H1 2012	Veränderung	H1 2013	H1 2012	Veränderung	H1 2013	H1 2012	Veränderung
Segmentumsatzerlöse gesamt <sup>1)</sup>	<b>212,8</b>	206,0	+3,3 %	<b>101,4</b>	108,7	-6,7 %	<b>26,0</b>	21,6	+20,1 %
Außenumsatzerlöse	<b>199,8</b>	192,4	+3,9 %	<b>97,6</b>	104,3	-6,4 %	<b>25,3</b>	21,1	+20,2 %
Beitrag zum Konzernaußenumsatz in %	<b>62</b>	60		<b>30</b>	33		<b>8</b>	7	
Bereinigtes EBITDA <sup>2)</sup>	<b>43,1</b>	44,1	-2,3 %	<b>22,4</b>	23,0	-2,4 %	<b>2,7</b>	2,5	+8,4 %
Bereinigte EBITDA-Marge in % <sup>3)</sup>	<b>21,6</b>	22,9		<b>23,0</b>	22,1		<b>10,5</b>	11,7	

<sup>1)</sup> Zentralfunktionen und Konsolidierung siehe Segmentberichterstattung auf den Seiten 32 bis 33.

<sup>2)</sup> Die Bereinigungen beziehen sich auf Bereinigungen innerhalb der einzelnen Segmente. Auf Konzernebene wurden im EBITDA keine Bereinigungen vorgenommen.

<sup>3)</sup> Bezogen auf Segmentumsatzerlöse gesamt.

### Umsatzentwicklung in der Region Asien-Pazifik gewinnt wieder an Dynamik

Der Umsatz im Segment Asien-Pazifik im Zeitraum Januar bis Juni 2013 lag inklusive der Akquisitionen von Chien Jin Plastic 2012 und Davydick 2013 bei EUR 25,3 Mio. und damit 20,2 % über dem hohen Vergleichswert des Vorjahres von EUR 21,1 Mio. Bereinigt um die Akquisitionen lag der Umsatz bei EUR 19,5 Mio. Der Umsatzanteil am Gesamtumsatz betrug 8 % nach 7 % im Vorjahr. Betrachtet man den Umsatzanteil bezogen auf die Bestimmungsregion, d.h. inklusive der importierten Umsätze aus anderen Regionen, lag er bei rund 12 %.

Das bereinigte EBITDA ist von EUR 2,5 Mio. in 2012 auf EUR 2,7 Mio. und damit um 8,4 % gestiegen. Die EBITDA-Marge lag mit 10,5 % unter dem Vorjahreswert von 11,7 %. Dies ist unter anderem auf den Ausbau von Standorten und die M&A-Aktivitäten zurückzuführen.

Die Vermögenswerte haben sich zum 30. Juni 2013 um 13,3 % auf EUR 58,1 Mio. erhöht (31. Dezember 2012: EUR 51,2 Mio.). Dies ist zu einem Teil auf die Akquisition von Davydick zurückzuführen, resultiert aber hauptsächlich aus dem operativen Geschäft.

## Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Zu unseren nicht-finanziellen Steuerungsgrößen zählen unter anderem Marktdurchdringung, Problemlösungsverhalten, Innovationsfähigkeit, Produktivitätsfortschritt und nachhaltige Gesamtentwicklung. Ebenso ist das Mitarbeiterpotenzial ein wichtiger Erfolgsfaktor für uns. Ausführliche Informationen zu diesen Faktoren enthält unser Geschäftsbericht 2012 auf den Seiten 71 bis 82.

Im zweiten Quartal 2013 haben wir von der Adolf Würth GmbH & Co. KG und der Würth Industrie Service GmbH & Co. KG den Preis für Qualität und Liefertreue des Jahres 2012 erhalten und wurden damit als A-Lieferant ausgezeichnet. Der Preis ist ein Beleg dafür, dass nicht nur unsere hochwertigen Produktlösungen, sondern auch unser zuverlässiger Kundenservice einen besonders hohen Stellenwert beim Kunden haben.

Auf der World Excellence Awards Veranstaltung der Ford Motor Co. im Mai 2013 wurden die 47 besten globalen Zulieferer des Jahres 2012 gewürdigt. Die NORMA Group hat den „Go Further“-Preis für Business Excellence erhalten. Wir wurden damit für unseren Einsatz nach dem Brand bei Evonik und die Notfall-Bereitstellung von Ressourcen ausgezeichnet. Mit unserem Einsatz und Kundenfokus haben wir dazu beigetragen, in einer schwierigen Zeit Unterbrechungen in der Produktion bei Ford zu minimieren.

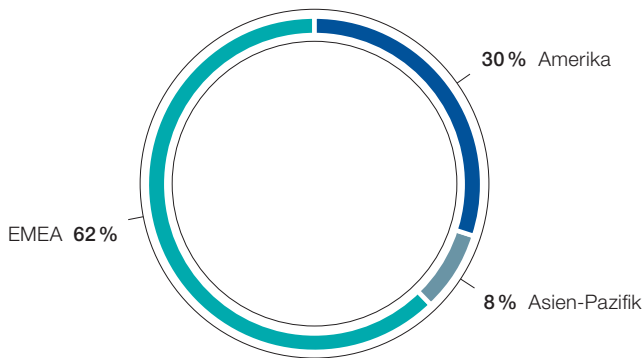
## Forschung und Entwicklung

Die zentralen Aktivitäten unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung sind im Geschäftsbericht 2012 auf den Seiten 71 bis 74 ausführlich beschrieben. Im aktuellen Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Änderungen.

Im Juni 2013 haben wir unsere neue Hochleistungsschelle Red Grip auf der Pariser Luftfahrtschau präsentiert. Red Grip befestigt Rohre, Kabel und Leitungen in Flugzeugen, Kraft- und Nutzfahrzeugen oder Zügen. Im Vergleich zu herkömmlichen Befestigungsschellen aus Metall besteht die neue Red Grip-Schelle aus dem technischen Kunststoff Polyetheretherketon (PEEK), der

## UMSATZVERTEILUNG NACH SEGMENTEN

zum 30. Juni 2013



sich durch äußerst robuste Materialeigenschaften auszeichnet. Auch bei starken Temperaturschwankungen verändert Red Grip daher kaum die Form. Sie ist beständig gegen Öle, Kraftstoffe, Alkohole, Säuren sowie Alterung durch UV-Strahlung. Im Vergleich zu den Standardausführungen der RSGU-Metallschelle ist sie circa 10 bis 15 % leichter. Durch das verliersicher angebrachte Silikonkissen kann die Schelle ohne Spezialwerkzeug mit nur einem Handgriff schnell am Kabel oder Rohr befestigt werden. Zudem entkoppelt dieses Kissen Schwingungen, die durch Vibrationen entstehen. Die Red Grip hilft unseren Kunden somit, die Montagezeit zu verkürzen und durch das geringere Gewicht Ressourcen zu sparen.

Im April 2013 wurden wir durch den chinesischen B2B-Automobil-Marktplatz Gasgoo International mit dem „Best Technology Innovation“-Preis ausgezeichnet. Dieser Preis wurde durch Gasgoo International zum dritten Mal in Folge verliehen und wir sehen darin einen Beweis für unsere hohen Qualitätsstandards, die unsere Produkte nicht nur in China, sondern weltweit erfüllen. Die Auszeichnung würdigt insbesondere unsere Innovationskraft und unseren Fokus auf Forschung und Entwicklung.

## Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl inklusive Leiharbeitnehmern ist um 7,2 % von 4.485 zum 30. Juni 2012 auf 4.808 zum 30. Juni 2013 gestiegen. Die Stammbesellschaft (ohne Leiharbeitnehmer) belief sich 2013 auf 3.908 Mitarbeiter gegenüber 3.542 Mitarbeitern 2012. Rund 80 % unserer Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands. Der Zuwachs an Mitarbeitern ist auf den Ausbau vorhandener und neuer Standorte sowie die Akquisitionen 2012 und 2013 zurückzuführen.

## F&E KENNZAHLEN FÜR DAS ERSTE HALBJAHR 2013

	31. März 2013	30. Juni 2013
Anzahl F&E-Mitarbeiter	200	204
F&E-Aufwendungen im EJT-Bereich in EUR Mio.	4,0	7,7
F&E-Quote (bezogen auf den EJT-Umsatz)	3,6 %	3,4 %
Externe F&E-Aufwendungen (ohne Personalkosten) in EUR Mio.	0,7	1,2

In der Region EMEA waren 69 % der NORMA Group Stammbesellschaft beschäftigt. Mit 2.691 Mitarbeitern stieg die Beschäftigtenzahl in dieser Region, vor allem aufgrund der Akquisitionen sowie des Aufbaus neuer Standorte, um 6,7 % im Vergleich zum 30. Juni 2012 mit 2.522 Mitarbeitern.

In der Region Amerika waren zum 30. Juni 2013 662 Mitarbeiter oder 17 % der Stammbesellschaft beschäftigt. Dies entspricht einem Rückgang von 2,4 % gegenüber der Anzahl von 678 Beschäftigten zum 30. Juni 2012.

In der Region Asien-Pazifik wurde die Mitarbeiterzahl durch die Eröffnung diverser Standorte und die Akquisitionen von Chien Jin Plastic und Davydick beeinflusst. Zum 30. Juni 2013 haben wir dort 555 Mitarbeiter nach 342 Mitarbeitern zum 30. Juni 2012 beschäftigt. Dies entspricht einer Zunahme von 62,3 %. Der Anteil an der Stammbesellschaft der NORMA Group betrug 14 %.

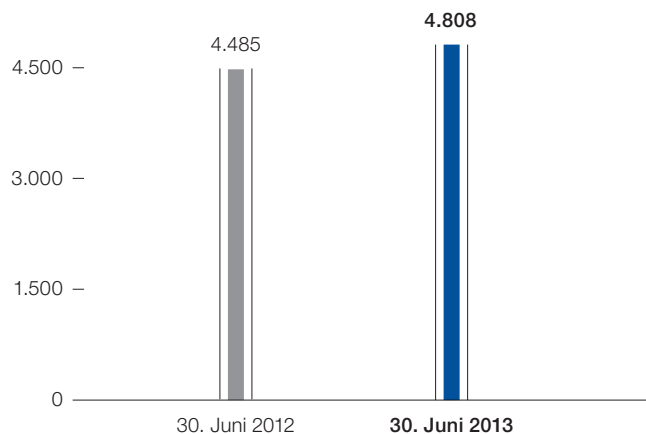
## Risiko- und Chancenbericht

Die NORMA Group ist vielfältigen Chancen und Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Unser Ziel ist es daher, durch ein wirksames Management von Chancen und Risiken den Unternehmenswert langfristig zu erhöhen. Zur Beschreibung der angewandten Methoden des Risikomanagements wird auf den Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2012 (Geschäftsbericht Seite 83 f.) verwiesen.

Bis auf die im Folgenden beschriebenen Änderungen sind die chancen- und risikobezogenen Aussagen des NORMA Group Konzernlageberichts 2012 weiterhin gültig. Für eine ausführliche Beschreibung der bestehenden Chancen und Risiken unseres

**MITARBEITERANZAHL (INKL. LEIHARBEITNEHMER)**

zum 30. Juni 2013



Konzerns verweisen wir auf die im Geschäftsbericht 2012 auf den Seiten 85 bis 92 getroffenen Aussagen sowie auf die Hinweise zu den vorausschauenden Aussagen im Geschäftsbericht 2012 (Seiten 93 bis 97) und am Ende dieses Zwischenlageberichts (Seiten 20 bis 24).

**RISIKEN**

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 haben wir keine weiteren bedeutsamen Risiken identifiziert, die über die Risiken hinausgehen, die in unserem Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2012 und in den vorausschauenden Aussagen am Ende dieses Zwischenlageberichts dargestellt sind.

Weiterhin erwarten wir keinen Eintritt von Risiken, die eigenständig oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten.

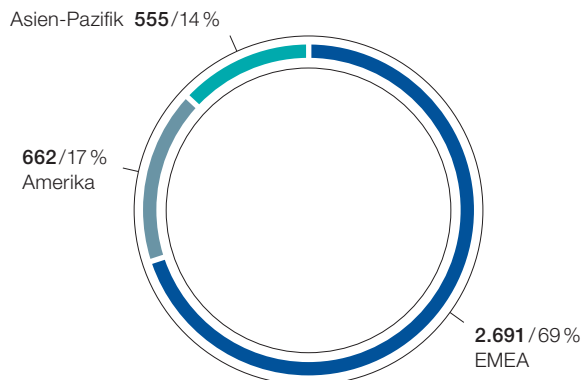
**CHANCEN****Wachstumschancen durch Akquisitionen**

Mit der Übernahme des Vertriebsgeschäfts der Davydick & Co. Pty. Ltd. in Australien bauen wir unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement weiter aus und verbessern unser Infrastruktur-Produktangebot und das Vertriebsnetzwerk vor allem im Bereich Agrarwirtschaft und Bewässerung in der Region Asien-Pazifik.

Mit der Übernahme des Vertriebsgeschäfts der Variant S.A. mit Sitz in Krakau, Polen, stärken wir unsere Marktposition im osteuropäischen Raum und bauen unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Kabelbinder aus.

**MITARBEITER NACH REGIONEN (STAMMBELEGSCHAFT)**

zum 30. Juni 2013



Die Übernahme der australischen Guyco Pty Limited mit Sitz in Adelaide, Australien, stärkt unsere Präsenz in der Region Asien-Pazifik und erweitert unser Produktportfolio im Bereich von Verbindungsprodukten und Ventilen, die in der Frischwasserversorgung, in Bewässerungs- und Sanitäreinrichtungen sowie in der Landwirtschaft und Industrie zum Einsatz kommen.

Einzelheiten zu den akquirierten Unternehmen sind auf Seite 11 dieses Lageberichts sowie in der **Anhangangabe 18** auf den Seiten 42 bis 44 zu finden.

## Prognosebericht

**GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN****Vorsichtigere IWF-Prognosen, Euroraum 2014 mit Wachstum**

Infolge des bisher enttäuschenden Konjunkturverlaufs hat der IWF im Juli erneut seine Wachstumsprognosen für dieses und das nächste Jahr um jeweils 20 Basispunkte gesenkt. Gründe waren die tiefere als vorhergesehene Rezession im Euroraum, die schwächere Belebung in den USA sowie eine enttäuschende Entwicklung in den Schwellenländern. Die aktualisierten Prognosen für das Wachstum der Weltwirtschaft sind +3,1 % für 2013 und +3,8 % für 2014. Danach wird China 2013 um 7,8 % wachsen (2014: +7,7 %). Die BIP-Schätzungen für die USA sind +1,7 % (2013) und +2,7 % (2014). Die EU-Kommission und Eurostat rechnen im Euroraum für 2013 mit einem weiteren BIP-Rückgang um 0,4 % und für 2014 mit der Rückkehr zu positiven Wachstumsraten (+1,2 %).

## ENTWICKLUNG DER EINZELRISIKEN ZUM 30. JUNI 2013 IM VERGLEICH ZUM 31. DEZEMBER 2012

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit				Finanzielle Auswirkungen			
	Unwahrscheinlich	Möglich	Sehr wahrscheinlich	Veränderung zu 2012	Gering	Moderat	Hoch	Veränderung zu 2012
<b>Strategische und operative Risiken</b>								
Volkswirtschaftliche Risiken		•		→		•		→
Branchenspezifische und technologische Risiken	•			→	•			→
Strategische Risiken	•			→			•	→
Kundenrisiken		•		→	•			→
Qualitätsrisiken		•		→	•			→
Risiken aus steigenden Rohstoffpreisen		•		→	•			→
Lieferantenausfallrisiken		•		→		•		→
Personalrisiken		•		→	•			→
IT-Risiken		•		→	•			→
<b>Rechtliche Risiken</b>								
Sozial- und Umweltrisiken	•			→		•		→
Risiken aus Verletzung des geistigen Eigentums		•		→	•			→
Risiken aus Verstößen gegen Standards	•			→		•		→
<b>Finanzielle Risiken</b>								
Ausfallrisiken		•		→	•			→
Liquiditätsrisiken	•			→			•	→
Währungsrisiken			•	→			•	→
Zinsänderungsrisiken			•	→	•			→

→ unverändert

↗ erhöht

↘ gesunken

**Deutschland: Konjunkturbelebung nach Winterschwäche**

Im Juni hat die Deutsche Bundesbank ihre Wachstumsschätzung für Deutschland gesenkt. Für 2013 lautet die Prognose nun +0,3%. Für 2014 wird ein Wachstum von 1,5% vorhergesagt. Die Bundesbank geht davon aus, dass sich die Weltwirtschaft im Verlauf des Jahres 2013 belebt. Im Euroraum zeichnet sich eine Bodenbildung ab. Der private Konsum in Deutschland profitiert von der guten Lage am Arbeitsmarkt, steigenden Löhnen und der geringen Inflationsrate. Die niedrigen Zinsen stützen den Wohnungsbau. Im Jahresverlauf sollen zudem die seit langem rückläufigen Investitionen der Unternehmen wieder anziehen.

**Maschinenbau korrigiert Wachstumsprognose**

Trotz der schwachen Auftragslage vor allem aus dem Inland rechnet der deutsche Branchenverband VDMA weiterhin mit

einer – allerdings verzögerten – Belebung des Geschäfts im Jahresverlauf. Dafür sprechen die Bestellungen aus dem Ausland, die zuletzt wieder anzogen (bis Mai +2%). Aufgrund der enttäuschend schwachen Produktion in den zurückliegenden Monaten nahm der VDMA jedoch im Juli seine Produktionsprognose für 2013 von +2% auf nunmehr –1% auf rund EUR 190 Mrd. zurück.

**Globales Wachstum in der Autoindustrie, Westeuropa in der Krise**

Der Automobilmarkt befindet sich weltweit auf Expansionskurs. Der VDA prognostiziert für 2013 einen Zuwachs von 2% auf 70,5 Mio. Pkw. Das Marktforschungsinstitut Polk erwartet ein Zulassungsplus bei Pkw/Light Vehicles von 4,4% auf 74,7 Mio. Einheiten. Das Wachstum stützt sich auf die hohe Dynamik in

**BIP-WACHSTUMSRATEN**

Jahresraten in %	2012	Q1 2013	Q2 2013	2013e	2014e
Welt	3,1	2,7	–	3,1	3,8
USA	2,2	1,1	1,7	1,7	2,7
China	7,8	7,7	7,5	7,8	7,7
Euroraum	–0,6	–1,7	–0,9	–0,4	1,2
Deutschland	0,7	–1,4	–	0,3	1,5

Quellen: IWF, US-Handelsministerium, Federal Reserve Bank, NBS China, EU-Kommission/Eurostat, Deutsche Bundesbank, (\*) IMF annualisierte Rate (gerundet), (\*\*) Schätzung Ifo/CESifo

den USA und in China. Nach VDA-Angaben werden der US-Markt 2013 um 5 % und der chinesische Markt um 10 % wachsen. In Westeuropa wird die Nachfrage dagegen erneut schrumpfen auf gut 11 Mio. Pkw (VDA: –5 %, Polk: –3,6 %). Das wäre der vierte Rückgang in Folge. Der VDA rechnet für 2013 mit einer inländischen Pkw-Produktion von 5,2 Mio. Einheiten (gut –3 %). Infolge des Aufbaus ausländischer Fabriken wird die gesamte Pkw-Produktion deutscher Hersteller dennoch um 2 % auf gut 13,9 Mio. Einheiten steigen.

#### **Bauindustrie: Westeuropa unter Druck, deutsche Bauindustrie zuversichtlich**

Die europäische Bauindustrie kann sich noch nicht von den Belastungen der Staatsschuldenkrise und der Rezession im Euroraum lösen. Euroconstruct hat im Juni die Prognose zur Bautätigkeit in Europa nochmals gesenkt und rechnet nun für 2013 mit einem Minus von 2,8 % (bisher: –1,6 %). Dagegen bleiben die Perspektiven in Deutschland trotz des witterungsbedingten Rückstands zum Jahresbeginn und der Überschwemmungen zunächst positiv. Die Branchenverbände (HDB, ZDB) haben die Prognose eines Umsatzwachstums im deutschen Bauhauptgewerbe von 2 % für 2013 bekräftigt. Der Treiber bleibt angesichts niedriger Zinsen und eines hohen Auftragsbestands der Wohnungsbau. Zudem stiegen die Baugenehmigungen für neue Wohnungen in den ersten vier Monaten um 21,4 %, im Mehrfamilienhausbau sogar um 32,3 %. Im laufenden Jahr soll demnach der Umsatz im Wohnungsbau um 3,5 % steigen, im Wirtschaftsbau um 1,0 % und im Öffentlichen Bau um 1,5 %.

#### **AUSRICHTUNG DER NORMA GROUP**

Wir planen keine wesentlichen Änderungen der Unternehmensziele und der Unternehmensstrategie und verweisen zu

Details hierzu auf das Kapitel „Geschäft und Rahmenbedingungen“ im Geschäftsbericht 2012 (S. 50 bis 56).

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

An der im Geschäftsbericht 2012 veröffentlichten Prognose für das Geschäftsjahr 2013 halten wir weiterhin fest und verweisen für detaillierte Aussagen zu den einzelnen Positionen auf das Kapitel „Prognosebericht“ im Geschäftsbericht 2012 (Seiten 93 bis 97). Die Aussage zum Konzernumsatz für das Geschäftsjahr 2013 ergänzen wir um die Umsätze aus den Akquisitionen.

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

Trotz einer nur leichten Wachstumsrate der weltweiten Konjunktur im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012 zeigt sich die Geschäftsentwicklung mit wichtigen Kunden der NORMA Group bislang überwiegend erfreulich. Zudem besitzen wir infolge der breiten Diversifizierung in Bezug auf Produkte, Regionen und Endmärkte ein vergleichsweise robustes Geschäftsmodell.

In Summe erwarten wir, dass der Konzernumsatz im Jahr 2013 moderat gegenüber 2012 wachsen wird. Dies setzt voraus, dass keine starke konjunkturelle Abkühlung eintritt. Außerdem ergeben sich im Vergleich zum Vorjahr konsolidierungsbedingt zusätzliche Umsätze von rund EUR 25 Mio. aus den Akquisitionen 2012 und 2013.

Die Erwartungen zu den drei Segmenten EMEA, Amerika und Asien-Pazifik und den beiden Vertriebswegen EJT und DS sowie

**PROGNOSE 2013 (ANPASSUNG KONZERNUMSATZ AUFGRUND VON AKQUISITIONEN)**

Konzernumsatz	moderates Wachstum, zusätzlich ca. EUR 25 Mio. aus Akquisitionen
Umsatzwachstum Asien-Pazifik	über 10 %
Umsatzwachstum Amerika	neutral bis leicht wachsend
Umsatzwachstum EMEA	Neutral bis schwach wachsend
Umsatzwachstum EJT	moderat
Umsatzwachstum DS	insbesondere durch Akquisitionen aus 2012 und 2013 gestärkt
EBITA-Marge	auf dem Niveau der drei Vorjahre von über 17 %
Finanzergebnis	ca. EUR – 15 Mio.
Ergebnis je Aktie	moderat steigend
Investitionen in F&E	rund 4 % vom EJT-Umsatz
Materialeinsatzquote	stabil, ungefähr auf Höhe des Vorjahres (43,6 %)
Personalkostenquote	graduelle und kontinuierliche Verbesserung
Steuerquote	rund 30 % bis 32 %
Investitionsquote	rund 4,5 %
Operativer Netto-Cashflow	stabil (nahe dem bereinigten Niveau des Vorjahres von EUR 81,0 Mio.)
Dividende	ca. 30 % bis maximal 35 % des adjustierten Konzernjahresergebnisses

detaillierte Ausführungen zu den folgenden Positionen finden Sie im Prognosebericht unseres Geschäftsberichts 2012.

Wir streben für 2013 eine nachhaltige EBITA-Marge an, die auf dem Niveau der drei Vorjahre von über 17 % liegen soll.

Das Finanzergebnis kann von verschiedenen Faktoren, z. B. Akquisitionen, mögliche Finanzierungsmaßnahmen oder Veränderungen in Hedging-Positionen, beeinflusst werden. In Summe erwarten wir ein Finanzergebnis von rund EUR – 15 Mio.

Aufgrund des angestrebten Umsatzwachstums und der Ergebnisbeiträge der Akquisitionen wird das Ergebnis je Aktie im Geschäftsjahr 2013 weiter moderat steigen.

Die Steuerquote sollte weiterhin auf dem Niveau von rund 30 % bis 32 % vom Ergebnis vor Steuern liegen.

2013 erwarten wir einen weiterhin positiven Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit.

Der operative Netto-Cashflow soll 2013 nahe dem bereinigten Vorjahresniveau liegen (2012: EUR 81,0 Mio.). Dies setzt die für unser Geschäft üblichen Zuflüsse insbesondere im vierten Quartal des Geschäftsjahres voraus.

Wir streben nach wie vor eine nachhaltige Dividendenpolitik an, die sich an einer Ausschüttungsquote von ca. 30 % bis maximal 35 % des adjustierten Konzernjahresergebnisses ausrichtet.

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

Die NORMA Group weist unter den gegebenen Rahmenbedingungen ein gutes erstes Halbjahr 2013 auf. Die für 2013 abgegebene Prognose hält der Vorstand der NORMA Group trotz aller globalen Unsicherheiten und anhaltend unbefriedigender wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in Europa für erreichbar.

Abhängig von der anhaltend kurzfristigen volatilen Konjunktur-entwicklung und speziell von der Produktionsentwicklung für Lkw und Pkw im europäischen Wirtschaftsraum kann sich die auch von den externen Prognoseinstituten erwartete, sequentiell bessere Entwicklung der Produktionszahlen auf das Ende des dritten Quartals 2013 verzögern.

Speziell aufgrund der EURO-6-Einführung erwartet der NORMA Group Vorstand in Europa weiterhin eine deutlich bessere und nachhaltige Umsatzentwicklung aufgrund der höheren Anzahl von Schnittstellen pro Fahrzeug.

Der Vorstand hält an seiner Erwartung fest, dass die NORMA Group trotz des volatilen wirtschaftlichen Umfelds auch in den nächsten zwei Jahren wachsen wird, wenn auch noch gebremst aufgrund der erschwerten Rahmenbedingungen.

## Bericht über wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Es wurden im Berichtszeitraum Januar bis Juni 2013 keine wesentlichen Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen durchgeführt. Wir verweisen hierzu auch auf die **Anhangangabe 19** auf Seite 44.

## Nachtragsbericht

Im Juni 2013 haben wir einen Kaufvertrag zur Übernahme sämtlicher Anteile an der australischen Guyco Pty Limited mit Sitz in Adelaide unterzeichnet. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis der NORMA Group erfolgte nach Vollzug der Transaktion im Juli 2013. Wir verweisen hier auch auf die Details zu der Akquisition im Kapitel „Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf“ auf Seite 11.

Anfang Juli 2013 hat die NORMA Group ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 125 Mio. mit 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit begeben. Hervorzuheben ist das große Interesse der kreditgebenden Institutionen, das zu einer hohen Überzeichnung und daher auch zu einer günstigen Kreditmarge geführt hat. Mit EUR 21 Mio. konnte ein erheblicher Anteil in der 10-jährigen Tranche platziert werden. Die Mittel dienen zur allgemeinen betrieblichen Finanzierung und werden teilweise zur Rückführung der bestehenden Kredite verwendet, die bis zum 30. März 2016 befristet sind. Wir konnten daher für die Hälfte der ursprünglichen Kredittranche über EUR 250 Mio. aus der Finanzierung im Rahmen des Börsengangs 2011 eine deutliche Laufzeitverlängerung und ein gleichmäßigeres Rückzahlungsprofil erreichen. Die weitgehend nicht gezogene Betriebsmittellinie über EUR 125 Mio. bleibt unverändert bis zum Jahr 2016 bestehen.

Im Juli 2013 haben wir die Umwandlung der NORMA Group AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea), die von der Hauptversammlung 2013 beschlossen wurde, mit der Eintragung in das Handelsregister des Amtsgerichts Hanau abgeschlossen und firmieren nun als NORMA Group SE. Die Rechtsform der SE ist Ausdruck eines modernen, unternehmerisch gelebten Europas und betont daher unsere internationale und offene Unternehmenskultur. Der Sitz der Gesellschaft ist unverändert Maintal in Deutschland. Das duale System aus Vorstand und Aufsichtsrat wird fortgeführt.

Maintal, 7. August 2013

NORMA Group SE  
Der Vorstand



Werner Deggim



Dr. Othmar Belker



Bernd Kleinhens



John Stephenson



# Konzern-Zwischenabschluss

- 26 Konzern-Bilanz
- 28 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 29 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 30 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 32 Segmentberichterstattung
- 34 Verkürzter Konzernanhang

## Konzern-Bilanz

zum 30. Juni 2013

### AKTIVA

in TEUR	Anhang	30. Juni 2013	31. Dez. 2012	30. Juni 2012
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>				
Geschäfts- oder Firmenwert	(10)	236.681	235.262	233.799
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(10)	92.794	92.478	90.071
Sachanlagen	(10)	107.729	109.079	99.889
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte		131	0	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		0	0	397
Derivative finanzielle Vermögenswerte		0	0	14
Ertragsteueransprüche		2.341	2.253	2.038
Latente Ertragsteueransprüche		5.886	6.403	7.840
		<b>445.562</b>	<b>445.475</b>	<b>434.048</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>				
Vorräte	(11)	77.190	74.313	73.952
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte		9.135	7.787	6.798
Derivative finanzielle Vermögenswerte		35	103	0
Ertragsteueransprüche		5.404	12.778	11.823
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(11)	102.168	79.293	101.830
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		62.351	72.389	59.443
		<b>256.283</b>	<b>246.663</b>	<b>253.846</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>701.845</b>	<b>692.138</b>	<b>687.894</b>

**PASSIVA**

in TEUR	Anhang	30. Juni 2013	31. Dez. 2012	30. Juni 2012
<b>Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital</b>				
Gezeichnetes Kapital		31.862	31.862	31.862
Kapitalrücklage	(12)	214.626	213.559	212.795
Sonstige Rücklagen		-9.966	-8.550	-4.241
Gewinnrücklagen	(12)	60.497	50.450	27.529
<b>Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital</b>		<b>297.019</b>	<b>287.321</b>	<b>267.945</b>
Nicht beherrschende Anteile		1.036	1.021	531
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>298.055</b>	<b>288.342</b>	<b>268.476</b>
<b>Schulden</b>				
<b>Langfristige Schulden</b>				
Pensionsverpflichtungen		10.194	10.319	8.475
Rückstellungen	(13)	6.274	5.739	4.812
Darlehensverbindlichkeiten	(14)	176.645	190.727	208.357
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten		1.583	1.589	1.369
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		2.577	2.666	538
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(14)	21.282	24.675	29.981
Latente Ertragsteuerschulden		33.592	32.940	35.365
		<b>252.147</b>	<b>268.655</b>	<b>288.897</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>				
Rückstellungen	(13)	5.943	6.743	6.481
Darlehensverbindlichkeiten	(14)	52.878	50.969	42.636
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten		19.954	19.600	19.764
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		2.162	2.225	2.521
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(14)	378	114	18
Ertragsteuerschulden		15.720	17.827	16.379
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		54.608	37.663	42.722
		<b>151.643</b>	<b>135.141</b>	<b>130.521</b>
<b>Summe Schulden</b>		<b>403.790</b>	<b>403.796</b>	<b>419.418</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>701.845</b>	<b>692.138</b>	<b>687.894</b>

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2013

in TEUR	Anhang	Q2 2013	Q2 2012	H1 2013	H1 2012
Umsatzerlöse	(5)	163.476	157.958	322.797	317.706
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		1.958	-1.031	2.510	1.234
Materialaufwand	(5)	-70.865	-67.617	-139.724	-138.788
<b>Bruttogewinn</b>		<b>94.569</b>	<b>89.310</b>	<b>185.583</b>	<b>180.152</b>
Sonstige betriebliche Erträge	(6)	1.295	2.091	3.109	3.616
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(6)	-21.170	-19.828	-39.559	-40.011
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(7)	-42.726	-39.336	-84.605	-78.825
Abschreibungen		-7.229	-5.971	-14.335	-11.490
<b>Betriebsgewinn</b>		<b>24.739</b>	<b>26.266</b>	<b>50.193</b>	<b>53.442</b>
Finanzerträge	(8)	319	2.777	452	3.027
Finanzierungsaufwendungen	(8)	-3.829	-5.425	-6.185	-9.183
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-3.510</b>	<b>-2.648</b>	<b>-5.733</b>	<b>-6.156</b>
<b>Gewinn vor Ertragsteuern</b>		<b>21.229</b>	<b>23.618</b>	<b>44.460</b>	<b>47.286</b>
Ertragsteuern		-6.582	-7.497	-13.992	-14.859
<b>Periodenergebnis</b>		<b>14.647</b>	<b>16.121</b>	<b>30.468</b>	<b>32.427</b>
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern</b>					
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern, welches zukünftig gegebenenfalls in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird</b>		<b>-1.621</b>	<b>-1.067</b>	<b>-1.416</b>	<b>-1.483</b>
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)		-3.165	36	-3.303	163
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern		1.544	-1.103	1.887	-1.646
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern, welches nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Plänen, nach Steuern		0	0	0	0
<b>Sonstiges Ergebnis in der Periode, nach Steuern</b>		<b>-1.621</b>	<b>-1.067</b>	<b>-1.416</b>	<b>-1.483</b>
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>13.026</b>	<b>15.054</b>	<b>29.052</b>	<b>30.944</b>
<b>Das Periodenergebnis entfällt auf</b>					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		14.623	16.122	30.445	32.419
Nicht beherrschende Anteile		24	-1	23	8
		<b>14.647</b>	<b>16.121</b>	<b>30.468</b>	<b>32.427</b>
<b>Das Gesamtergebnis entfällt auf</b>					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		12.957	15.015	29.029	30.846
Nicht beherrschende Anteile		61	39	15	98
		<b>13.018</b>	<b>15.054</b>	<b>29.044</b>	<b>30.944</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	(9)	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>	<b>0,96</b>	<b>1,02</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	(9)	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>	<b>0,95</b>	<b>1,02</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2013

in TEUR	Anhang	Q2 2013	Q2 2012	H1 2013	H1 2012
<b>Betriebliche Tätigkeit</b>					
<b>Periodenergebnis</b>		<b>14.647</b>	<b>16.121</b>	<b>30.468</b>	<b>32.427</b>
Abschreibungen		7.229	5.971	14.335	11.490
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Sachanlagen		8	-602	14	-647
Veränderung der Rückstellungen	(13)	-315	65	-222	-449
Veränderung der latenten Steuern		-488	-2.574	362	-2.694
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		-723	-221	-18.707	-14.011
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		7.468	4.323	11.623	11.287
Zinsaufwand der Periode		2.739	3.759	5.318	6.892
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		4.496	-8.409	1.660	-6.172
<b>Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>35.061</b>	<b>18.433</b>	<b>44.851</b>	<b>38.123</b>
davon erhaltene Zinsen		87	133	171	326
davon Ertragsteuern		-5.846	-2.793	-8.955	-6.451
<b>Investitionstätigkeit</b>					
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	(18)	-3.771	-19.149	-6.172	-19.149
Erwerb von Sachanlagen		-3.975	-3.906	-7.374	-9.692
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		49	602	105	722
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-1.766	-1.441	-2.450	-1.764
<b>Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit</b>		<b>-9.463</b>	<b>-23.894</b>	<b>-15.891</b>	<b>-29.883</b>
<b>Finanzierungstätigkeit</b>					
Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter		0	544	1.067	544
Gezahlte Zinsen		-2.567	-3.759	-5.273	-6.892
An Anteilseigner ausgeschüttete Dividenden		-20.711	-19.125	-20.711	-19.125
An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden		0	0	0	-11
Einzahlungen aus Darlehen	(14)	0	18.500	3.618	18.500
Auszahlungen aus Darlehen	(14)	-16.260	-10.036	-16.689	-10.557
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-39.538</b>	<b>-13.876</b>	<b>-37.988</b>	<b>-17.541</b>
<b>Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</b>					
		<b>-13.940</b>	<b>-19.337</b>	<b>-9.028</b>	<b>-9.301</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		77.367	78.191	72.389	67.891
Gewinne/Verluste aus der Währungsumrechnung von Zahlungsmitteln		-1.076	589	-1.010	853
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode</b>		<b>62.351</b>	<b>59.443</b>	<b>62.351</b>	<b>59.443</b>

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2013

in TEUR	Anhang	Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar	
		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
<b>Stand zum 31. Dezember 2011</b>		<b>31.862</b>	<b>212.252</b>
<b>Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode</b>			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern			
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
Aktienoptionen			
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter			543
Dividenden			
Dividenden an Minderheitsgesellschafter			
<b>Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode</b>		<b>0</b>	<b>543</b>
<b>Stand zum 30. Juni 2012</b>		<b>31.862</b>	<b>212.795</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2012</b>		<b>31.862</b>	<b>213.559</b>
<b>Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode</b>			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen, nach Steuern	(14)		
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
Aktienoptionen			
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter			1.067
Dividenden			
<b>Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode</b>	(12)	<b>0</b>	<b>1.067</b>
<b>Stand zum 30. Juni 2013</b>		<b>31.862</b>	<b>214.626</b>

Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbar				Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Summe			
<b>-2.668</b>	<b>14.112</b>	<b>255.558</b>		<b>444</b>	<b>256.002</b>
	32.419	32.419		8	32.427
73		73		90	163
-1.646		-1.646			-1.646
<b>-1.573</b>	<b>32.419</b>	<b>30.846</b>		<b>98</b>	<b>30.944</b>
	123	123			123
		543			543
	-19.125	-19.125			-19.125
		0		-11	-11
<b>0</b>	<b>-19.002</b>	<b>-18.459</b>		<b>-11</b>	<b>-18.470</b>
<b>-4.241</b>	<b>27.529</b>	<b>267.945</b>		<b>531</b>	<b>268.476</b>
<b>-8.550</b>	<b>50.450</b>	<b>287.321</b>		<b>1.021</b>	<b>288.342</b>
	30.445	30.445		23	30.468
-3.303		-3.303		-8	-3.311
1.887		1.887			1.887
<b>-1.416</b>	<b>30.445</b>	<b>29.029</b>		<b>15</b>	<b>29.044</b>
	313	313			313
		1.067			1.067
	-20.711	-20.711			-20.711
<b>0</b>	<b>-20.398</b>	<b>-19.331</b>		<b>0</b>	<b>-19.331</b>
<b>-9.966</b>	<b>60.497</b>	<b>297.019</b>		<b>1.036</b>	<b>298.055</b>

## Segmentberichterstattung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2013

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik	
	H 1 2013	H 1 2012	H 1 2013	H 1 2012	H 1 2013	H 1 2012
Segmentumsatzerlöse gesamt	212.797	206.038	101.404	108.685	26.007	21.648
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	12.957	13.687	3.779	4.407	675	571
<b>Außenumsatzerlöse</b>	<b>199.840</b>	<b>192.351</b>	<b>97.625</b>	<b>104.278</b>	<b>25.332</b>	<b>21.077</b>
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	62 %	60 %	30 %	33 %	8 %	7 %
Bereinigtes EBITDA <sup>1)</sup>	43.096	44.097	22.440	22.994	2.666	2.460
Abschreibungen ohne PPA-Abschreibungen	-4.903	-4.556	-2.159	-2.045	-868	-454
<b>Bereinigtes EBITA <sup>2)</sup></b>	<b>38.193</b>	<b>39.541</b>	<b>20.281</b>	<b>20.949</b>	<b>1.798</b>	<b>2.006</b>
Vermögenswerte (Vorjahreswerte zum 31. Dez. 2012) <sup>3)</sup>	470.994	457.426	212.696	209.894	58.080	51.240
Schulden (Vorjahreswerte zum 31. Dez. 2012) <sup>4)</sup>	164.484	185.155	127.231	138.118	18.948	36.536

<sup>1)</sup> Die Bereinigungen beziehen sich auf Bereinigungen innerhalb der einzelnen Segmente, auf Konzernebene wurden im EBITDA keine Bereinigungen vorgenommen.

<sup>2)</sup> Die Bereinigungen werden in Anhangangabe 4 erläutert.

<sup>3)</sup> Einschließlich zugeordneter Geschäfts- und Firmenwerte, Steuern sind in der Überleitung zum Konzern enthalten.

<sup>4)</sup> Steuern sind in der Überleitung zum Konzern enthalten.



<b>Segmente gesamt</b>		<b>Zentralfunktionen</b>		<b>Konsolidierung</b>		<b>Konzern</b>	
<b>H1 2013</b>	H1 2012	<b>H1 2013</b>	H1 2012	<b>H1 2013</b>	H1 2012	<b>H1 2013</b>	H1 2012
340.208	336.371	21.710	20.308	-39.121	-38.973	322.797	317.706
17.411	18.665	21.710	20.308	-39.121	-38.973	0	0
<b>322.797</b>	<b>317.706</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>322.797</b>	<b>317.706</b>
100%	100%						
68.202	69.551	-2.674	-4.411	-1.000	-208	64.528	64.932
-7.930	-7.055	-351	-66	0	0	-8.281	-7.121
<b>60.272</b>	<b>62.496</b>	<b>-3.025</b>	<b>-4.477</b>	<b>-1.000</b>	<b>-208</b>	<b>56.247</b>	<b>57.811</b>
741.770	718.560	71.685	131.680	-111.610	-158.102	701.845	692.138
310.663	359.809	167.369	171.693	-74.242	-127.706	403.790	403.796

# Verkürzter Konzernanhang

## 1. GRUNDLAGEN DER AUFSTELLUNG

Der vorliegende verkürzte Konzernabschluss der NORMA Group zum 30. Juni 2013 ist gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, erstellt.

Es ist zu empfehlen, diesen Abschluss zusammen mit dem Konzernabschluss des Geschäftsberichts 2012 zu lesen. Dieser ist im Internet unter [www.normagroup.com](http://www.normagroup.com) abrufbar. Alle ab dem 1. Januar 2013 geltenden IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, wurden berücksichtigt.

Der Konzernzwischenabschluss und der Konzernzwischenlagebericht sind weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen worden.

Er wurde mit Beschluss des Vorstands der NORMA Group vom 6. August 2013 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 2012 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Konzernanhang des Geschäftsberichts 2012 veröffentlicht (**Anhangsangabe 3** „Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden“). Die folgende Tabelle zeigt die wichtigsten Bewertungsgrundsätze, die der Erstellung des Konzernabschlusses zugrunde liegen:

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

Die im Geschäftsjahr 2013 erstmalig anzuwendenden IFRS haben auf den Konzernabschluss der NORMA Group zum 30. Juni 2013 keinen nennenswerten Einfluss.

Die Gesamtergebnisrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

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

Der Ertragsteueraufwand wird in jeder Zwischenberichtsperiode auf der Grundlage der besten Schätzung des gewichteten

durchschnittlichen jährlichen Ertragsteuersatzes erfasst, der für das gesamte Geschäftsjahr erwartet wird.

### 3. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst zum 30. Juni 2013 gegenüber dem Jahresende 2012 acht deutsche und 36 ausländische Gesellschaften (31. Dezember 2012: 35).

Im 2. Quartal 2013 wurde die Norma Group Distribution Polska Sp. z o.o mit Sitz in Polen gegründet.

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

### 4. SONDEREINFLÜSSE

Wie bereits im 1. Halbjahr 2012 gab es im 1. Halbjahr 2013 keine wesentlichen Sondereffekte, so dass nur die Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen bereinigt dargestellt werden.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis:

in TEUR	H1 2013	H1 2012
Umsatzerlöse	322.797	317.706
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	2.510	1.234
Materialaufwand	-139.724	-138.788
<b>Bruttogewinn</b>	<b>185.583</b>	<b>180.152</b>
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	-36.450	-36.395
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-84.605	-78.825
<b>EBITDA</b>	<b>64.528</b>	<b>64.932</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)	-8.281	-7.121
<b>Bereinigtes EBITA</b>	<b>56.247</b>	<b>57.811</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen)	-1.819	-1.230
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>54.428</b>	<b>56.581</b>
Finanzergebnis	-5.733	-6.156
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>48.695</b>	<b>50.425</b>
Angepasste Ertragsteuern	-15.325	-15.845
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>33.370</b>	<b>34.580</b>
Nicht beherrschende Anteile	23	8
<b>Bereinigtes Periodenergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt</b>	<b>33.347</b>	<b>34.572</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)</b>	<b>1,05</b>	<b>1,09</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR) pro forma (Anzahl Aktien Stichtag)</b>	<b>1,05</b>	<b>1,09</b>

### 5. UMSATZERLÖSE UND MATERIALAUFWAND

Die Umsatzerlöse im 1. Halbjahr 2013 liegen mit TEUR 322.797 um 1,6% über denen des 1. Halbjahres 2012 (TEUR 317.706). Die im 1. Halbjahr 2013 neu erworbenen Unternehmen bzw. Vertriebsgeschäfte haben mit TEUR 1.713 zum Umsatz beigetragen (siehe Anhangsangabe 18).

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	H1 2013	H1 2012
Engineered Joining Technologies	227.216	225.289
Distribution Services	96.788	92.460
Sonstige Umsatzerlöse	1.198	2.217
Abzüge	-2.405	-2.260
	<b>322.797</b>	<b>317.706</b>

Der Materialaufwand hat sich im Verhältnis zum Umsatz mit einer Quote von 43,3% (1. Halbjahr 2012: 43,7%) unterproportional erhöht.

### 6. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE UND SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit. Insgesamt liegen die sonstigen betrieblichen Erträge mit TEUR 3.109 um TEUR 507 unter denen des 1. Halbjahres 2012 (TEUR 3.616).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen mit TEUR 39.559 um 1,1% unter denen des 1. Halbjahres 2012 (TEUR 40.011).

### 7. AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer betragen im 1. Halbjahr 2013 TEUR 84.605 gegenüber TEUR 78.825 im Vorjahreszeitraum. Die Erhöhung um 7,3% ist im Wesentlichen auf den, insbesondere durch Akquisitionen im Geschäftsjahr 2012 und 2013 bedingten, Anstieg der durchschnittlichen Anzahl von Mitarbeitern im 1. Halbjahr 2013 gegenüber dem 1. Halbjahr 2012 zurückzuführen.

Im 1. Halbjahr 2013 lag die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei 3.844 (1. Halbjahr 2012: 3.470).

## 8. FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis liegt mit TEUR –5.733 um 6,9% unter dem des 1. Halbjahres 2012 (TEUR –6.156). Die Verringerung ist im Wesentlichen durch den Rückgang der Verschuldung, bedingt durch die Rückzahlung von Darlehensverbindlichkeiten, verursacht. Gegenläufig haben sich die Netto-Währungsgewinne aus der Finanzierungstätigkeit im 1. Halbjahr 2013 gegenüber dem 1. Halbjahr 2012 verringert.

## 9. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des den Aktionären der NORMA Group zurechenbaren Periodenergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der im Berichtszeitraum ausgegebenen Aktien. Die NORMA Group hat ausschließlich Stammaktien emittiert. Im 1. Halbjahr 2013 lag die durchschnittlich gewichtete Anzahl bei 31.862.400 (1. Halbjahr 2012.: 31.862.400) Stück.

Die gewichtete Anzahl der Aktien ergibt sich im 1. Halbjahr 2013 wie folgt:

Datum	Anzahl der Aktien (ungewichtet)	Tage	Anzahl der Aktien (gewichtet)
<b>30. Juni 2012</b>	<b>31.862.400</b>	<b>181</b>	<b>31.862.400</b>
1. Januar 2013	31.862.400	181	31.862.400
<b>30. Juni 2013</b>	<b>31.862.400</b>	<b>181</b>	<b>31.862.400</b>

Die aus dem Matching-Stock-Programm („MSP“) für den Vorstand der NORMA Group zugeteilten Optionen hatten im 1. Halbjahr 2013 einen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie. Eine detaillierte Beschreibung des MSP ist im Konzernanhang des Geschäftsberichts 2012 veröffentlicht (**Anhangsangabe 27** „Eigenkapital“). Der verwässernde Effekt auf das Ergebnis je Aktie wird mit der Treasury-Stock-Methode ermittelt.

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich im 1. Halbjahr 2013 wie folgt:

in TEUR	Q2 2013	Q2 2012	H1 2013	H1 2012
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Periodenüberschuss (in TEUR)	14.623	16.122	30.445	32.419
Anzahl der gewichteten Aktien	31.862.400	31.862.400	31.862.400	31.862.400
Verwässerungseffekt aus aktienbasierter Vergütung	75.159	0	75.159	0
Anzahl der gewichteten Aktien (verwässert)	31.937.559	31.862.400	31.937.559	31.862.400
<b>Ergebnis je Aktie unverwässert (in EUR)</b>	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>	<b>0,96</b>	<b>1,02</b>
<b>Ergebnis je Aktie verwässert (in EUR)</b>	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>	<b>0,95</b>	<b>1,02</b>

## 10. ANLAGEVERMÖGEN

Die immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Buchwerte	
	30. Juni 2013	31. Dez. 2012
Geschäfts- oder Firmenwert	236.681	235.262
Zertifikate (Kundenbeziehungen)	47.173	45.901
Lizenzen, Rechte	1.593	1.401
Marken	16.238	16.613
Patente & Technologie	14.986	15.733
Übrige immaterielle Vermögenswerte	12.804	12.830
<b>Gesamt</b>	<b>329.475</b>	<b>327.740</b>

Die Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Buchwerte	
	30. Juni 2013	31. Dez. 2012
Grundstücke und Gebäude	47.184	46.037
Maschinen und technische Anlagen	41.752	42.613
Sonstige Ausrüstung	11.078	10.726
Anlagen im Bau	7.715	9.703
<b>Anlagevermögen gesamt</b>	<b>107.729</b>	<b>109.079</b>

Im 1. Halbjahr 2013 wurden TEUR 10.257 in das Anlagevermögen investiert; Hauptinvestitionsschwerpunkte waren Erweiterungen in Deutschland, USA sowie in Serbien. Es gab keine wesentlichen Abgänge.

Die Veränderung des Geschäfts- und Firmenwerts von TEUR 235.262 auf TEUR 236.681 resultiert aus Wechselkurseffekten sowie aus der Akquisition eines Teilbereiches des Vertriebsgeschäfts der Variant S.A. in Höhe von TEUR 819 und der Akquisition des Vertriebsgeschäfts der Davydick & Co. Pty. Limited in Höhe von TEUR 5 im 1. Halbjahr 2013.

## 11. UMLAUFVERMÖGEN

Der Anstieg des Umlaufvermögens betrifft im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte und resultiert aus dem gesteigerten Umsatzvolumen im 2. Quartal 2013 im Vergleich zum 4. Quartal 2012.

## 12. EIGENKAPITAL

Das Eigenkapital hat sich im 1. Halbjahr 2013 durch das Periodenergebnis (TEUR 30.468), Absicherungen aus Zahlungsströmen (TEUR 1.887), Währungsumrechnungsdifferenzen (TEUR -3.311) sowie der Ausgabe von Aktienoptionen (TEUR 313) verändert.

Nach der Hauptversammlung im Mai 2013 wurde eine Dividende in Höhe von TEUR 20.711 an die Anteilseigner der NORMA Group ausgeschüttet, wodurch die Gewinnrücklage entsprechend reduziert wurde.

Des Weiteren wurde der letzte Teil der Kosten für das „Operational Performance Incentive Cash Program“ in Höhe von TEUR 1.067 durch die Altgesellschafter erstattet und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt.

### Genehmigtes und bedingtes Kapital

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

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 6. April 2011 wird das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 12.505.000 durch Ausgabe von bis zu 12.505.000 neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung dient

der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandelschuldverschreibungen sowie Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrecht, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 6. April 2011 ausgegeben werden.

## 13. RÜCKSTELLUNGEN

Die Rückstellungen verringerten sich nur geringfügig von TEUR 12.482 zum 31. Dezember 2012 auf TEUR 12.217.

## 14. FINANZVERBINDLICHKEITEN

Die Nettofinanzschulden der NORMA Group stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	30. Juni 2013	31. Dez. 2012
Darlehen	222.962	234.908
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten	21.282	24.675
Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten	378	114
Sonstige Darlehen (v.a. Factoring und Reverse-Factoring)	6.561	6.788
Leasingverbindlichkeiten	637	940
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.102	3.951
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>255.922</b>	<b>271.376</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	62.351	72.389
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>193.571</b>	<b>198.987</b>

Die Finanzverbindlichkeiten der NORMA Group lagen mit TEUR 255.922 um 5,7 % unter dem Niveau vom 31. Dezember 2012. Der Rückgang ist auf die im 1. Halbjahr 2013 erfolgte Rückzahlung der Darlehensverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 12.500 sowie auf den bewertungsbedingten Rückgang der Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten zurückzuführen.

Die Nettoverschuldung ist mit TEUR 193.571 im Vergleich zum 31. Dezember 2012 (TEUR 198.987) ebenfalls rückläufig.

Die Fristigkeit der langfristigen syndizierten Finanzierung stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	< 1 Jahr	1 Jahr bis 2 Jahre	2 Jahre bis 5 Jahre	< 5 Jahre
<b>Darlehen, netto</b>	<b>12.500</b>	<b>30.000</b>	<b>165.000</b>	<b>0</b>

Die Darlehensverbindlichkeiten sind durch Derivate gegen Zins- und Wechselkursänderungen gesichert. Die Verbindlichkeit aus den derivativen Finanzinstrumenten, welche als Sicherungsinstrumente gehalten werden, verringerte sich gegenüber dem Jahresende 2012 von TEUR 24.675 auf TEUR 21.282.

## 15. FINANZINSTRUMENTE

Die Finanzinstrumente nach Klassen und Kategorien stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 30. Juni 2013	Bewertungsbasis IAS 39				Bewertungs- basis IAS 17	Beizule- gender Zeitwert zum 30. Juni 2013
			Fort- geführte Anschaf- fungs- kosten	Anschaf- fungs- kosten	Beizule- gender Zeitwert erfolgs- wirksam	Beizule- gender Zeitwert erfolgs- neutral		
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>								
<b>Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Fremdwährungsderivate	k. A.	35				35	35	
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen</b>	LaR	<b>102.168</b>	102.168				<b>102.168</b>	
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente</b>	LaR	<b>62.351</b>	62.351				<b>62.351</b>	
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>								
Darlehen	FLAC	229.523	229.523				229.523	
<b>Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten</b>								
Fremdwährungsderivate	FLHfT	378			378		378	
<b>Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Zinsderivate	k. A.	16.210				16.210	16.210	
Zins- /Währungsswaps	k. A.	5.072				5.072	5.072	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	54.608	54.608				54.608	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	4.102	4.102				4.102	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing-verhältnissen	k. A.	637				637	650	
<b>Summe je Kategorie</b>								
Kredite und Forderungen (LaR)		164.519	164.519				164.519	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)		378			378		378	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		288.233	288.233				288.233	

in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2012	Bewertungsbasis IAS 39				Bewer- tungs- basis IAS 17	Beizule- gender Zeitwert zum 31. Dez. 2012
			Fort- geführte Anschaf- fungs- kosten	Anschaf- fungs- kosten	Beizule- gender Zeitwert erfolgs- wirksam	Beizule- gender Zeitwert erfolgs- neutral		
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>								
<b>Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Fremdwährungsderivate	k. A.	103				103	103	
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen</b>	LaR	79.293	79.293				79.293	
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente</b>	LaR	72.389	72.389				72.389	
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>								
Darlehen	FLAC	241.696	241.696				241.696	
<b>Derivative Finanzinstrumente – zu Handelszwecken gehalten</b>								
Fremdwährungsderivate	FLHfT	114			114		114	
<b>Bilanzierung von Sicherungsgeschäften</b>								
Zinsderivate	k. A.	18.868				18.868	18.868	
Zins-/Währungsswaps	k. A.	5.807				5.807	5.807	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	37.663	37.663				37.663	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	3.951	3.951				3.951	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing- verhältnissen	k. A.	940				940	996	
<b>Summe je Kategorie</b>								
Kredite und Forderungen (LaR)		151.682	151.682				151.682	
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)		114			114		114	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		283.310	283.310				283.310	



Die folgende Tabelle stellt die Bewertungshierarchie gemäß IFRS 13 der zum Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden der NORMA Group zum 30. Juni 2013 dar.

in TEUR	Stufe 1 <sup>1)</sup>	Stufe 2 <sup>2)</sup>	Stufe 3 <sup>3)</sup>	Gesamt
<b>Wiederkehrende Zeitwertbewertungen</b>				
<b>Aktiva</b>				
Fremdwährungsderivate – Absicherung von Zahlungsströmen		35		35
<b>Gesamt Aktiva</b>	<b>0</b>	<b>35</b>	<b>0</b>	<b>35</b>
<b>Passiva</b>				
Zins- /Währungsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		16.210		16.210
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		5.072		5.072
Fremdwährungsderivate – zu Handelszwecken gehalten		378		378
<b>Gesamt Passiva</b>	<b>0</b>	<b>21.660</b>	<b>0</b>	<b>21.660</b>

- <sup>1)</sup> Die Marktwertermittlung erfolgt auf Basis notierter (nicht berichteter) Preise auf aktiven Märkten für diese oder identische Vermögenswerte oder Schulden.  
<sup>2)</sup> Die Marktwertermittlung für diese Vermögenswerte oder Schulden erfolgt auf Basis von Parametern, für die entweder direkt oder indirekt abgeleitete notierte Preise auf einem aktiven Markt zur Verfügung stehen.  
<sup>3)</sup> Die Marktwertermittlung erfolgt für diese Vermögenswerte oder Schulden auf Basis von Parametern, für die keine beobachtbaren Marktdaten zur Verfügung stehen.

Es gab in der Periode keine Transfers zwischen Stufe 1 und Stufe 2. Die in der Bilanz zum 30. Juni 2013 und 31. Dezember 2012 zum beizulegenden Zeitwert angesetzten Vermögenswerte und Schulden werden vollumfänglich in Stufe 2 der Bewertungs-Hierarchie für den beizulegenden Zeitwert eingestuft. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps und Zins-Währungsswaps wird als Barwert der erwarteten künftigen Cashflows berechnet. Der beizulegende Zeitwert der Forward-Devisentermingeschäfte wird mit dem Forward-Wechselkurs des Bilanzstichtags berechnet und das Ergebnis wird dann zum diskontierten Barwert dargestellt.

## 16. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die NORMA Group bildet die Segmente der Gesellschaft nach Regionen. Die berichtspflichtigen Segmente der NORMA Group sind die Regionen Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), Nord-, Mittel- und Südamerika (Amerika) sowie Asien-Pazifik. Die Vision der NORMA Group ist unter anderem auf regionale Wachstumsziele ausgerichtet. In den Distribution Services werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt. Alle drei Regionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik 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 ihre Segmente im Wesentlichen anhand der finanziellen Steuerungsgrößen „bereinigtes EBITDA“ und „bereinigtes EBITA“.

Das bereinigte 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 und wird zur Steuerung um wesentliche Sondereffekte bereinigt. Es wird nach den in der Gesamtergebnisrechnung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt.

Das bereinigte EBITA umfasst das bereinigte EBITDA abzüglich der Abschreibungen ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen.

Wie bereits im 1. Halbjahr 2012 gab es im 1. Halbjahr 2013 keine wesentlichen Sondereffekte, so dass nur die Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen bereinigt dargestellt werden.

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

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

Die Vermögenswerte der Zentralfunktionen beinhalten in erster Linie Zahlungsmittel und Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die Schulden im Wesentlichen Ausleihungen.

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

in TEUR	H1 2013	H1 2012
<b>Bereinigtes Konzern-EBITDA</b>	<b>64.528</b>	<b>64.932</b>
Abschreibungen ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen	-8.281	-7.121
<b>Bereinigtes Konzern-EBITA</b>	<b>56.247</b>	<b>57.811</b>
Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen	-159	-120
<b>Konzern-EBITA</b>	<b>56.088</b>	<b>57.691</b>
Amortisationen	-5.895	-4.249
Finanzergebnis	-5.733	-6.156
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>44.460</b>	<b>47.286</b>

## 17. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

in TEUR	30. Juni 2013	31. Dez. 2012
Sachanlagen	3.221	1.191
	<b>3.221</b>	<b>1.191</b>

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

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

## 18. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

### Davydick & Co. Pty. Limited

Die NORMA GROUP hat am 10. Januar 2013 den Kaufvertrag zur Übernahme des Vertriebsgeschäftes von Davydick & Co. Pty. Limited („Davydick“) in Australien unterzeichnet.

Davydick & Co. Pty. Limited mit Sitz in Goulburn, etwa 150 Kilometer südwestlich von Sydney, vertreibt seit über 20 Jahren unterschiedliche Elemente zum Transport von Wasser in Bewässerungsanlagen. Das Unternehmen beliefert in Australien über 700 Kunden mit Verbindungsprodukten für Bewässerungssysteme sowie Ventilen und Pumpen unter der Bezeichnung PUMPMASTER insbesondere in der Agrarwirtschaft sowie den Bereichen Sanitär und Haushaltswaren. Davydick & Co. Pty. Limited unterhält Niederlassungen in Melbourne, Adelaide und Brisbane. Im Geschäftsjahr 2012 verzeichnete das Unternehmen einen Umsatz von rund EUR 4 Mio. Die Übernahme von Davydick & Co. Pty. Limited ist für die NORMA Group ein bedeutender Schritt zum Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement. Damit erweitert das Unternehmen sein Infrastruktur-Produktangebot und das Vertriebsnetzwerk vor allem in den Bereichen Agrarwirtschaft und Bewässerung.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 5 entstanden, der im Wesentlichen auf dem Ausbau der Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement beruht.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwertes für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 2.686 wurde in Höhe von TEUR 2.401 durch Barzahlungen beglichen und besteht zu TEUR 285 aus eingegangenen Schulden.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb von Davydick & Co. Pty. Limited gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

in TEUR	Q1 2013
<b>Gegenleistung zum 10. Januar 2013</b>	<b>2.686</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung für das 1. Halbjahr sowie für das Geschäftsjahr 2012)	76
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Sachanlagen	499
Kundenbeziehungen	564
Vorräte	1.273
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	602
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-213
Rückstellungen	-44
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>2.681</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	5
	<b>2.686</b>

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 602 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 558. Es erfolgten keine Wertberichtigungen der übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Da das Vertriebsgeschäft von Davydick & Co. Pty. Limited mit wirtschaftlicher Wirkung zum 10. Januar 2013 erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgt die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 564; diese Position umfasst Kundenbeziehungen.

Die in der Gesamtergebnisrechnung des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse des übernommenen Vertriebsgeschäfts von Davydick & Co. Pty. Limited betragen seit dem 10. Januar 2013 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 1.553. Hätte das Vertriebsgeschäft von Davydick & Co. Pty. Limited bereits zum 1. Januar 2013 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 1.734 ausgewiesen worden.

Eine Angabe des Gewinns ist nicht möglich, da es sich bei dem Erwerb um die Übernahme des Vertriebsgeschäfts, bei dem einzelne Wirtschaftsgüter auf die NORMA Group übertragen wurden, handelt.

#### Variant S.A.

Die NORMA Group hat am 3. Juni 2013 das Vertriebsgeschäft für Verbindungstechnik von der Variant S.A. in Polen übernommen. Variant S.A. ist seit über zwanzig Jahren ein Vertriebspartner der NORMA Group.

Variant S.A. hat ihren Sitz in Krakau, ungefähr 60 Kilometer von unserem Produktionsstandort Pillica entfernt. Das Unternehmen gehört in Polen zu den führenden Vertriebsunternehmen für Verbindungsprodukte sowie Kabelbinder, die an über 1.000 Einzel- und Großhändler vermarktet werden. Zu den Endkunden zählen unter anderem Baumärkte, Werkstätten und Fachmärkte für Autozubehör. Mit der Übernahme gewinnt die NORMA Group einen beachtlichen Kundenkreis hinzu und erweitert das Geschäft mit Kabelbindern. Die Marktposition der NORMA Group im osteuropäischen Raum wird durch das erfahrene Team weiter ausgebaut und unsere Kunden vor Ort werden noch besser bedient.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 819 entstanden, der im Wesentlichen auf dem Ausbau der Marktposition im osteuropäischen Raum, dem Ausbau der Produktpalette vor allem im Bereich Kabelbinder sowie der Erweiterung des Kundenstamms beruht.

Es wird nicht erwartet, dass ein Teil des erfassten Geschäfts- oder Firmenwerts für einkommensteuerliche Zwecke abzugsfähig ist.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 3.971 wurde in Höhe von TEUR 3.771 durch Barzahlungen beglichen und besteht zu TEUR 200 aus eingegangenen Schulden.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb von Variant S.A. gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

in TEUR	Q2 2013
<b>Gegenleistung zum 3. Juni 2013</b>	<b>3.971</b>
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung für das 1. Halbjahr sowie für das Geschäftsjahr 2013)	42
<b>Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten</b>	
Sachanlagen	42
Kundenbeziehungen	2.863
Lizenzen, Rechte	211
Vorräte	629
Rückstellungen	-11
Latente Ertragsteueransprüche	2
Latente Ertragsteuerschulden	-584
<b>Gesamtes identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>3.152</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	819
	<b>3.971</b>

Da das Vertriebsgeschäft der Variant S.A. mit wirtschaftlicher Wirkung zum 3. Juni 2013 erworben wurde und damit die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum Bilanzstichtag nicht abgeschlossen werden konnte, erfolgt die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.074; diese Position umfasst im Wesentlichen Kundenbeziehungen.

Die in der Gesamtergebnisrechnung des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse des übernommenen Vertriebsgeschäfts von Variant S.A. betragen seit dem 3. Juni 2013 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 160. Die Variant S.A. trug in diesem Zeitraum TEUR -33 zum Konzernergebnis bei.

Hätte das Vertriebsgeschäft von Variant S.A. bereits zum 1. Januar 2013 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung Umsatzerlöse von TEUR 1.997 ausgewiesen worden. Eine Angabe des Gewinns ist nicht möglich, da es sich bei dem Erwerb um die Übernahme des Vertriebsgeschäfts, bei dem einzelne Wirtschaftsgüter auf die NORMA Group übertragen wurden, handelt.

## 19. BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Im 1. Halbjahr 2013 gab es keine Beziehungen zu nahestehenden Personen oder Unternehmen.

## 20. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Im Juni 2013 hat die NORMA Group einen Kaufvertrag zur Übernahme sämtlicher Anteile an der australischen Guyco Pty Limited mit Sitz in Adelaide unterzeichnet. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis der NORMA Group erfolgte nach Vollzug der Transaktion im Juli 2013.

Anfang Juli 2013 hat die NORMA Group ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 125 Mio. mit 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit begeben. Hervorzuheben ist das große Interesse der kreditgebenden Institutionen, das zu einer hohen Überzeichnung und daher auch zu einer günstigen Kreditmarge geführt hat. Mit EUR 21 Mio. konnte ein erheblicher Anteil in der 10-jährigen Tranche platziert werden.

Die Mittel dienen zur allgemeinen betrieblichen Finanzierung und werden teilweise zur Rückführung der bestehenden Kredite verwendet, die bis zum 30. März 2016 befristet sind. Die NORMA Group konnte daher für die Hälfte der ursprünglichen Kredittranche über EUR 250 Mio. aus der Finanzierung im Rahmen des Börsengangs 2011 eine deutliche Laufzeitverlängerung und ein gleichmäßigeres Rückzahlungsprofil erreichen. Die weitgehend nicht gezogene Betriebsmittellinie über EUR 125 Mio. bleibt unverändert bis zum Jahr 2016 bestehen.

Bis zum 7. August 2013 ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Schuldenposten zum 30. Juni 2013 geführt hätten.

## Prüferische Durchsicht

Der Zwischenbericht wurde weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Maintal, 7. August 2013

NORMA Group SE  
Der Vorstand



Werner Deggim



Dr. Othmar Belker



Bernd Kleinhens



John Stephenson

# Finanzkalender 2013

---

## III 06.11.2013 Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2013

---

Wir erweitern unseren Finanzkalender kontinuierlich. Die neuesten Termine erfahren Sie auf unserer Internetseite [www.normagroup.de](http://www.normagroup.de) im Bereich Investor Relations.

## Kontakt und Impressum

Wenn Sie Fragen zum Unternehmen haben oder in den Verteiler für Unternehmenspublikationen aufgenommen werden möchten, wenden Sie sich bitte an das Investor Relations-Team:

**[ir@normagroup.com](mailto:ir@normagroup.com)**

Andreas Trösch  
Vice President Investor Relations  
Tel.: + 49 6181 6102 741  
Fax: + 49 6181 6102 7641  
E-Mail: [andreas.troesch@normagroup.com](mailto:andreas.troesch@normagroup.com)

Petra Müller  
Senior Manager Investor Relations &  
Head of Financial Publications  
Tel.: + 49 6181 6102 742  
Fax: + 49 6181 6102 7642  
E-Mail: [petra.mueller@normagroup.com](mailto:petra.mueller@normagroup.com)

**HERAUSGEBER**  
NORMA Group SE  
Edisonstraße 4  
D-63477 Maintal

Tel.: + 49 6181 6102 740  
E-Mail: [info@normagroup.com](mailto:info@normagroup.com)  
[www.normagroup.com](http://www.normagroup.com)

**KONZEPT UND GESTALTUNG**  
3st kommunikation, Mainz

**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 SE 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 SE, einschließlich der Finanzlage und Profitabilität sowie der wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, mit den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Zwischenbericht übereinstimmen sollten, kann nicht gewährleistet werden, dass dies auch weiterhin in der Zukunft der Fall sein wird.



**NORMA Group SE**

Edisonstrasse 4  
D-63477 Maintal

Telefon: +49 6181 6102 740  
E-Mail: [info@normagroup.com](mailto:info@normagroup.com)  
[www.normagroup.com](http://www.normagroup.com)