

GESCHÄFTSBERICHT 2014

INSIGHT

ASIA-

PACIFIC



Die NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnik. Das Unternehmen fertigt und vertreibt ein breites Sortiment innovativer Verbindungslösungen in drei Produktkategorien – Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme – und beliefert mehr als 10.000 Kunden in 100 Ländern mit über 35.000 qualitativ hochwertigen Produkten und Lösungen. Anwendung finden die Verbindungsprodukte der NORMA Group in zahlreichen Industrien und Endprodukten, unter anderem in Fahrzeugen, Schiffen, Zügen, Flugzeugen und Haushaltsgeräten, in Motoren und Wasserleitungen sowie in der Pharmaindustrie und Biotechnologie. Von ihrem Hauptsitz in Maintal bei Frankfurt am Main steuert die NORMA Group ein weltweites Netzwerk bestehend aus 22 Produktionsstätten und zahlreichen Vertriebsstandorten in Europa, Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum.

Kennzahlen 2014 im Überblick

		2014	2013	Veränderung in %
Auftragslage				
Auftragsbestand (31. Dez.)	EUR Mio.	279,6	236,7	18,1
Gewinn- und Verlustrechnung				
Umsatzerlöse	EUR Mio.	694,7	635,5	9,3
Bereinigter Bruttogewinn ¹⁾	EUR Mio.	405,6	371,4	9,2
Bereinigtes EBITA ¹⁾	EUR Mio.	121,5	112,6	7,9
Bereinigte EBITA-Marge ¹⁾	%	17,5	17,7	n/a
EBITA	EUR Mio.	113,3	112,1	1,0
Bereinigtes Periodenergebnis ¹⁾	EUR Mio.	71,5	62,1	15,1
Bereinigtes Ergebnis pro Aktie ¹⁾	EUR	2,24	1,95	15,0
Periodenergebnis	EUR Mio.	54,9	55,6	-1,3
Ergebnis pro Aktie	EUR	1,72	1,74	-1,1
Cashflow				
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	EUR Mio.	96,4	115,4	-16,5
Operativer Netto-Cashflow	EUR Mio.	103,2 ²⁾	103,9	-0,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	EUR Mio.	-265,1	-43,4	n/a
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	EUR Mio.	57,7	51,7	11,7
		31. Dez 14	31. Dez 13	Veränderung in %
Bilanz				
Bilanzsumme	EUR Mio.	1.078,4	823,7	30,9
Eigenkapital	EUR Mio.	368,0	319,9	15,0
Eigenkapitalquote	%	34,1	38,8	n/a
Nettoverschuldung	EUR Mio.	373,1	153,5	143,1
Mitarbeiter				
Stammebelegschaft		4.828	4.134	16,8
Daten zur Aktie				
Börsengang		April 2011		
Börse		Frankfurter Wertpapierbörse, Xetra		
Marktsegment		Regulierter Markt (Prime Standard), MDAX		
ISIN		DE000A1H8BV3		
WKN		A1H8BV		
Börsenkürzel		NOEJ		
Höchstkurs 2014 ³⁾	EUR	43,58		
Tiefstkurs 2014 ³⁾	EUR	30,75		
Schlusskurs 31. Dezember 2014 ³⁾	EUR	39,64		
Börsenkapitalisierung zum 31. Dezember 2014 ³⁾	EUR Mio.	1.263		
Anzahl Aktien		31.862.400		

¹⁾ Die Bereinigungen werden im Konzernanhang beschrieben. → Konzernanhang, S. 137

²⁾ Ohne Bilanzeffekte der Akquisition von NDS und Five Star.

³⁾ Xetra-Kurs.

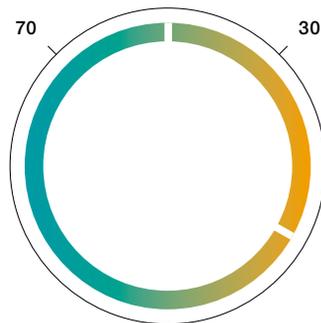
Zwei starke Vertriebswege

ANTEIL AM KONZERNUMSATZ

in %

Engineered Joining Technology

Individuell entwickelte, maßgeschneiderte, hochtechnologische Produkte für OEM-Kunden



Distribution Services

Qualitativ hochwertige standardisierte Markenprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche

ENGINEERED JOINING TECHNOLOGY (EJT)

Der Bereich EJT zielt auf die spezifischen Erfordernisse von Original Equipment Manufacturing (OEM)-Kunden und deren Nachfrage nach maßgeschneiderten, hochtechnologischen Produkten ab. Für diese entwickelt die NORMA Group innovative Lösungen mit großem Wertschöpfungspotenzial in unterschiedlichen Anwendungsfeldern und für zahlreiche Industrien. Ob einfaches Bauteil, Mehrkomponententeil oder komplexes System: Da die Produkte der NORMA Group individuell entwickelt werden, entsprechen sie genau den spezifischen Bedürfnissen industrieller Kunden und garantieren gleichzeitig höchste Qualität, Leistungsfähigkeit und Montagesicherheit. Im EJT-Bereich besitzt die NORMA Group ein umfassendes technisches Know-how und eine nachgewiesene Führungsposition.

DISTRIBUTION SERVICES (DS)

Im Bereich DS vertreibt die NORMA Group ein breites Sortiment qualitativ hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte über verschiedene Distributionskanäle an Kunden unterschiedlicher Industrien. Zu diesen zählen unter anderem Vertriebsunternehmen, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment, Fachgroßhändler und Baumärkte. Ihre umfassende geografische Präsenz, die weltweiten Fertigungs-, Vertriebs- und Absatzkapazitäten, ihre starken Marken, die jederzeitige Verfügbarkeit der Produkte sowie höchste Servicequalität heben die NORMA Group von ihren Konkurrenten ab. Die NORMA Group vermarktet ihre Verbindungsprodukte unter den bekannten Marken:



INNOVATIVE VERBINDUNGSTECHNIK
UND HÖCHSTE QUALITÄTSAN-
SPRÜCHE SICHERN DIE MARKTPOSI-
TION DER NORMA GROUP – UND
DAS BEREITS SEIT ÜBER 60 JAHREN.
MIT IHREN HOCHENTWICKELTEN
PRODUKTEN BIETET DAS UNTERNEH-
MEN LÖSUNGEN FÜR ZAHLREICHE
INDUSTRIEN. DER PERSÖNLICHE EIN-
SATZ DER RUND 6.000 MITARBEI-
TER SOWIE EIN SCHUTZRECHTSBE-
STAND VON ÜBER 800 PATENTEN
MACHEN DIE NORMA GROUP ZU EI-
NEM WELTWEITEN MARKT- UND
TECHNOLOGIEFÜHRER IM BEREICH
DER VERBINDUNGSTECHNOLOGIE.



AUSTRALIEN

DER KONTINENT DER EXTREME

Starke Dürren treffen auf heftige Überschwemmungen – für Australien ist das eine Herausforderung, vor allem für die Landwirte, die Down Under zu einem der größten Exporteure von Weizen und Gerste machen. Weltweit entfallen auf die Landwirtschaft 70 Prozent des Wasserverbrauchs, Tendenz steigend. Dabei sind nur 2,5 Prozent des Wassers auf der Erde Süßwasser. Nachhaltige Verbindungslösungen von herausragender Qualität sind daher immens wichtig für effizientes Wassermanagement.

KENNZAHLEN

7,7 Mio. km² Fläche – damit ist Australien das sechstgrößte Land der Welt. Es ist zudem der trockenste bewohnte Kontinent: Fast 20 % der Fläche sind als Wüste klassifiziert.

53 % der Fläche werden landwirtschaftlich genutzt. 2012/13 stieg der Wasserverbrauch auf Farmen im Vergleich zum Vorjahr um 32 % auf 11,9 Mio. Megaliter. Davon fließen 5,1 Mio. durch Bewässerungskanäle.

19,1% der weltweit exportierten Gerste stammen aus Australien. Nur die EU exportiert noch mehr. Zudem ist Australien der fünftgrößte Exporteur von Weizen und Weizenprodukten.

USD 1,2 Mrd. Verlust verzeichnete Australien 2012 durch Ernteaufälle wegen Trockenheit. 1981 lag der gesamtwirtschaftliche Schaden durch Dürren sogar bei USD 6 Mrd.

630 m³ Wasser verbraucht ein Australier pro Jahr, ein Deutscher nur 400 m³.





INDIEN

WACHSTUM BRAUCHT WASSER

Das dynamische Indien wächst und wächst – die Bevölkerung ebenso wie der Urbanisierungsgrad und die Wirtschaftsleistung. Die Konsequenz ist eine unzureichende Wasserinfrastruktur. Trotz Verbesserungen ist der dauerhafte Zugang zu qualitativ hochwertigem Frischwasser vor allem für die Landbevölkerung nicht gewährleistet. Experten schätzen, dass bis 2030 Investitionen von USD 130 Mrd. in den Ausbau und die Modernisierung der entsprechenden Infrastruktur fließen werden.

KENNZAHLEN

1,25 Mrd. Menschen leben in Indien, das nach China das bevölkerungsreichste Land der Welt ist. Experten prognostizieren, dass Indien China spätestens bis 2050 weit überholt haben wird.

5,8 % wuchs das reale BIP im Jahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr. Lediglich China verzeichnet mit 7,4 % ein noch schnelleres Wachstum. Die G 20-Staaten im Schnitt: 3,2 %.

64,9 % der Bevölkerung Indiens hatten im Jahr 2011 keinen Zugang zu grundlegenden Sanitäranlagen. 8,4 % sind ohne verbesserte Trinkwasserversorgung.

339.300 Inder starben im Jahr 2012 an Krankheiten, die durch verschmutztes Wasser, mangelnde Sanitäranlagen und schlechte Hygiene ausgelöst wurden.

58 % mehr – so stark wird die Wassernachfrage in Indien im Jahr 2030 im Vergleich zum Jahr 2005 steigen, glauben Experten.





MALAYSIA/ SINGAPUR

STARKES DOPPEL IM AUFWIND

Die Lage von Singapur und Malaysia, die über einen Damm verbunden sind, ist einzigartig. Während der Stadtstaat seit Jahren ein Umschlagplatz von Weltrang ist, wächst nun auch Malaysia enorm. Damit steigt der Investitionsdruck: In Malaysia, das über Pipelines auch Singapur Frischwasser liefert, nimmt die Zahl der Immobilien zu und der Bedarf an Trink- und Brauchwasser steigt. Auch Singapur will investieren: in eine Wasserversorgung, die das Land vollständig unabhängig macht.

KENNZAHLEN

5,4 Mio. Menschen leben in Singapur auf 716 km². In Malaysia sind es **29,7 Mio.** auf 330.252 km².

71 % Urbanisierung in Malaysia – dieser Anteil ist stark gestiegen. Im Jahr 2000 lag er bei 62 %, 1991 bei 50,7 % und 1980 noch bei 34,1 %. Singapur ist ein Stadtstaat.

Um 6 % wuchs das BIP in Malaysia 2014 nach Angaben der Regierung im Vergleich zum Vorjahr. Das ist ein starker Wert im weltweiten Vergleich. Das Wachstum in Singapur lag bei 2,9 %.

40 % seines Wasserbedarfs deckt Singapur derzeit über Malaysia, will aber bis 2061 autark werden – durch Investitionen in Recyclinganlagen, Niederschlagswasser, Meerwasserentsalzung und Einsparungen.

5,65 Punkte – damit erreichte Singapur beim Global Competitiveness Index Platz 2, nur der Schweiz wird eine noch größere Wettbewerbsfähigkeit zugebilligt. **Malaysia** liegt auf **Rang 20** und hat sich im Vergleich zum Vorjahr um vier Plätze gesteigert.



A vertical satellite image of East Asia, showing the Korean Peninsula, Japan, and the eastern coast of China. The image is oriented vertically, with the top of the page at the top of the image.

CHINA

EIN LAND KOMMT IN FAHRT

Der chinesische Automarkt gilt als der größte der Welt. Während die Wirtschaft wächst, macht der steigende Lebensstandard Lust auf individuelle Mobilität. Dabei werden auch im Reich der Mitte Umweltaspekte immer wichtiger, denn wie kaum ein anderes Land leidet China unter den Folgen von Luftverschmutzung. Schrittweise treten verschärfte Emissionsrichtlinien in Kraft, die entsprechende Verbindungselemente in Motoren erfordern. Kleine, leichte und komplexere Bauteile helfen, den Kraftstoffverbrauch in Fahrzeugen signifikant zu senken.

KENNZAHLEN

16,6% betrug Schätzungen zufolge der Anteil Chinas am globalen BIP im Jahr 2014. 2004 waren es nur 8,8 %.

52 Pkw pro 1.000 Einwohner im Jahr 2012 – noch ist die Pkw-Dichte relativ gering. In Deutschland liegt sie bei 532.

Rund **19 Mio. Autos** wurden 2014 in China verkauft – mehr als irgendwo sonst. Der Anteil am Weltmarkt wächst bis 2025 schätzungsweise von derzeit 20 % auf 30 %.

USD 5,02 Mrd. könnten in China durch effizientere Verbrennungsmotoren jährlich bis 2030 eingespart werden. Der Zusatznutzen durch die CO₂-Reduktion und weniger Atemwegserkrankungen liegt bei USD 950 Mio.

Ab Januar 2015 wird der zur EURO-4-Norm äquivalente Emissionsstandard für alle Dieselnutzfahrzeuge verbindlich. Damit ist China weit hinter dem europäischen Standard zurück.



APAC IN ZAHLEN

WACHSTUMSREGION ASIEN-PAZIFIK

Die Region Asien-Pazifik ist auch im Geschäftsjahr 2014 wieder dynamisch gewachsen. Jedes Jahr baut die NORMA Group ihre Aktivitäten dort weiter aus. Das Ziel ist es, den Umsatzanteil der Region Asien-Pazifik mittelfristig deutlich zu erhöhen.

2.500

und mehr Kunden im
Raum Asien-Pazifik

710

Mitarbeiter

9%

Umsatzanteil

62,5

Mio. EUR Umsatz

5

Produktionsstätten

12%

Umsatzwachstum

Quellen: AUSTRALIEN: Australische Regierung, <http://www.australia.gov.au> | Australisches Amt für Statistik, <http://www.abs.gov.au> | US Department of Agriculture, Statista 2014 | EIA/Syngenta, Statista 2014 | Centre for Research on the Epidemiology of Disasters, Statista 2014 | Organisation for Economic Cooperation and Development, Statista 2014 | INDIEN: UN DESA (Population Division), Statista 2014 | Organisation for Economic Cooperation and Development, Statista 2014 | The United Nations World Water Development Report 2014 | WHO, <http://gamap-server.who.int> | Diverse Quellen, Statista 2014 | IWF (World Economic Outlook Projections) | MALAYSIA/SINGAPUR: Auswärtiges Amt, <http://www.auswaertiges-amt.de> | Department of Statistics Malaysia, <http://www.statistics.gov.my> | Ministry of Trade and Industry Singapore | Internationaler Währungsfonds, <http://www.imf.org> | Germany Trade & Invest, <http://www.gtai.de> | World Economic Forum, Statista 2014 | CHINA: Internationaler Währungsfonds, Statista 2014 | EY/Datamonitor/IHS Global Insight, Statista 2014 | CAAM | Center of Automotive Research der Uni Duisburg-Essen, Statista 2014 | Experten laut der Weltbank, Statista 2014 | NORMA Group Geschäftsbericht 2013

VIER FRAGEN AN...

BERND KLEINHENS
VORSTAND BUSINESS DEVELOPMENT

→ Kurzprofil, S. 15

Herr Kleinhens, seit wann ist die NORMA Group in der Region APAC aktiv und was waren die Gründe für den dortigen Einstieg?

Mit der Gründung unseres ersten eigenen Werkes in China haben wir 2008 den eigenständigen Markteintritt in Asien gewagt. Bis zu diesem Zeitpunkt war die NORMA Group ein überwiegend europäisches Unternehmen mit einem starken Fokus auf die Automobilindustrie.

Um die Abhängigkeit von einzelnen Branchen und Regionen zu reduzieren, war und ist es unser erklärtes Ziel, eine möglichst breite Diversifizierung hinsichtlich unserer Endmärkte und regionalen Präsenz zu erreichen. Und Asien ist da für uns ein hochspannender Markt. Wir wachsen dort jährlich mit zweistelligen Raten und treffen auf große Nachfrage nach unseren Produkten. Dies betrifft u. a. die industriellen Erstausrüster, wo der Aufholbedarf, insbesondere in Ländern wie China und Indien, enorm ist. Erst im vergangenen Jahr haben wir daher ein zweites Werk in Changzhou eröffnet, wo kurze Zeit später bereits die Serienproduktion einer neuen Profilschelle für einen japanischen Automobilkunden begonnen hat. Neben der Fahrzeugbranche sehen wir aber auch Wachstumschancen in neuen Märkten, zum Beispiel im Bereich Wassermanagement, die wir natürlich ergreifen.

Stichwort Wasser: Die NORMA Group hat ihr Wassergeschäft in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut. Was waren die Gründe hierfür und wo liegen die Anwendungsbereiche?

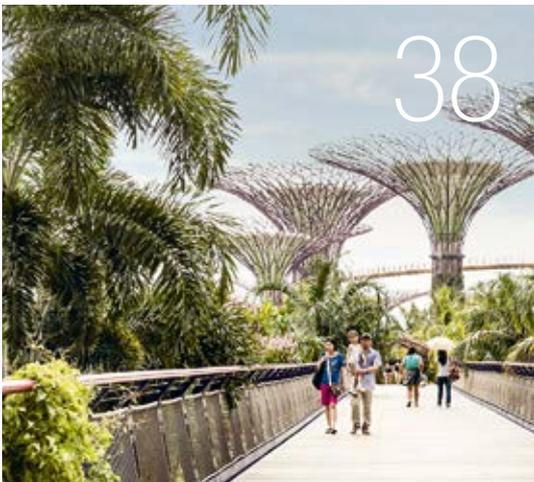
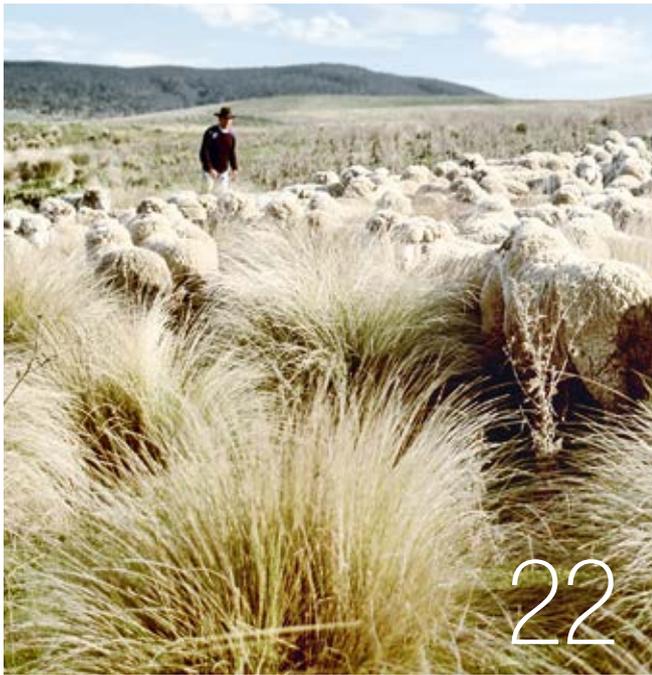
Wasser ist ein knappes Gut und bei den wachsenden Bevölkerungszahlen wird seine effiziente Nutzung immer wichtiger. Innovative Lösungen für eine verlässliche Wasserversorgung sind daher stark gefragt. Genau hier können wir mit unseren Produkten einen Mehrwert leisten. Verbindungstechnologie kommt überall dort zum Einsatz, wo Wasser kontrolliert und effizient ab- oder zugeleitet werden muss, sei es in der Landwirtschaft, der Wasserver- und -entsorgung, in Klär- oder Sanitäreinrichtungen.

Und die Region APAC spielt hierbei eine besondere Rolle?

In APAC sehen wir großes Potenzial für unser Wassergeschäft. Zum einen gibt es hier viele Regionen, die noch nicht oder nur unzureichend an die Trinkwasserzufuhr angeschlossen sind, beispielsweise in Indien. Zum anderen gibt es viele sehr trockene Gegenden, zum Beispiel in Australien, wo Bewässerungssysteme für die Landwirtschaft eine wichtige Rolle spielen. Wir haben unsere Aktivitäten in der Region daher nach und nach ausgebaut und durch die Übernahme des malaysischen Verbindungsspezialisten Chien Jin Plastic 2012 und der beiden australischen Unternehmen Davydick und Guyco 2013 ergänzt.

Wie sehen die weiteren Pläne der NORMA Group in der Region aus?

Wir planen, unser Geschäft in APAC auch künftig weiter auszubauen. Aktuell liefert die Region einen Beitrag zum Gesamtumsatz von rund 9%. Unser Ziel ist es, diesen Anteil mittelfristig deutlich zu erhöhen. Um dies zu erreichen schließen wir auch weitere Akquisitionen in der Region nicht aus.



INHALTS- VERZEICHNIS

16

Brief des Vorstands

18

Übernahme NDS

26

An unsere Aktionäre

- 26 NORMA Group am Kapitalmarkt
- 34 Bericht des Aufsichtsrats
- 42 Corporate-Governance-Bericht

53

Konzernlagebericht

- 54 Grundlagen des Konzerns
- 65 Wirtschaftsbericht
- 86 Nachtragsbericht
- 87 Prognosebericht
- 91 Risiko- und Chancenbericht
- 102 Vergütungsbericht
- 104 Übernahmerelevante Angaben
- 106 Bericht über Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

109

Konzernabschluss

- 110 Konzernbilanz
- 112 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 113 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 114 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 116 Segmentberichterstattung
- 118 Konzernanhang
- 176 Anlagen zum Konzernanhang
- 179 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 180 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

181

Weitere Informationen

- 181 Glossar
- 185 Quartalsübersicht 2014
- 186 Mehrjahresübersicht

Finanzkalender 2015

Kontakt

Impressum

ZEICHENERKLÄRUNG

@ Internetverweis

→ Querverweis



JOHN STEPHENSON

WERNER DEGGIM

DR. OTHMAR BELKER

BERND KLEINHENS

Der Vorstand

WERNER DEGGIM

CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

- Vice President und General Manager, TRW Automotive, USA
- Geschäftsführer/Vorstand der Geschäftsführung der Peguform GmbH
- Verschiedene Executive-Management-Positionen, davon sieben Jahre in Kanada und den USA

DR. OTHMAR BELKER

CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)

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

BERND KLEINHENS

BOARD MEMBER BUSINESS DEVELOPMENT

Seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn bei der NORMA Group:

- Global Sales Director Commercial & Passenger Vehicles
- Geschäftsbereichsleiter NORMACLAMP
- Marketingleiter Automobil
- Entwicklungsingenieur

JOHN STEPHENSON

CHIEF OPERATING OFFICER (COO)

- Vice President Operations bei Hayes Lemmerz International
- Director of Operations – Nordeuropa bei Textron Fastening Systems
- Werksleiter und Geschäftsführer der APW Electronics
- Zahlreiche Positionen, u. a. im Bereich Projekt- und Produktionsmanagement bei Valeo

Weitere Informationen zu den Lebensläufen von Vorstand und Aufsichtsrat finden Sie im Investor-Relations-Bereich der NORMA Group-Website @ <http://investors.normagroup.com>.

Brief des Vorstands

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

2014 war für die NORMA Group ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Wir haben die meisten unserer Ziele erreicht und unseren Erfolgskurs weiter fortgeschrieben. Bei Umsatz und Ergebnis konnten wir erneut Höchstwerte erzielen und mit zwei strategischen Akquisitionen haben wir zur weiteren Diversifizierung und zum Ausbau unseres Geschäfts beigetragen. Die konjunkturelle Erholung in dem für uns immer wichtiger werdenden US-amerikanischen Markt in der zweiten Jahreshälfte sowie die weiterhin dynamische Entwicklung in Asien, haben das Unternehmenswachstum zusätzlich gestärkt.

Lassen Sie uns zunächst einen kurzen Blick auf die wichtigsten Unternehmenskennzahlen werfen: Wir haben den Umsatz im vergangenen Jahr um 9,3 % auf EUR 694,7 Mio. steigern können und ein (bereinigtes) EBITDA von EUR 138,4 Mio. erzielt. Das (bereinigte) Periodenergebnis ist um 15,1 % auf EUR 71,5 Mio. gestiegen. Neben den positiven Effekten der fallenden Ölpreise und einer sich wieder belebenden Konjunktur in Nordamerika hat auch der Erwerb der beiden US-Unternehmen Five Star Clamps und National Diversified Sales („NDS“) zum Ergebnis beigetragen. Durch konsequente Optimierungsmaßnahmen in allen Bereichen des Konzerns, gelang es uns außerdem – und trotz des weiteren Ausbaus des Geschäfts – die großen Kostenpositionen relativ stabil zu halten. So erreichten wir auch 2014 wieder eine hohe und weit über dem Branchendurchschnitt liegende (bereinigte) EBITA-Marge von 17,5 %. Damit konnten wir erneut zeigen, dass unser Geschäft nachhaltig profitabel ist.

Zur langfristigen Finanzierung von NDS haben wir im Dezember 2014 einen neuen Schuldschein über umgerechnet rund EUR 209 Mio. begeben. Die große Nachfrage seitens unserer Bankenpartner, die zu einer deutlichen Überzeichnung geführt hat, sowie die günstigen Zinskonditionen, waren für uns wieder einmal Beweis für unsere hervorragende Reputation am Kapitalmarkt. Diese haben wir uns in den vergangenen Jahren durch einen intensiven und transparenten Dialog mit unseren Stakeholdern am Finanzmarkt aufgebaut.

Im Zusammenhang mit der Akquisition von NDS hat sich unsere Nettoverschuldung auf EUR 353 Mio. erhöht, was etwa einem Leverage von 2,5 entspricht. Aufgrund unseres starken Cashflow und der positiven Aussichten für die weitere Geschäftsentwicklung sind wir jedoch zuversichtlich, dass wir die Nettoverschuldung schon im laufenden Jahr wieder zurückführen können.

Die Übernahmen von NDS und Five Star waren für uns besonders wichtige strategische Meilensteine im Geschäftsjahr 2014. Five Star ist ein familiengeführtes Unternehmen im Bereich Verbindungstechnologie und vertreibt seit knapp 30 Jahren hochwertige Schellen und Kupplungsprodukte zum Einsatz in über 50 verschiedenen Industrien. Mit seinem breiten Produktsortiment, der langjährigen Erfahrung und dem Fokus auf höchste Qualität und Service fügt sich das Unternehmen perfekt in den NORMA Group-Konzern ein. Durch den Erwerb der Geschäftsaktivitäten von Five Star konnten wir unsere Kundenbasis im US-amerikanischen Markt und unser Produktportfolio deutlich erweitern. Five Star erwirtschaftete 2014 einen Umsatz von USD 6,2 Mio.

Mit der zweiten Akquisition 2014, der Übernahme des Wasserspezialisten NDS Ende Oktober, haben wir einen bedeutenden Schritt in den schnell wachsenden Wassermarkt unternommen, wodurch wir unser Geschäft und künftiges Umsatzprofil deutlich diversifiziert haben. NDS produziert und vertreibt Produkte im Bereich Regenwassermanagement und Landschaftsbewässerung sowie Verbindungselemente für Infrastruktur im Wasserbereich, und das bereits seit über 40 Jahren. Mit seinen mehr als 500 Mitarbeitern, den 5.000 Produkten und einem Umsatz im Geschäftsjahr 2013 von rund USD 128 Mio., markiert die Übernahme von NDS für die NORMA Group die größte Transaktion seit Börsengang.

NDS wird in Zukunft einen nicht unwesentlichen Beitrag zum Wachstum des Konzerns leisten. Bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das Unternehmen mit knapp EUR 14 Mio. zum Umsatz beigetragen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass wir ein wachstumsstarkes und profitables Unternehmen sind, haben wir in den letzten Jahren immer wieder unter Beweis gestellt. Doch langfristiger Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit definieren sich nicht ausschließlich über finanzielle Kennzahlen. Ein überzeugendes Unternehmen und für Sie, meine Damen und Herren, ein überzeugendes Investment, muss sich auch durch eine verantwortungsvolle Unternehmensführung auszeichnen, die im Einklang mit den Interessen aller Stakeholder steht. Aus diesem Grund haben wir das Thema Corporate Responsibility in den letzten Jahren tief in unserer Konzernstrategie verankert und langfristige Ziele sowie zentrale Maßnahmen formuliert. Im Geschäftsjahr 2014 haben wir nun unseren ersten eigenständigen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Der Bericht beinhaltet umfassende Informationen zu unserer Corporate-Responsibility-Strategie und enthält darüber hinaus zahlreiche Leistungsindikatoren, an denen wir uns selbst und unser Handeln messen. Die NORMA Group in ihrer heutigen Form ist noch ein relativ junges Unternehmen. Es wäre daher vermessen zu behaupten, dass wir bereits in allen Bereichen perfekt sind. Sie können jedoch versichert sein, dass wir hart daran arbeiten, unsere ambitionierten Ziele zur Steigerung der Nachhaltigkeit im Konzern langfristig zu erreichen.

Wir werden auch im laufenden Jahr wieder alles daran setzen, die Erfolgsstory des Unternehmens fortzuschreiben. Mit einem klaren Fokus auf Innovationen wollen wir auch in Zukunft die hohen Ansprüche unserer Kunden an spezifische Systemlösungen erfüllen und dadurch unsere führende Markt- und Technologieposition weiter stärken. Insbesondere im asiatischen Raum sehen wir aufgrund des hohen Aufholpotenzials und der immer stärker fortschreitenden Industrialisierung noch große Chancen für unser Geschäft, weshalb wir das Leitthema dieses Geschäftsberichts der Region Asien-Pazifik gewidmet haben.

Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass auch in Zukunft weitere und strengere Emissionsregulierungen weltweit zum Tragen kommen werden, die unsere Kunden stetig vor neue Herausforderungen stellen und nach neuen Lösungen und innovativen Technologien verlangen. Ein Beispiel hierfür ist die neue Flottenregulierung in der EU, die eine Reduktion der durchschnittlichen CO₂-Emission pro Fahrzeugflotte bei Personenkraftwagen bis 2020 um jährlich 5,1 % fordert. Auf diese und andere Megatrends richten wir unser Geschäft und unsere Entwicklungsaktivitäten aus. Mit diesem Fokus und einer jährlichen Investitionsquote im Bereich F&E von 5 % des EJT-Umsatzes sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Innovationsführerschaft auch künftig sichern und einen signifikanten Beitrag zu einem nachhaltigeren Umgang mit Ressourcen leisten können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Aktie hat sich mit einem Anstieg von rund 10 % auch im vergangenen Jahr wieder deutlich besser entwickelt als der Markt. Zum Jahresende betrug die Marktkapitalisierung der NORMA Group rund EUR 1,3 Mrd.

Wir möchten uns bei Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen in unser Unternehmen recht herzlich bedanken. Über das erneut gute Nettoergebnis, das wir im Geschäftsjahr 2014 erzielt haben, freuen wir uns und wollen daher auch Sie angemessen daran teilhaben lassen. Daher werden wir Ihnen auf der Hauptversammlung am 20. Mai 2015 in Frankfurt am Main für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von EUR 0,75 vorschlagen.

Zu guter Letzt gilt unser Dank auch unseren knapp 6.000 Mitarbeitern weltweit, die mit ihrem Engagement und Einsatz jeden Tag zum Erfolg der NORMA Group beitragen. Ebenso danken wir unseren Kunden und Geschäftspartnern für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir würden uns freuen, wenn Sie uns auch weiterhin begleiten würden.

Herzlichst



Werner Deggim
CEO



Dr. Othmar Belker
CFO



Bernd Kleinhens
Business Development



John Stephenson
COO

OKTOBER 2014

NORMA GROUP "ÜBERNIMMT NATIONAL DIVERSIFIED SALES

STANDORTE VON NDS

- Hauptsitz
- Produktionsstandort
- Distributions-, Vertriebs-,
Kompetenzzentrum

NATIONAL DIVERSIFIED SALES (NDS)

NDS ist ein führender US-amerikanischer Anbieter von Wassermanagementsystemen. Das Unternehmen mit Sitz im kalifornischen Woodland Hills, nördlich von Los Angeles, produziert und vertreibt Produkte für das Regenwassermanagement und die Landschaftsbewässerung sowie Infrastrukturlösungen im Wasserbereich. Insgesamt umfasst das NDS-Portfolio über 5.000 Produkte, die über mehr als 7.700 Groß- und Einzelhandelsstandorte an Kunden in den USA vertrieben werden. Mit seinen über 500 Mitarbeitern unterhält NDS zwei Produktionsstandorte und sechs Warenlager in den USA.

„Angesichts der weltweiten Wasserknappheit steigt der Bedarf an effizienten Lösungen für die Wasserversorgung und -infrastruktur. Mit der Übernahme von NDS haben wir unser Produktportfolio und die geografische Präsenz erweitert, um diesem Trend Rechnung zu tragen.“

Werner Deggim, Vorstandsvorsitzender der NORMA Group

STRATEGISCHER AUSBAU DES WASSERGESCHÄFTS

Die NORMA Group hat NDS Ende Oktober 2014 für umgerechnet EUR 226 Mio. übernommen. Die Akquisition des Wasserspezialisten stellt für die NORMA Group die größte Transaktion seit Börsennotierung dar und ist gleichzeitig ein wichtiger Schritt zum weiteren Ausbau des Wassergeschäfts. Mit der Übernahme von NDS erweitert die NORMA Group jedoch nicht nur ihr Produktportfolio im zukunftssträchtigen Wassermarkt, sondern vergrößert auch ihren Kundenstamm und erhöht gleichzeitig ihre geografische Präsenz.

Das Geschäft von NDS gliedert sich aufgrund der Kundenstruktur, der starken Marken und des Vertriebsmodells optimal in das bereits bestehende Distribution Services-Geschäft der NORMA Group ein. Innerhalb des DS-Geschäfts wird der Bereich Wassermanagement, in dem die NORMA Group bereits seit vielen Jahren aktiv ist, deutlich verstärkt. NDS erweitert die bereits in den vergangenen Jahren in Malaysia und Australien durchgeführten Akquisitionen im Bereich Wasser und trägt damit zu einer insgesamt breiteren Diversifizierung hinsichtlich der NORMA Group-Endmärkte und zur Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie bei.

7.700

GROSS- UND EINZELHANDELSSTANDORTE

Mit seinen insgesamt acht Produktions- und Distributionsstandorten verfügt NDS über ein umfassendes Vertriebsnetzwerk, über das das Unternehmen rund 7.700 Groß- und Einzelhandelsstandorte in den USA beliefert. Hierbei haben Serviceleistungen wie jederzeitige Über-Nacht-Lieferung, zuverlässige Liefertreue und ausgezeichnete Produktqualität höchste Priorität.

USD 4,0 MRD.

US-Marktpotenzial im
Bereich Wassermanagement

500

Mitarbeiter und ein hoch
motiviertes Management-Team

98%

On-time Delivery





5.000

PRODUKTE

NDS bietet ein umfangreiches Produktportfolio, das von Auffanglösungen für Regenwasser, über Bewässerungslösungen bis hin zu Versickerungsmodulen, Ventilen und ober- und unterirdischen Entwässerungsleitungen reicht. Kunden von NDS schätzen dieses vollumfängliche Angebot und die damit einhergehende ‚One-Stop-Shopping-Möglichkeit‘.

REGENWASSERMANAGEMENT

Überschüssiges Regenwasser, das nicht ordnungsgemäß abgeleitet wird, kann zu schweren Schäden an Straßen und Gebäuden führen und die Umwelt erheblich beeinträchtigen. Um negative Auswirkungen auf die Umwelt zu vermeiden, fordern die US-Gesetzgeber Gemeinden, Unternehmen und private Hausbesitzer auf, effiziente Regenwassermanagementsysteme zu installieren. NDS bietet hierfür effiziente Lösungen an, die Regenwasser auffangen und gezielt in das städtische Abwassersystem leiten.

LANDSCHAFTSBEWÄSSERUNG

In vielen trockenen Regionen der Erde ist Wasserknappheit ein großes Problem, welches durch eine stetig wachsende Bevölkerung und veraltete, leckende Infrastruktur noch zusätzlich verschärft wird. Die effiziente Nutzung der Ressource Wasser hat daher oberste Priorität. NDS hat hierfür innovative Bewässerungslösungen entwickelt. Mit diesen lässt sich das Wasser über große Strecken leakagefrei weiterleiten. Die NDS-Tropfbewässerungssysteme sorgen außerdem dafür, dass nicht mehr Wasser als unbedingt nötig abgegeben wird.

INFRASTRUKTURLÖSUNGEN IM WASSERBEREICH

Auch in der Bauindustrie spielt Wasser eine wichtige Rolle. Hier werden verlässliche Lösungen u. a. für Sanitär- oder Poolanlagen benötigt. NDS bietet hierfür eine breite Palette an Wasserinfrastrukturlösungen.



AUSTRALIEN

DER NACHHALTIGE UMGANG MIT RESSOURCEN WIRD IMMER BEDEUTENDER. DIE NORMA GROUP BAUT IHRE AKTIVITÄTEN IN INNOVATIVEM UND EFFIZIENTEM WASSER-MANAGEMENT GEZIELT AUS – EIN WICHTIGER SCHRITT IN DIE ZUKUNFT.





Leckagefreie Verbindungslösungen von
wichtig im Wassermarkt. Die NORMA Group
Jahren deutlich ausgebaut und

Davydick und Guyco übernommen. Die beiden

20

im Geschäft. Damit hat der Konzern nicht
seine regionale Präsenz entscheidend

700 KUN



höchster Qualität und ein Topservice sind enorm
hat ihre Aktivitäten in Australien in den vergangenen
im Jahr

2013

Unternehmen sind seit rund

JAHREN

nur sein Produktportfolio, sondern auch
gestärkt. Beide Tochterfirmen beliefern je

DEN.

GLASFASERVERSTÄRKTES KUGELVENTIL VON GUYCO®

Das glasfaserverstärkte Kugelventil ist ein Produkt der 2013 erworbenen australischen Tochtergesellschaft Guyco. Das Ventil ist UV- und korrosionsresistent und eignet sich daher hervorragend zum Einsatz in der Landschaftsbewässerung.



Die NORMA Group am Kapitalmarkt

- NORMA Group-Aktie gewinnt 10 % und schlägt Indizes
- Regional breit diversifizierte Aktionärsstruktur
- Erster Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht

KAPITALMÄRKTE DURCH HOHE VOLATILITÄT GEKENNZEICHNET

Die Kapitalmärkte zeigten sich 2014 weltweit sehr volatil. Zahlreiche geopolitische Krisenherde, konjunkturelle Probleme in der Eurozone, die Angst vor einer Ausbreitung des Ebola-Virus und weitere expansive geldpolitische Maßnahmen der Zentralbanken sorgten für ein reges Auf und Ab an den Börsen, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte.

Der DAX, der noch im Oktober auf ein Jahrestief von 8.354 Punkte gefallen war, schloss Anfang Dezember auf einem neuen Rekordniveau von 10.093 Punkten. In den letzten Handelstagen des Jahres trübte die Sorge um die politische Entwicklung in Griechenland die Stimmung am deutschen Aktienmarkt jedoch wieder ein, so dass der deutsche Leitindex am Jahresende mit einem Zählerstand von 9.805 Punkten lediglich einen mageren Gewinn von 2,7 % verzeichnete. Auch der für die NORMA Group relevante Vergleichsindex MDAX schaffte es trotz vorübergehender Höchstwerte letztlich nur auf einen Kursanstieg von 2,2 %.

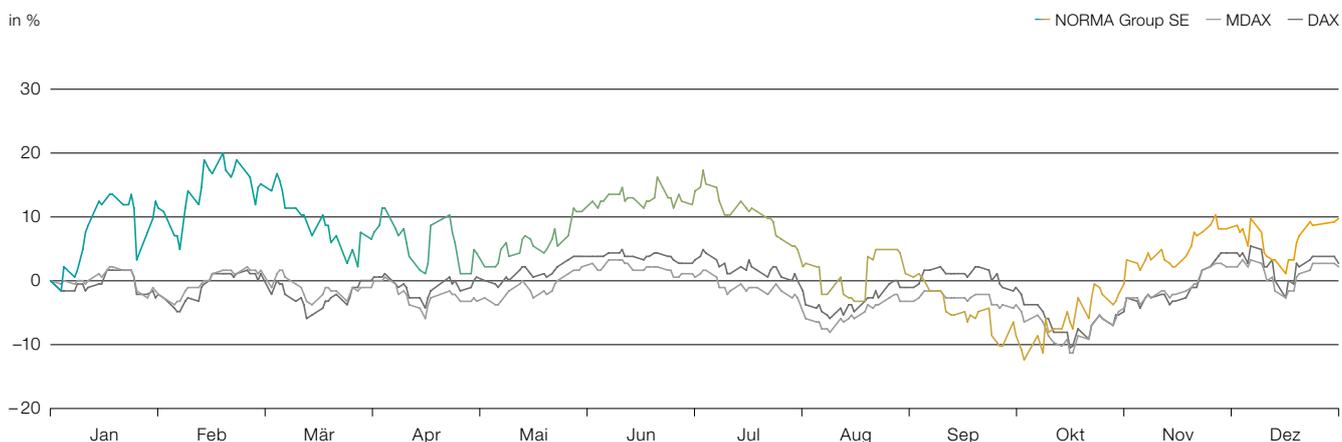
Eine etwas bessere Bilanz zeigte sich hingegen an den US-Börsen. Gestützt durch positive Unternehmensdaten und das gute Wachstum der US-Wirtschaft konnten die wichtigen US-Indizes sogar mit neuen Höchstständen im 4. Quartal aufwarten. So beendete der Dow Jones das Jahr mit einem Plus von 7,5 % bei einem Zählerstand von 17.823 Punkten. Der S&P 500 legte sogar um 11,4 % zu und schloss bei 2.058 Punkten.

NORMA GROUP-AKTIE UM KNAPP 10 % GESTIEGEN

Die Aktie der NORMA Group SE entwickelte sich 2014 deutlich besser als der Markt und setzte ihren Aufwärtstrend fort. Am Jahresende schloss die Aktie bei einem Kurs von EUR 39,64 und erzielte damit einen Gewinn von knapp 10 % gegenüber dem Schlusskurs des Vorjahres (EUR 36,09).

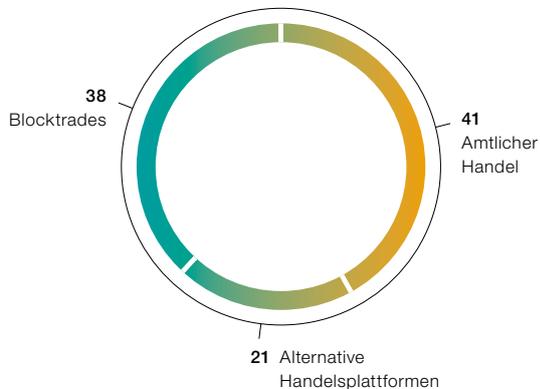
Die Marktkapitalisierung der NORMA Group betrug am 31. Dezember 2014 EUR 1,26 Mrd. Die zugrunde liegende Aktienanzahl von 31.862.400 ist im Vergleich zum Vorjahr unverändert geblieben. Gemessen an der für die Ermittlung der Indexzugehörigkeit relevanten Marktkapitalisierung des Streubesitzes, welcher seit

AKTIENKURSENTWICKLUNG DER NORMA GROUP 2014 IM INDEXIERTEN VERGLEICH ZU MDAX UND DAX



VERTEILUNG AKTIENHANDEL

in %



2013 bei 100 % liegt, belegte die NORMA Group-Aktie im Dezember 2014 unverändert zum Vorjahr Platz 38 im MDAX.

HANDELSVOLUMEN LEICHT GESUNKEN

Das durchschnittliche Xetra-Handelsvolumen der NORMA Group-Aktie betrug im Zeitraum Januar bis Dezember 2014 73.932 Stück pro Tag (2013: 86.570). Damit lag die NORMA Group-Aktie im Dezember 2014 auf Rang 47 (2013: 46) im MDAX. Wertmäßig entspricht dies allerdings einem gestiegenen durchschnittlichen Handelsumsatz von EUR 2,80 Mio. pro Tag (2013: EUR 2,53 Mio.). Die Gesamtzahl der im Jahr 2014 durchschnittlich gehandelten Aktien pro Tag betrug 199.934 (2013: 209.887).

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der am amtlichen Markt gehandelten Aktien mit 41 % konstant geblieben. Hingegen hat sich der Handelsanteil über alternative Plattformen von 15 % auf 21 % erhöht, während der per Blocktrade gehandelte Anteil von 43 % auf 38 % sank.

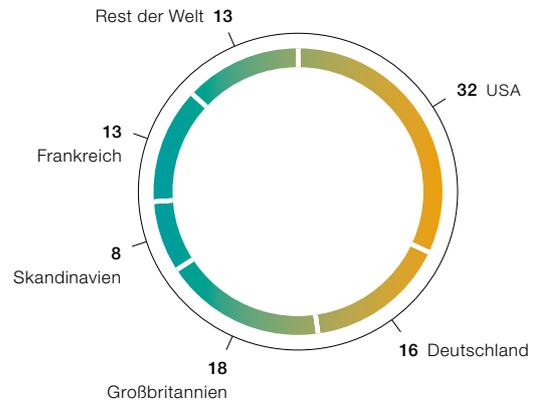
BREIT DIVERSIFIZIERTE AKTIONÄRSSTRUKTUR

Durch aktive Investor-Relations-Arbeit hat die NORMA Group-Aktie in den vergangenen Jahren internationale Bekanntheit erlangt. Damit ist auch die Bedeutung ausländischer Investoren kontinuierlich gestiegen. Mittlerweile verfügt die NORMA Group über eine regional breit diversifizierte Aktionärsbasis mit einem hohen Anteil internationaler Investoren, vorrangig aus den USA, Großbritannien, Frankreich und Skandinavien. Der Anteil deutscher Investoren liegt bei rund 16 %. → Grafik: Streubesitz nach Regionen.

Rund 96 % der Aktien der NORMA Group befinden sich im Besitz institutioneller Investoren. 2,42 % (2013: 2,5 %) werden vom Management, 1,8 % (2013: 1,5 %) von Privatanlegern gehalten. Die Zahl der Privatanleger (ohne Management) hat sich im Laufe des Geschäftsjahres 2014 von 2.149 auf 2.510 erhöht.

STREUBESITZ NACH REGIONEN

in %



STIMMRECHTSMITTEILUNGEN 2014

Gemäß der bis Ende 2014 erhaltenen Stimmrechtsmitteilungen werden Anteile an der NORMA Group, die dem Streubesitz zugerechnet werden und über 3 % betragen, von folgenden institutionellen Investoren gehalten:

in %

Ameriprise Financial Inc., Minneapolis, USA	9,96
BlackRock, Inc., New York, USA	5,70
Mondrian Investment Partners, Ltd., London, Vereinigtes Königreich	5,34
Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt, Deutschland	5,02
BNP Paribas Investment Partners S.A., Paris, Frankreich	3,15
Delta Lloyd N.V., Amsterdam, Niederlande	3,08
The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles, USA	3,05
T. Rowe Price International, Ltd., Baltimore, USA	3,02

Stand: 31. Dezember 2014. Weitere Informationen zu den erhaltenen Stimmrechtsmitteilungen sind im Anhang auf S. 176 zu finden. Alle Stimmrechtsmitteilungen werden auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht @ <http://investors/normagroup.com>.

HAUPTVERSAMMLUNG 2014

Die ordentliche Hauptversammlung der NORMA Group SE fand am 21. Mai 2014 in den Räumlichkeiten des DVFA Centers in Frankfurt am Main statt. Von den 31.862.400 stimmberechtigten Aktien waren 18.356.839 Aktien, d. h. 57,6 % des Grundkapitals vertreten. Die teilnehmenden Aktionäre beschlossen eine Dividende von EUR 0,70 je Aktie. Bezogen auf das bereinigte Periodenergebnis der NORMA Group in Höhe von EUR 62,1 Mio. entsprach dies einer Ausschüttungsquote von 35,9 %. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit Mehrheiten von über 96 % angenommen.

DIRECTOR'S DEALINGS

Im Geschäftsjahr 2014 haben folgende Director's Dealings stattgefunden:

Bezeichnung des Finanzinstruments	NORMA Group SE Namensaktie o.N.
ISIN	DE000A1H8BV3
Emittent	NORMA Group SE
Mitteilungspflichtiger	Katrin Belker
Grund	Natürliche Person in enger Beziehung
Beziehung	Ehepartner
Datum	18. November 2014
Art der Transaktion	Verkauf
Ort	außerbörslich
Kurs/Preis	EUR 37,90
Stückzahl	25.000
Gesamtvolumen	EUR 947.500

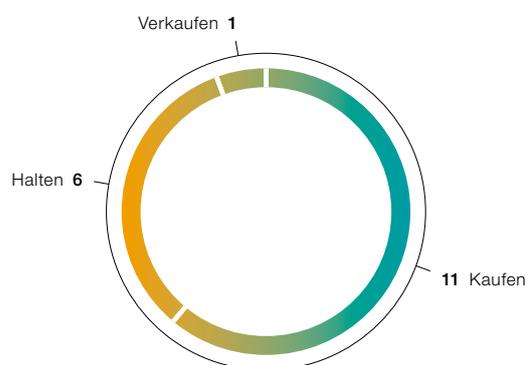
RESEARCH-COVERAGE AUF HOHEM NIVEAU

Die NORMA Group wurde 2014 von 18 Analysten verschiedener Banken und Research-Unternehmen begleitet. Davon haben zum 31. Dezember 2014 elf Analysten eine Kaufempfehlung ausgesprochen. Sechs Analysten raten zum Halten der Aktie und ein Analyst zum Verkauf. Das durchschnittliche Kursziel lag Ende Dezember 2014 bei EUR 41,34 und damit rund 15 % höher als zum 31. Dezember 2013 (EUR 35,81).

Im Februar 2015 hat Benjamin Gläser von Jefferies die Coverage der NORMA Group aufgenommen. In seiner Initialstudie rät er zum Kaufen der NORMA Group-Aktie bei einem Preisziel von EUR 53.

ANALYSTEN DER NORMA GROUP

Baader Bank	Peter Rothenaicher
Bankhaus Lampe	Christian Ludwig
Bankhaus Metzler	Jürgen Pieper
Bank of America Merrill Lynch	Paul R. Hartley
Berenberg Bank	Kai Müller
Commerzbank	Ingo-Martin Schachel
Deutsche Bank	Tim Rokossa
DZ Bank	Jasko Terzic
Exane BNP Paribas	Gerhard Orgonas
Goldman Sachs	Will Wyman
Hauck & Aufhäuser	Philippe Lorrain
HSBC	Jörg-André Finke
Jefferies	Benjamin Gläser
Kepler Cheuvreux	Hans-Joachim Heimbürger
Macquarie	Christian Breitsprecher
MainFirst	Tobias Fahrenholz
NordLB	Frank Schwöpe
Oddo Seydler Bank AG	Daniel Kukalj
Warburg Research	Christian Cohrs

ANALYSTENEMPFEHLUNGEN**NACHHALTIGE INVESTOR-RELATIONS-AKTIVITÄTEN**

Die Investor-Relations-Aktivitäten der NORMA Group zielen darauf ab, die Bekanntheit des Unternehmens am Kapitalmarkt weiter zu erhöhen, das Vertrauen in die Aktie zu stärken und eine faire Bewertung des Unternehmens zu erreichen. Aus diesem Grund führen das Management und die IR-Verantwortlichen ganzjährig zahlreiche Gespräche mit institutionellen Investoren, Finanzanalysten und Privataktionären.

2014 haben der Vorstand und das IR-Team der NORMA Group 43 Roadshows an den wichtigsten Finanzplätzen Europas und in Nordamerika durchgeführt. Darüber hinaus war die NORMA Group auf folgenden Konferenzen vertreten:

- Kepler Cheuvreux German Corporate Conference, Frankfurt am Main
- Goldman Sachs European Small and Mid Cap Symposium, London
- Commerzbank German Mid Cap Investment Conference, Boston und New York
- Deutsche Bank German, Swiss and Austrian Conference, Berlin
- UBS Best of Germany Conference, New York
- Commerzbank Sector Conference, Frankfurt am Main
- Berenberg/Goldman Sachs German Corporate Conference, München
- Baader Investment Conference, München
- LBBW German Company Day, London
- Exane BNP Paribas Midcap Forum, London
- 12th Berenberg European Conference, Surrey

SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Im Investor-Relations-Bereich der Unternehmenswebsite @ <http://investors.normagroup.com> können sich Aktionäre und Interessierte für den Investorenverteiler der NORMA Group registrieren. Dadurch werden sie zeitnah per E-Mail über die Entwicklungen im Konzern informiert und erhalten automatisch alle Regelpublikationen.

Des Weiteren werden auf der Internetseite umfangreiche Informationen zur NORMA Group-Aktie veröffentlicht. Neben Finanz-

berichten und Präsentationen, die zum Download bereit stehen, finden sich dort alle wichtigen Finanzmarkttermine sowie die Kontaktdaten der Ansprechpartner. Die Telefonkonferenzen zu den Quartals- und Jahresabschlüssen werden aufgezeichnet und im Audioformat angeboten.

ERSTER NACHHALTIGKEITSBERICHT VERÖFFENTLICHT

Im November 2014 hat die NORMA Group ihren ersten Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2013 veröffentlicht. Damit wurde dem wachsenden Interesse der Stakeholder an ökologischen, gesellschaftlichen und sozialen Themen Rechnung getragen.

Der Nachhaltigkeitsbericht ‚Verantwortung verbindet‘ beinhaltet weitreichende Informationen zur Nachhaltigkeitsstrategie des Konzerns und präsentiert erstmalig Kennzahlen zur Mitarbeiterentwicklung, zu ökologischen Aspekten sowie zu sozialen und gesellschaftlichen Aktivitäten der NORMA Group. Der Bericht ergänzt damit die bereits im Februar 2014 veröffentlichte

Corporate-Responsibility-Website @ www.normagroup.com/cr der NORMA Group und steht zum Download auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung.

NORMA GROUP-GESCHÄFTSBERICHT 2013 MEHRFACH AUSGEZEICHNET

Der NORMA Group-Geschäftsbericht 2013 konnte sich in mehreren nationalen und internationalen Wettbewerben durchsetzen und erhielt folgende Auszeichnungen:

- **LACP Vision Award 2014** Bronze in der Kategorie ‚Other Industries‘
- **FOX Awards 2014** Silber für das sehr gute Zusammenspiel von Content und Context
- **Good Design Award 2014** für herausragendes Design

Im 2014 erstmalig durchgeführten Wettbewerb ‚Investor’s Darling‘ des Manager Magazins, erzielte die NORMA Group für ihre Kapitalmarktcommunication Rang 27 von insgesamt 188.

KENNZAHLEN ZUR NORMA GROUP-AKTIE SEIT DEM BÖRSENGANG

	2014	2013	2012	2011	08.04.2011 ¹⁾
Schlusskurs zum 31.12. (in EUR)	39,64	36,09	21,00	16,00	21,00 ²⁾
Höchstkurs (in EUR)	43,585	39,95	23,10	21,58	n/a
Tiefstkurs (in EUR)	30,755	21,00	15,85	11,41	n/a
Anzahl der ungewichteten Aktien zum 31.12.	31.862.400	31.862.400	31.862.400	31.862.400	31.862.400
Marktkapitalisierung (in EUR Mio.)	1.263	1.150	669	510	669
Durchschnittl. börsentäglicher Xetra-Umsatz					
Stück	73.932	86.570	54.432	46.393	n/a
Mio. EUR	2,80	2,53	1,04	1,45	n/a
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,72	1,74	1,78	1,19	n/a
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)	2,24	1,95	1,94	1,92	n/a
Dividende je Aktie ³⁾ (in EUR)	0,75	0,70	0,65	0,60	n/a
Dividendenrendite (in %)	1,9	1,9	3,1	3,8	n/a
Ausschüttungsquote ⁴⁾ (in %)	33,4	35,9	33,5	33,2	n/a
Kurs-Gewinn-Verhältnis	23,05	20,7	11,8	13,4	n/a

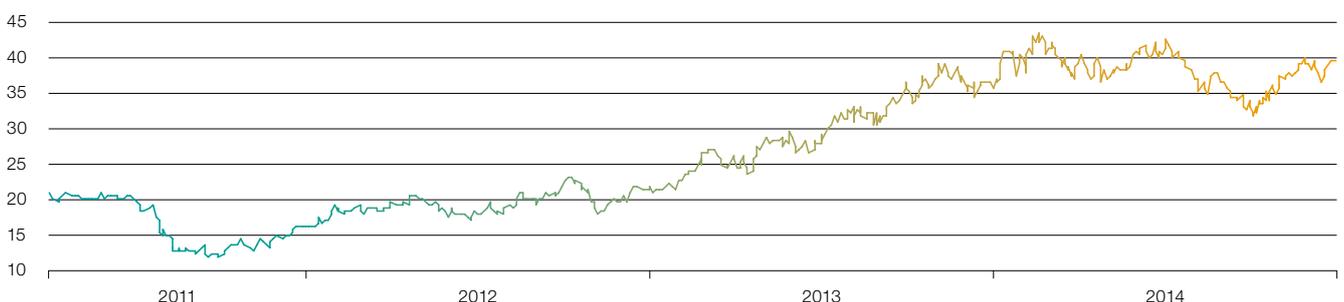
MDAX, CDAX, Classic All Share, Prime All Share, DAX International 100, DAXsector Industrial, DAXsubsector Products & Services, HDAX, MIDCAP MKT PR, MIDCAP MKT TR, STXE TM Automobiles & Parts Index, STXE TM Small Index, STXE Total Market Index

Indizes

¹⁾ Börsengang und erster Handelstag der NORMA Group-Aktie ²⁾ Ausgabekurs ³⁾ gemäß Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands, vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung am 20. Mai 2015 ⁴⁾ in Relation zum bereinigten Periodenergebnis

ENTWICKLUNG DER NORMA GROUP-AKTIE SEIT DEM BÖRSENGANG IM APRIL 2011

in EUR





INDIEN

ZUGANG ZU SAUBEREM UND AUSREICHENDEM WASSER IST ENTSCHEIDEND FÜR DAS GESUNDE WACHSTUM EINES LANDES. DIE NORMA GROUP HAT DAS KNOW-HOW ZUM AUFBAU EINER MODERNEN UND ZUKUNFTSFÄHIGEN INFRASTRUKTUR.





Bereits seit 2009 ist die NORMA Group in Indien
in Pune. Auf

6.500

für Schläuche und Rohre produziert. Auch die
hier stark ausgebaut. 2014 hat der Konzern das

14.000

Kinder und
Pune sollen von Verbesserungen der

NORMACONNECT® FGR-ROHRKUPPLUNG

Die FGR-Rohrkupplung der NORMA Group dient der leckagefreien Verbindung von Rohren und kommt unter anderem im Rohrleitungs- und Schiffbau sowie in der Wasserindustrie zum Einsatz.

operativ tätig, seit 2012 im neuen Werk

m²

Fläche werden Verbindungen
Bereiche Entwicklung und Konstruktion wurden
Hilfsprogramm „NORMA Clean Water“ gestartet.

Lehrer an 50 Schulen rund um
Wasserversorgung und der Hygiene profitieren.



Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der NORMA Group SE hat im Geschäftsjahr 2014 die Tätigkeit des Vorstands der Gesellschaft entsprechend den Regelungen des Aktiengesetzes, des Deutschen Corporate Governance Kodex und der Satzung der NORMA Group SE überwacht und beratend begleitet.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig monatlich in schriftlicher Form über die Geschäftsentwicklung der NORMA Group SE und des Konzerns und gibt einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Die Umsatz- und Ertragsentwicklung sowie der Auftragseingang und der Auftragsbestand werden jeweils im Vergleich zum Vorjahr und zur Planung detailliert dargestellt. Zusätzliche Gegenstände der quartalsmäßigen Berichterstattung sind unter anderem der Konjunkturverlauf und wesentliche operative Leistungsindikatoren.

Im Geschäftsjahr 2014 haben vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen der NORMA Group SE stattgefunden. An diesen Aufsichtsratssitzungen nahmen sämtliche Vorstandsmitglieder teil. Im Anschluss an die Sitzungen mit dem Vorstand tagte der Aufsichtsrat intern. Darüber hinaus wurden bei Bedarf weitere kurzfristige Aufsichtsratssitzungen per Telefonkonferenz abgehalten, im Geschäftsjahr 2014 insgesamt vier.

Auf den ordentlichen Aufsichtsratssitzungen informierte der Vorstand ausführlich über den jeweiligen Geschäftsverlauf. Insbesondere die wesentlichen Kennzahlen für den Konzern und die NORMA Group SE wurden erläutert. Hierbei wurden jeweils Vergleiche mit den erreichten Vorjahreszahlen sowie den Planzahlen durchgeführt. In allen Aufsichtsratssitzungen wurde über die Auftragslage und die Einschätzung des Vorstands zur weiteren Konjunktur- und Marktentwicklung informiert. Fester Bestandteil jeder ordentlichen Aufsichtsratssitzung ist ein detaillierter Risikobericht des Vorstands. Hierbei werden alle relevanten Risiken hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkungen bewertet. Der Aufsichtsrat kann sich im Rahmen dieser regelmäßigen Risikoberichterstattung ein klares Bild darüber machen, welche möglichen Risiken zu

einer Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft führen könnten. Hinsichtlich Risiken, die mit hoher Relevanz und hoher Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet werden, hat der Aufsichtsrat zusammen mit dem Vorstand Maßnahmen definiert, um deren Eintritt zu vermeiden und deren potenzielle Auswirkungen zu vermindern. Auch das Thema Compliance ist Gegenstand der Risikoberichterstattung. Darüber hinaus besprechen Aufsichtsrat und Vorstand regelmäßig die langfristige strategische Ausrichtung der NORMA Group und die laufenden M&A-Projekte. Über diese regelmäßig anstehenden Themen hinaus hat sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2014 im Einzelnen mit folgenden Punkten befasst:

Aufsichtsratssitzung vom 26. März 2014 in Maintal

Der vom Vorstand vorgestellte Jahresabschluss 2013 der NORMA Group SE mit Lagebericht sowie der entsprechende Konzernabschluss mit Lagebericht wurden vom Aufsichtsrat eingehend mit den anwesenden Prüfern der beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft besprochen. Schwerpunkte der Diskussion waren unter anderem die Akquisitionen des Geschäftsjahres, die Entwicklung der Ertragslage sowie die Weiterentwicklung des internen Kontrollsystems in den jeweiligen Landesgesellschaften. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses berichteten von ihrer vertiefenden Diskussion mit den Prüfern zum Jahresabschluss am 26. März 2014 und darüber hinaus unter anderem über Änderungen im IAS 19 und DRS 20, über die aktuellen Werthaltigkeitsprüfungen sowie über die Effekte aus der Abspaltung der NORMA Pennsylvania Inc. auf die NORMA Group SE.

Der Konzernabschluss der NORMA Group SE wurde gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss 2013 der NORMA Group SE mit Lagebericht und den Konzernabschluss mit Konzernlagebericht uneingeschränkte Bestätigungsvermerke. Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die beiden Prüfungsberichte des Abschluss-

Dr. Stefan Wolf
Vorsitzender des Aufsichtsrats



prüfers haben dem Aufsichtsrat vorgelegen. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Einwendungen ergaben sich nicht.

Daraufhin hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss der NORMA Group SE und den Konzernabschluss 2013 mit den dazugehörigen Lageberichten gebilligt und damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat auch dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und einer Erhöhung der Dividende auf EUR 0,70 je Stammaktie zugestimmt.

Der Vorstand stellte im Rahmen des Berichts über den aktuellen Geschäftsverlauf verschiedene Maßnahmenpakete vor, unter anderem ein Konzept zur mittelfristigen Margenverbesserung in der Region Asien-Pazifik, den aktuellen Status der Umsetzung qualitätssichernder Maßnahmen in der Fertigung sowie Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität. Der Vorstand erläuterte die im ersten Quartal umgesetzte Rückzahlung von Fremdwährungsdarlehen. Weiter teilte er mit, dass die Schließung des Produktionsstandortes der italienischen Nordic Metalblok Srl. in Erwägung gezogen wird und deshalb ein Anhörungsverfahren mit dem SE-Betriebsrat und regionalen Arbeitnehmervertretern durchgeführt werden soll.

Der Aufsichtsrat erörterte den Kauf von angemieteten Grundstücken und Gebäuden in den USA und stimmte dem Kauf der bereits genutzten Immobilie in St. Clair zu.

Der Aufsichtsrat diskutierte den Stand der Akquisitionsprojekte und stimmte dem Erwerb des Geschäfts der kleineren Firma Five Star Clamps, Inc. in den USA zu.

Der Aufsichtsrat diskutierte die Grundsätze der IT-Strategie der NORMA Group, im Besonderen alternative ERP-Systeme.

Auch die im Deutschen Corporate Governance Kodex vorgehene Effizienzprüfung der Arbeit im Aufsichtsrat ist in der Aufsichtsratssitzung am 26. März 2014 erfolgt.

Aufsichtsratssitzung vom 21. Mai 2014 in Frankfurt/Main

Im Anschluss an die dritte ordentliche Hauptversammlung der NORMA Group SE begann die Aufsichtsratssitzung mit einer Nachbetrachtung der erfolgreichen Hauptversammlung.

Bei der Diskussion des aktuellen Geschäftsverlaufs wurden insbesondere Vertriebsfragen, die hohe und stabile Liefertreue sowie Erwartungen zu Kostenveränderungen bei Fracht und Material besprochen. Auch das erreichte Qualitätsniveau wurde erörtert. Der Vorstand stellte die Auswirkungen der aktuellen Währungsveränderungen auf die NORMA Group dar.

Unter dem Tagesordnungspunkt ‚Strategische Projekte‘ und Akquisitionen“ stellte der Vorstand mehrere mögliche größere Akquisitionsziele vor. Der Aufsichtsrat diskutierte strategische Implikationen und erörterte deren Chancen und Risiken. Auch die aktuellen Kaufpreinsniveaus wurden diskutiert. Der Aufsichtsrat priorisierte die vorhandenen Akquisitionsalternativen und ermutigte den Vorstand, die vorgestellte M&A-Strategie umzusetzen.

Der Aufsichtsrat erörterte die vom Vorstand vorgestellten Überlegungen zur Finanzierung potenzieller Akquisitionen und stimmte der Vorbereitung verschiedener Finanzierungskomponenten zu.

Im Risikomanagement wurden unter anderem die Risiken des Russlandgeschäfts und Compliance-Themen besprochen.

Aufsichtsratssitzung vom 19. September 2014 in Maintal

Der Vorstand berichtete detailliert über die Geschäftsentwicklung im Konzern in den ersten acht Monaten des Jahres 2014. Schwerpunkte der anschließenden Diskussion waren unter anderem die volatile Geschäftsentwicklung und Sonderkosten bei der Einführung eines neuen ERP-Systems an einem amerikanischen Standort. Zudem wurden die Konjunkturerwartungen als Basis der Vorschau zum Jahresende besprochen. Aufgrund eines aktuellen Unfalls wurden weitere Investitionen in die Maschinensicherheit geplant.

Der Vorstand stellte ein Update seines Wachstumskonzepts für die Region Asien-Pazifik vor. Nach mehrjähriger Bautätigkeit durch John Stephenson hat Bernd Kleinhens als Mitglied des Vorstands zusätzlich die Rolle des regionalen Präsidenten mit Dienstsitz in Singapur übernommen.

Der Aufsichtsrat diskutierte die vorgestellte Mehrmarkenstrategie, den geplanten Aufbau eines Reverse-Engineering-Teams sowie den mittelfristigen Standort des regionalen Headquarters.

Der neue Präsident der Region EMEA stellte sich vor und erläuterte sein Konzept für den Produktionsstandort in Serbien.

Der neue CIO der NORMA Group stellte ein detailliertes Update zur IT-Strategie vor, dessen Schwerpunkt auf einer schrittweisen weiteren Standardisierung der historisch durch Akquisitionen gewachsenen heterogenen Applikationslandschaft liegt. Der Aufsichtsrat nahm die strategische Ausrichtung nach detaillierter Diskussion zustimmend zur Kenntnis.

Der Vorstand berichtete über den Stand der Akquisitionsverhandlungen mit Schwerpunkt unter anderem auf dem Akquisitionsprozess der National Diversified Sales, Inc. in den USA („NDS“). Nach eingehender Diskussion stimmte der Aufsichtsrat dem Erwerb zu. Der Vorstand stellte die Ablösung des bestehenden Senior Facility Agreements (SFA, Kreditvertrag) durch einen neuen Kreditvertrag sowie das Konzept einer Brückenfinanzierung für eine größere Akquisition vor. Der Aufsichtsrat stimmte nach ausführlicher Erörterung den vorgestellten Finanzierungsmaßnahmen zu.

Aufsichtsratssitzung vom 26. November 2014 in Maintal

Nach Durchsprache der aktuellen Geschäftsentwicklung legte der Vorstand dem Aufsichtsrat die Planung für das Geschäftsjahr 2015 sowie die Mittelfristplanung für die Jahre 2016 bis 2019 vor. Die Planung basiert auf externen Daten zur wirtschaftlichen Entwicklung der Nachfrage auf kundenspezifischer und nationaler Grundlage. Der Aufsichtsrat erörterte die Chancen und Risiken der zu erwartenden Marktentwicklung, die Annahmen zur Entwicklung wesentlicher Kostenpositionen und diskutierte neben Auslastungs- und Investitionsfragen auch bilanzielle Auswirkungen. Neben der Bilanzplanung wurde auch die Entwicklung des Cashflows detailliert besprochen.

Im Anschluss wurde die Mittelfristplanung für die Jahre 2016 bis 2019 erörtert. Das Budget für das Geschäftsjahr 2015 und die Mittelfristplanung wurden vom Aufsichtsrat genehmigt.

Der Vorstand stellte den Stand der Integrationsplanung für NDS vor, über den der Vorstand mindestens monatlich informiert wird. Darüber hinaus berichtete der Vorstand über den Stand weiterer laufender M&A-Aktivitäten. Aufgrund der großen Nachfrage und damit einhergehender günstiger Finanzierungsbedingungen genehmigte der Aufsichtsrat eine Erhöhung des Volumens des neuen Schuldscheindarlehens, das vorab bereits im Umlaufverfahren genehmigt worden war.

Sämtliche Aufsichtsratsmitglieder, Frau Erika Schulte und die Herren Dr. Stefan Wolf, Lars M. Berg, Dr. Günter Hauptmann, Knut Michelberger und Dr. Christoph Schug, nahmen 2014 jeweils an allen Aufsichtsratssitzungen teil.

Auf den zusätzlichen Telefonkonferenzen besprach der Aufsichtsrat im Wesentlichen die Suche nach einem neuen Finanzvorstand. Da ein Mitglied des Aufsichtsrats an einer Telefonkonferenz nicht teilnehmen konnte, hatte sich dieses Aufsichtsratsmitglied vorab mit dem Vorsitzenden besprochen. An den übrigen drei Telefonkonferenzen nahmen alle Mitglieder des Aufsichtsrats teil.

Interessenskonflikte zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft haben sich im Geschäftsjahr 2014 nicht ergeben.

Über die regelmäßige monatliche Berichterstattung und die Aufsichtsratssitzungen hinaus hielt der Aufsichtsratsvorsitzende im Geschäftsjahr 2014 laufend telefonisch und per E-Mail Kontakt zum Vorsitzenden des Vorstands. Gegenstand der Kommunikation waren die Beurteilung der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft, wichtige Geschäftsvorfälle, besondere Vorkommnisse sowie M&A- und Finanzierungsprojekte. Über die wichtigen und relevanten Themen, die sich in der Kommunikation zwischen dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Vorsitzenden des Vorstands ergaben, hat der Aufsichtsratsvorsitzende die übrigen Aufsichtsratsmitglieder per E-Mail oder telefonisch informiert.

Der Vorstand schaltete den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2014 bei allen zustimmungspflichtigen Geschäftsvorfällen rechtzeitig ein. Grundlage für die Entscheidungen des Aufsichtsrats waren immer ausführliche, inhaltlich gut begründete Unterlagen.

Der Präsidial- und Nominierungsausschuss ist 2014 nicht zusammengetreten. Die Personalthemen wurden direkt mit allen Aufsichtsratsmitgliedern besprochen.

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

Der Prüfungsausschuss der NORMA Group trat im abgelaufenen Geschäftsjahr zu vier Sitzungen zusammen. Darüber hinaus fanden drei ausführliche Telefonkonferenzen im Rahmen der Quartalsberichterstattung sowie der Jahresabschlussprüfung und ihrer Vorbereitung statt. Sämtliche Mitglieder des Prüfungsausschusses, Herr Dr. Christoph Schug als Vorsitzender sowie Herr Lars Berg und Herr Knut Michelberger, haben jeweils an allen Sitzungen des Prüfungsausschusses teilgenommen. Seitens des Vorstands nahm Herr Dr. Othmar Belker (CFO) an allen Sitzungen teil sowie die Ressortverantwortlichen der zweiten Führungsebene zu ihren jeweiligen funktionalen Sachthemen (unter anderem Bilanzierung, Reporting, Treasury, Controlling, Risk Management, Steuern, Integration, Internal Audit, Legal und IT).

Die Wirtschaftsprüfer Dr. Ulrich Störk bzw. Benjamin Hessel von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nahmen an der Aufsichtsratssitzung zur Bilanzfeststellung sowie an fünf Prüfungsausschusssitzungen bzw. Telefonkonferenzen des Prüfungsausschusses teil. Der Prüfungsausschuss diskutierte die Quartalszahlen und begleitete den Ablauf der Jahresabschlussprüfung 2014. Er erörterte mit den Prüfern Kernkontrollen und Prüfungsschwerpunkte sowie vorläufige und endgültige Prüfungsergebnisse. Der Ablauf und die Ergebnisse der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses der NORMA Group SE sowie einzelne Bilanzierungsthemen wurden eingehend diskutiert. Der Prüfungsausschuss begleitete den Planungsprozess und die Budgetierung und beschäftigte sich mit dem Compliance-Management-System und aktuellen Compliance-Themen. Er besprach regelmäßig aktuelle Themen aus der internen Revision, aus dem Treasury (speziell die Erneuerung des SFA und die Akquisitionsfinanzierung durch die Begebung eines Schuldscheindarlehens), aus dem Controlling sowie aus der Integration von neu erworbenen Unternehmen.

Zusätzlich zu den Prüfungsausschusssitzungen gab es regelmäßige persönliche und telefonische Kontakte des Ausschussvorsitzenden mit dem Finanzvorstand sowie ein separates Treffen mit den Abschlussprüfern zur Vorbesprechung von möglichen Schwerpunkten der Jahresabschlussprüfung 2014, an dem auch der Finanzvorstand teilnahm.

Der vom Vorstand vorgestellte Jahresabschluss 2014 der NORMA Group SE mit Lagebericht sowie der entsprechende Konzernabschluss mit Konzernlagebericht wurden von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Der Prüfungsauftrag wurde am 4. August 2014 erteilt.

Der Konzernabschluss der NORMA Group SE wurde gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der EU anzuwenden sind. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss 2014 der NORMA Group SE mit Lagebericht und den Konzernabschluss mit Konzernlagebericht uneingeschränkte Bestätigungsvermerke. Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die beiden Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat vorgelegen. Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat in seiner Gesamtheit haben die Berichte eingehend geprüft und in Anwesenheit sowie unter Einbeziehung des Prüfers ausführlich diskutiert und hinterfragt. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Einwendungen ergaben sich nicht.

Daraufhin hat der Aufsichtsrat auf seiner Sitzung am 18. März 2015 den Jahresabschluss 2014 der NORMA Group SE und den Konzernabschluss 2014 mit den dazugehörigen Lageberichten gebilligt. Der Aufsichtsrat stimmte dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu. Der Jahresabschluss der NORMA Group SE ist damit nach § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat befasste sich mit der Corporate Governance Erklärung und verabschiedete am 20. Februar 2014 die Version für das Geschäftsjahr 2014. Die Corporate-Governance-Erklärungen der NORMA Group SE sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter @ <http://investors.normagroup.com> veröffentlicht.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der NORMA Group weltweit sowie dem Vorstand für den persönlichen Einsatz und die erneut sehr erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2014. Der Aufsichtsrat ist zuversichtlich, dass sich die NORMA Group auch unter Einbeziehung der frisch akquirierten NDS in Kalifornien im Geschäftsjahr 2015 weiter erfolgreich entwickeln wird.

Dettingen/Erms, 18. März 2015



Dr. Stefan Wolf
Vorsitzender des Aufsichtsrats



SINGAPUR/MALAYSIA

BEIDE LÄNDER SIND HOCHDYNAMISCH UND EIN WICHTIGES DREHKREUZ IM SÜDOST-ASIATISCHEN RAUM. IN DIESER WACHSTUMSREGION LEISTET DIE NORMA GROUP EINEN ESSENZIELLEN BEITRAG ZUR TRINKWASSERVERSORGUNG UND GEBÄUDE-BEWÄSSERUNG.





Seit 2014 gehört Chien Jin Plastic zu
Die innovativen Produkte des malaysischen
für einen effizienten Umgang mit der wertvollen

250 DISTRI

in mehr als 30 Ländern. Ein besonderes Projekt

101

großen Parks „Gardens by the Bay“
effiziente Bewässerung.



100 % zur NORMA Group.
Unternehmens verhindern Leckagen und sorgen
Ressource Wasser. Chien Jin Plastic beliefert

BUTOREN

war die Ausstattung des

HEKTAR

in Singapur mit Verbindungslösungen für eine

FISH® PUSH-KLEMMRINGVERSCHRAUBUNG

Die Klemmringverschraubungen der Marke FISH® für Nicht-Trinkwasser-Anwendungen ermöglichen eine schnelle und sichere Verbindung von Polyethylenrohren für den industriellen, gewerblichen oder privaten Bedarf. Die in Malaysia produzierten Klemmringverschraubungen sorgen in den „Gardens by the Bay“, einer riesigen künstlich angelegten Grünanlage in Singapur, für eine effiziente Bewässerung.



Corporate Governance Bericht

Der Vorstand gibt im Folgenden die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex ab, die Teil des Konzernlageberichts ist.

1. ERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Der Aufsichtsrat und Vorstand der NORMA Group SE haben ausführlich geprüft, welchen Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex die NORMA Group SE folgen sollte und erläutert, von welchen Empfehlungen abgewichen wird und welche Gründe hierfür ausschlaggebend waren. Die aktuelle Erklärung vom 20. Februar 2015 sowie alle weiteren früheren Erklärungen sind im Investor-Relations-Bereich der Internetseite der NORMA Group veröffentlicht. @ <http://investors.normagroup.com>.

Die Erklärung vom 20. Februar 2015 lautet wie folgt:

Die NORMA Group SE entspricht seit Abgabe der letzten Erklärung mit den nachfolgenden Ausnahmen den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 24. Juni 2014 und wird ihnen auch zukünftig entsprechen:

I. Bei der Vergütung des Vorstands berücksichtigt der Aufsichtsrat nicht die Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt (Ziffer 4.2.2 Abs. 2 DCGK). Bei der Festlegung der Vergütung des Vorstands orientierte sich der Aufsichtsrat, beraten durch einen externen Gutachter, auch an der Vergütungsstruktur in der Gesellschaft bzw. der gesamten NORMA Group. Bislang hat der Aufsichtsrat aufgrund der dynamischen Entwicklung der NORMA Group weder den oberen Führungskreis noch die relevante Belegschaft explizit definiert und berücksichtigt diese Gruppen daher auch nicht in zeitlicher Entwicklung.

II. Die Vergütung des Vorstands weist weder insgesamt noch hinsichtlich bestimmter variabler Vergütungsteile eine betragsmäßige Höchstgrenze auf (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 DCGK).

Der mögliche Brutto-Optionsgewinn aus dem Matching-Stock-Programm des Vorstands ist in Summe auf einen prozentualen Anteil des durchschnittlichen jährlichen EBITA-Wertes während der Haltefrist begrenzt, so dass an die Stelle einer betragsmäßig absoluten Höchstgrenze eine am Unternehmenserfolg orientierte relative Höchstgrenze tritt. Der Höchstbetrag der langfristigen variablen Vergütung (Long-Term-Incentive-Programm) ist auf 250 % des Betrags begrenzt, der sich auf der Basis des dreijährigen Durchschnittswerts des jährlichen EBITA bzw. Free Cashflows nach Planung der Gesellschaft, multipliziert mit den jeweils im Dienstvertrag festgelegten Bonusprozentsätzen, ergibt.

III. Die Vergütung des Vorstands wird nicht individuell dargestellt (Ziffer 4.2.5 Abs. 3 DCGK).

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 6. April 2011 wird die Vergütung des Vorstands für die Geschäftsjahre 2011 bis einschließlich 2015 nicht individuell offengelegt. An diesen Beschluss sieht sich der Vorstand gebunden. Daher können die dem Deutschen Corporate Governance Kodex beigefügten Mustertabellen nicht unverändert verwendet, sondern nur die einzelnen Bestandteile der Vergütung jeweils als Gesamtsumme für den gesamten Vorstand dargestellt werden. Aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat ist diese Darstellung ausreichend, damit die Angemessenheit der Vorstandsvergütung bewertet werden kann.

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

Alle Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Rahmen der Wahlvorschläge des Aufsichtsrats für neue Aufsichtsrats-

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

V. Im Rahmen der Umwandlung der NORMA Group AG in eine SE wurde die Wahl des Aufsichtsrats der SE nicht als Einzelwahl durchgeführt (Ziffer 5.4.3 DCGK).

Sämtliche Mitglieder des ersten Aufsichtsrats der NORMA Group SE wurden im Rahmen der SE-Umwandlung gemäß Art. 40 Abs. 2 Satz 2 SE-VO durch die Satzung bestellt, um sicherzustellen, dass der Beschluss zur Wahl der Aufsichtsratsmitglieder nicht gesondert angefochten werden konnte. Andernfalls hätte das Risiko nicht ausgeschlossen werden können, dass die Gesellschaft nach Eintragung der Umwandlung keinen oder einen unvollständig besetzten Aufsichtsrat gehabt hätte.

2. RELEVANTE ANGABEN ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAXIS

Verantwortlichkeit, Ehrlichkeit und gegenseitiger Respekt zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern prägen die Unternehmenskultur der NORMA Group. Die NORMA Group erwartet von ihren Führungskräften und Mitarbeitern, dass sie nicht nur zwingende Gesetze und Vorschriften, sondern auch ethische Regeln einhalten. Die Compliance-Dokumente sind dabei die wichtigsten Mittel, um den Mitarbeitern ihre ethischen und rechtlichen Pflichten aufzuzeigen. Die zentralen Compliance-Dokumente, der Verhaltenskodex („Code of Conduct“) sowie die beiden Grundsatzrichtlinien „Interessenkonflikte“ und „Antikorruption“, sind für alle Mitarbeiter der NORMA Group verbindlich. Diese Dokumente werden bei Bedarf an geänderte

rechtliche oder gesellschaftliche Vorgaben angepasst und immer auf einem aktuellen Stand gehalten. Mögliche Compliance-Verstöße können zum Beispiel an eine spezielle E-Mail-Adresse gemeldet werden. Die NORMA Group schult ihre Mitarbeiter in persönlichen Treffen oder Online-Schulungen zu Compliance-relevanten Themen. Zusätzlich werden Compliance-Risiken im Rahmen von internen Compliance-Risk-Assessments analysiert.

Der Aufsichtsrat überwacht die Einhaltung der Compliance-Regeln durch den Vorstand. Gegenüber den Mitarbeitern der NORMA Group SE nimmt der Compliance Officer der NORMA Group SE diese Funktion wahr. In den übrigen Gruppengesellschaften ist der Chief Compliance Officer der NORMA Group Holding GmbH für die Einhaltung und Verwaltung des o. g. Kodex für alle Führungskräfte und Mitarbeiter der NORMA Group Holding GmbH und mit ihr verbundener Unternehmen verantwortlich. An ihn berichten die drei regionalen Compliance Officers der Regionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik. Schließlich hat jede operativ tätige Konzerngesellschaft einen eigenen Compliance Officer. Die lokalen Compliance Officers organisieren unter anderem die Schulungsmaßnahmen zum Thema Compliance für die Mitarbeiter vor Ort. Sie sind aber auch dafür verantwortlich, dass mögliche Verstöße gegen Compliance-Regeln gemeldet, untersucht und sanktioniert, beseitigt und in Zukunft verhindert werden. Die NORMA Group ermutigt ihre Mitarbeiter, auch über Hierarchieebenen hinweg Verstöße gegen Vorschriften und interne Richtlinien anzuzeigen und Verbesserungsmaßnahmen vorzuschlagen.

3. KOMPETENZVERTEILUNG ZWISCHEN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die NORMA Group SE hat ein duales Führungssystem, in dem die Geschäftsleitung, also der Vorstand, von einem vom Vorstand getrennten Aufsichtsrat kontrolliert wird. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und bestimmt die Strategie in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat, während der Aufsichtsrat den Vorstand bestellt, berät und überwacht. Dieses Modell entspricht der Organisation einer deutschen

Aktiengesellschaft und wurde im Rahmen der Umwandlung der NORMA Group AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) nicht geändert.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig über seine Geschäftspolitik sowie die Geschäftsentwicklung, die Lage der Gesellschaft und Geschäfte, die wesentliche Auswirkungen auf Profitabilität oder Liquidität haben könnten. Die wichtigsten Kennzahlen der Gruppe und den aktuellen Geschäftsverlauf, insbesondere mit Blick auf die veröffentlichten Aussagen zur erwarteten Unternehmensentwicklung, berichtet der Vorstand monatlich an den Aufsichtsrat. Auf den Aufsichtsratssitzungen berichten die Vorstandsmitglieder auf Grundlage von zuvor schriftlich den Aufsichtsratsmitgliedern zur Verfügung gestellten Unterlagen ausführlich über den bisherigen Geschäftsverlauf und geben einen Ausblick auf die erwartete weitere Entwicklung der NORMA Group. Weitere Standardthemen auf allen Sitzungen sind neben den Monats- und Quartalszahlen die Risikoanalyse und Maßnahmen zur Minimierung erkannter Risiken, Berichte der jeweiligen Ausschussvorsitzenden über die vorangegangenen Sitzungen und strategische Projekte, insbesondere Unternehmenszukäufe im Rahmen der gruppenweiten M&A-Strategie. An den Aufsichtsratssitzungen nehmen sämtliche Vorstandsmitglieder teil. Im Anschluss an die Sitzungen mit dem Vorstand tagt der Aufsichtsrat intern.

Aufsichtsratsvorsitzender und Vorstandsvorsitzender koordinieren die Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand. Auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen halten sie regelmäßig Kontakt und besprechen aktuelle Fragen der Unternehmensführung.

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

4. VORSTAND UND MANAGEMENT DER REGIONEN

Aufgabenverteilung und innere Ordnung des Vorstands richten sich nach den Gesetzen, der Satzung der NORMA Group SE und der vom Aufsichtsrat erlassenen Geschäftsordnung des Vorstands sowie den internen Richtlinien, einschließlich Compliance-Dokumenten. Die Vorstandsmitglieder sind im Wesentlichen für Unternehmensfunktionen zuständig.

Beschlüsse des Vorstands werden grundsätzlich mit einfacher Mehrheit gefasst. Sollte es zu Stimmgleichheit kommen, entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Die Vorstandsmitglieder sind allerdings angehalten, sich um Einstimmigkeit zu bemühen.

Soweit ein Mitglied des Vorstands an einer Abstimmung nicht teilnehmen kann, wird seine Zustimmung nachträglich eingeholt. Bei besonders wichtigen Fragen ist der Gesamtvorstand zuständig. Gemäß der Geschäftsordnung des Vorstands sind dies die Folgenden: Die Erstellung der Berichte des Vorstands zur Information des Aufsichtsrats und der viertel- und halbjährlichen Berichte, grundlegende Organisationsmaßnahmen einschließlich Erwerb oder Veräußerung nicht unerheblicher Unternehmensteile und Angelegenheiten der Strategie- und Geschäftsplanung, Maßnahmen im Zusammenhang mit der Implementierung und Kontrolle eines Überwachungssystems im Sinne von § 91 Abs. 2 AktG, die Abgabe der Entsprechenserklärung nach § 161 Abs. 1 AktG, die Aufstellung des Konzern- und Jahresabschlusses sowie vergleichbarer Berichte, die Einberufung der Hauptversammlung sowie Anfragen und Beschlussvorschläge des Vorstands, die in der Hauptversammlung behandelt und über die abgestimmt werden soll. Darüber hinaus kann jedes Vorstandsmitglied verlangen, dass sich der Gesamtvorstand mit einer Angelegenheit befasst. Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet.

Jedes Vorstandsmitglied ist verpflichtet, etwaige Interessenkonflikte unverzüglich gegenüber dem Aufsichtsrat offenzulegen und die anderen Vorstandsmitglieder hierüber zu informieren. 2014 traten keine Interessenkonflikte eines Vorstandsmitglieds auf.

Geschäfte zwischen Gesellschaften der NORMA Group einerseits und einem Vorstandsmitglied oder ihm nahestehenden Personen oder Unternehmungen andererseits wurden nicht abgeschlossen. Derartigen Geschäften ebenso wie etwaigen Nebentätigkeiten eines Vorstandsmitglieds muss der Aufsichtsrat gemäß der Geschäftsordnung des Vorstands zustimmen.

Am Bilanzstichtag hatte der Vorstand der NORMA Group SE vier Mitglieder: Werner Deggim (Vorstandsvorsitzender), Dr. Othmar Belker (Finanzvorstand), Bernd Kleinhens (Vorstand Business Development) und John Stephenson (Chief Operating Officer). Herr Dr. Belker wird das Unternehmen zum Ende des ersten Quartals 2015 verlassen. Der neue Finanzvorstand soll spätestens im September 2015 das Amt antreten. Bis dahin wird der Vorstandsvorsitzende seine Aufgaben übernehmen.

In den drei Regionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik führen regionale Presidents die Tagesgeschäfte vor Ort. Diese drei Presidents berichten direkt an den Vorstandsvorsitzenden. Der Gesamtvorstand der NORMA Group SE trifft sich wenigstens einmal jährlich in den regionalen Headquarters – Singapur für die Region Asien-Pazifik, Auburn Hills, Michigan, für die Region Amerika und Maintal für die Region EMEA – mit den Presidents und ihren Führungskräften. Darüber hinaus finden regelmäßig Treffen einzelner Vorstandsmitglieder vor Ort mit ihren jeweiligen funktionalen Teams statt. Die Führungskräfte der NORMA Group arbeiten in einer Matrix-Struktur, in der die führenden Mitarbeiter sowohl einen disziplinarischen Vorgesetzten als auch einen fachlichen Vorgesetzten haben.

5. AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der NORMA Group SE besteht aus den folgenden sechs Mitgliedern:

- Dr. Stefan Wolf (Aufsichtsratsvorsitzender)
- Lars M. Berg (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)
- Dr. Christoph Schug
- Günter Hauptmann
- Knut J. Michelberger
- Erika Schulte

Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats sind unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex. Kein Aufsichtsratsmitglied war zuvor Vorstand der NORMA Group SE oder Mitglied der Geschäftsführung einer ihrer Vorgängergesellschaften.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats ist verpflichtet, Interessenkonflikte zu melden. Im Jahr 2014 traten keine Interessenkonflikte auf. Außerdem übt kein Mitglied des Aufsichtsrats eine Organfunktion oder Beratungsaufgaben bei einem wesentlichen Wettbewerber der NORMA Group aus. Berater- oder sonstige Dienstleistungs- oder Werkverträge zwischen Gesellschaften der NORMA Group und einem Mitglied des Aufsichtsrats bestehen nicht.

Im Geschäftsjahr 2014 fanden vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats statt. An diesen Sitzungen nahmen sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands teil. Darüber hinaus fanden vier weitere Telefonkonferenzen statt. An einer dieser Telefonkonferenzen konnte ein Mitglied des Aufsichtsrats nicht teilnehmen, es hatte sich aber zuvor bereits mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden abgestimmt. An den übrigen Telefonkonferenzen nahmen wiederum sämtliche Aufsichtsratsmitglieder teil.

Anlässlich der Umwandlung der NORMA Group AG in die NORMA Group SE hat die Hauptversammlung 2013 sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats bestellt. Ihre Amtszeit dauert längstens bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt (wobei das Geschäftsjahr 2013, in dem die Amtszeit begann, nicht mitgerechnet wird), spätestens jedoch sechs Jahre nach Amtsbeginn. Dies ist also voraussichtlich bis zur Hauptversammlung 2018, spätestens Mai 2019.

Der Aufsichtsratsvorsitzende vertritt den Aufsichtsrat nach außen. Er organisiert die Arbeit des Aufsichtsrats und leitet seine Sitzungen. Beschlüsse des Aufsichtsrats können mit einfacher Mehrheit gefasst werden, wobei die Stimme des Vorsitzenden bei Stimmgleichheit entscheidet.

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse: den Prüfungsausschuss (Audit Committee) und den Präsidial- und Nominierungsausschuss.

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

Vorsitzender des Prüfungsausschusses ist Dr. Christoph Schug, weitere Mitglieder sind Lars M. Berg und Knut J. Michelberger. Insbesondere aufgrund ihrer langjährigen Tätigkeiten als Finanzvorstand, Geschäftsführer oder Berater verfügen die Mitglieder des Prüfungsausschusses über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. Sie sind unabhängige Finanzexperten im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG.

Im Geschäftsjahr 2014 tagte der Prüfungsausschuss sieben Mal. Er befasste sich neben der Überwachung des Risikoreportings und der internen Kontrollsysteme und den zu veröffentlichen Quartalsberichten 2014 vor allem mit den Änderungen der Finanzierungsstruktur, insbesondere dem Finanzierungskonzept für den Erwerb der National Diversified Sales, Inc. und dem neuen Schulscheindarlehen sowie laufenden Steuerverfahren, Rechtsstreitigkeiten und Compliance-Themen.

Der Präsidial- und Nominierungsausschuss bereitet Personalentscheidungen vor und überwacht die Beachtung der Geschäftsordnung des Vorstands. Dieser Ausschuss hat im Einzelnen folgende Aufgaben: Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über Abschluss, Änderung und Beendigung der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern im Rahmen des vom Aufsichtsrat beschlossenen Vergütungssystems, Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über Stellung eines Antrags auf Herabsetzung der Bezüge eines Vorstandsmitglieds durch das Gericht nach § 87 Abs. 2 AktG, Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats über die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand, Vertretung der Gesellschaft gegenüber ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern nach § 112 AktG, Einwilligung zu Nebenbeschäftigungen sowie zu anderweitigen Tätigkeiten eines Vorstandsmitglieds nach § 88 AktG, Gewährung von Darlehen an die in § 89 AktG (Kreditgewährung an Vorstandsmitglieder) und § 115 AktG (Kreditgewährung an Aufsichtsratsmitglieder) genannten Personen, Zustimmung zu Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern nach § 114 AktG und Vorschlagen von geeigneten Personen zur Besetzung

des Aufsichtsrats im Fall der Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern in der Hauptversammlung. Dem Präsidial- und Nominierungsausschuss gehörten 2014 der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Stefan Wolf als Vorsitzender sowie als weitere Mitglieder Dr. Christoph Schug und Lars M. Berg an. Im Jahr 2014 fand keine förmliche Sitzung des Präsidial- und Nominierungsausschusses statt.

6. AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre einer Societas Europaea entscheiden über die bedeutenden und grundsätzlichen Angelegenheiten der Gesellschaft. Auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung nehmen die Aktionäre ihre Rechte wahr und üben ihr Stimmrecht aus. Die Hauptversammlung entscheidet unter anderem über die Gewinnverwendung, die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats, die Wahl des Abschlussprüfers sowie Satzungsänderungen und kapitalverändernde Maßnahmen.

Stimmberechtigt sind alle Aktionäre, die im Aktienregister der NORMA Group SE eingetragen sind und deren Anmeldung zur Teilnahme an der Hauptversammlung der NORMA Group SE oder einer anderen in der Einberufung bezeichneten Stelle mindestens sechs Tage vor der Hauptversammlung in Textform in deutscher oder englischer Sprache eingegangen ist. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Die NORMA Group SE veröffentlicht die Einberufung und sämtliche Unterlagen, die der Hauptversammlung zugänglich gemacht werden, rechtzeitig auf ihrer Homepage. Im Anschluss an die Hauptversammlung stehen dort ebenfalls Angaben zu Teilnehmerzahlen und Abstimmungsergebnissen zur Verfügung. @ <http://investors.normagroup.com/hv>.

7. AKTIENBESITZ DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Von den insgesamt 31.862.400 Aktien der NORMA Group SE hielten Vorstand und Aufsichtsrat am 31. Dezember 2014

zusammen 771.431 (2,4 %) der Aktien. Auf den Aufsichtsrat entfielen 87.083 (0,3 %), auf den Vorstand 684.348 (2,1 %), wobei kein Mitglied des Vorstands mehr als 1 % der Aktien der NORMA Group SE hielt. Diese Aktien wurden überwiegend vor dem Börsengang 2011 erworben, indem Geschäftsanteile an der ehemaligen NORMA Group GmbH in Aktien an der NORMA Group AG umgewandelt wurden. Daher wurden diese Erwerbungen als Directors' Dealings veröffentlicht.

8. DIRECTORS' DEALINGS

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats oder ihnen nahestehende Personen sind nach § 15a WpHG verpflichtet, meldepflichtige Geschäfte in Aktien der NORMA Group SE offenzulegen, wenn der Wert der Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von EUR 5.000 erreicht oder übersteigt.

2014 wurden der NORMA Group folgende Transaktion im Rahmen von Directors' Dealings gemeldet:

Käufer/Verkäufer	Katrin Belker
Art der Transaktion	Verkauf
Datum der Transaktion	18. November 2014
Stückpreis in EUR	37,90
Stückzahl	25.000
Gesamtwert in EUR	947.500,00

9. AKTIENOPTIENSPROGRAMME UND WERTPAPIERÄHNLICHE ANREIZSYSTEME

Die Grundzüge der Vorstandsvergütung werden im Vergütungsbericht beschrieben, der Teil des Lageberichts ist. → [Vergütungsbericht, S. 102](#).

Seit dem Geschäftsjahr 2013 gibt es für Führungskräfte der Gruppe unterhalb der Vorstandsebene ein Long-Term-Incentive-(LTI)-Programm, das die beteiligten Mitarbeiter mittelfristig am Unternehmenserfolg der NORMA Group beteiligt.

10. SONSTIGE MANDATE

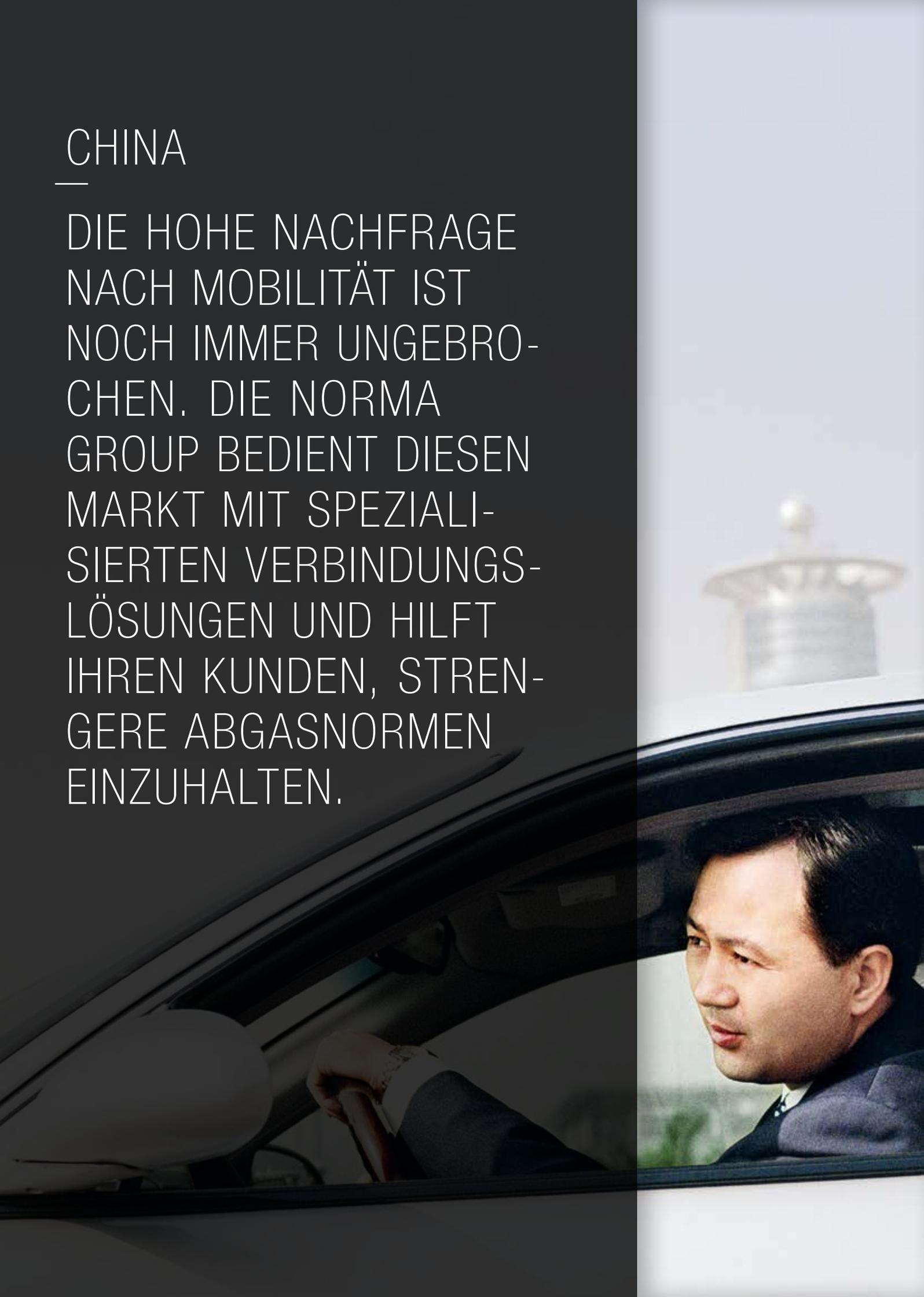
Im Geschäftsjahr 2014 übten die Mitglieder des Aufsichtsrats der NORMA Group folgende weitere Mandate in Aufsichtsräten oder vergleichbaren Aufsichtsgremien aus:

Aufsichtsratsmitglied	Sonstige Mandate
Dr. Stefan Wolf	Mitglied des Aufsichtsrats der Fielmann AG, Hamburg, Deutschland
	Mitglied des Aufsichtsrats der Allgaier Werke GmbH, Uchingen, Deutschland
	Mitglied des Verwaltungsrats der Micronas Semiconductor Holding AG, Zürich, Schweiz
Lars M. Berg	Vorsitzender des Aufsichtsrats der Net Insight AB, Stockholm, Schweden
	Vorsitzender des Aufsichtsrats der KPN OnePhone Holding B.V., Düsseldorf, Deutschland
	Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden
	Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2 AB, Stockholm, Schweden
Günter Hauptmann	Mitglied des Aufsichtsrats der Geka GmbH, Bechhofen, Deutschland
	Vorsitzender des Beirats der GIF GmbH, Alsdorf, Deutschland
Knut J. Michelberger	Beiratsmandat bei Gauff Management GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main, Deutschland
	Mitglied der Geschäftsführung der Kaffee-Partner-Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften, Osnabrück, Deutschland
Dr. Christoph Schug	Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics AG, Baden-Baden, Deutschland
	Mitglied des Verwaltungsrats der AMEOS Gruppe AG, Zürich, Schweiz
Erika Schulte	keine weiteren Mandate



CHINA

DIE HOHE NACHFRAGE NACH MOBILITÄT IST NOCH IMMER UNGEBROCHEN. DIE NORMA GROUP BEDIENT DIESEN MARKT MIT SPEZIALISIERTEN VERBINDUNGSLÖSUNGEN UND HILFT IHREN KUNDEN, STRENGERE ABGASNORMEN EINZUHALTEN.





Im Jahr **2008** eröffnete die
in Qingdao und erweiterte die Produktion im
Auf **8.000**
45 MIO.
für asiatische und westliche
will seine Präsenz im wirtschaftlich

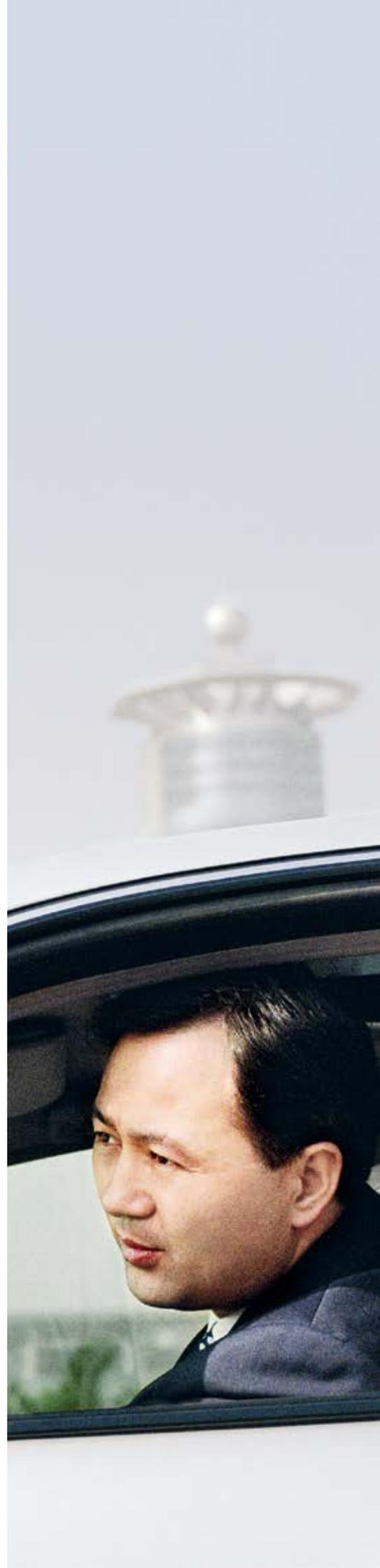
VPP138-SHELLE

Die VPP138-Schelle wird seit 2014 im neu eröffneten Werk der NORMA Group in Changzhou, China, gefertigt. Die schnell montierbare Schelle ist ein Produkt aus dem EJT-Bereich und wurde speziell für einen japanischen Automobilkunden entwickelt. Dort kommt sie unter anderem in Abgas- und Kühlsystemen zum Einsatz.

NORMA Group ihr erstes Werk in China
Mai 2014 mit einem zweiten Werk in Changzhou.

m² werden jährlich
SCHELLEN

Kraftfahrzeughersteller gefertigt. Der Konzern
stärken China auch in Zukunft weiter ausbauen.



ZIEL DER NORMA GROUP IST ES, INNERHALB IHRES GESCHÄFTLICHEN UMFELDS EINEN BEITRAG ZU EINER ÖKOLOGISCHEN UND SOZIAL NACHHALTIGEN GESELLSCHAFT ZU LEISTEN. DAHER WERDEN DIE QUALITÄT UND SICHERHEIT VON PROZESSEN STETIG OPTIMIERT.

KONZERN- LAGEBERICHT

54

Grundlagen des Konzerns

- 54 Geschäftsmodell
- 54 Organisationsstruktur
- 56 Produkte und Endmärkte
- 58 Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsumfeld
- 58 Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren
- 60 Ziele und Strategie
- 61 Steuerungssystem und Steuerungsgrößen
- 63 Forschung und Entwicklung

65

Wirtschaftsbericht

- 65 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 67 Wesentliche Entwicklungen im Geschäftsjahr 2014
- 68 Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage
- 69 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
- 69 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
- 75 Segmentberichterstattung
- 76 Nachhaltige Wertschöpfung
- 77 Produktion und Logistik
- 79 Qualitätsmanagement
- 79 Einkauf und Lieferantenmanagement
- 81 Mitarbeiter
- 84 Umweltschutz und ökologisches Wirtschaften
- 85 Marketing

86

Nachtragsbericht

87

Prognosebericht

- 87 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 88 Künftige Entwicklung der NORMA Group
- 90 Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung

91

Risiko- und Chancenbericht

- 91 Chancen- und Risikomanagementsystem
- 92 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess
- 93 Chancen- und Risikoprofil der NORMA Group
- 100 Beurteilung des Gesamtprofils der Chancen und Risiken durch den Vorstand

102

Vergütungsbericht für Vorstand und Aufsichtsrat

- 102 Vergütung des Vorstands
- 103 Vergütung des Aufsichtsrats

104

Übernahmerelevante Angaben

106

Bericht über Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Konzernlagebericht 2014

Grundlagen des Konzerns

GESCHÄFTSMODELL

Die NORMA Group ist ein internationaler Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungs- und Befestigungstechnologie. Mit ihren 22 Produktionsstandorten und zahlreichen Vertriebsniederlassungen verfügt die Gruppe über ein globales Netzwerk, über das sie mehr als 10.000 Kunden in über 100 Ländern beliefert. Zum Produktportfolio der NORMA Group zählen rund 35.000 qualitativ hochwertige Verbindungsprodukte und -lösungen in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP), Verbindungselemente (CONNECT) sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID). Die Produkte der NORMA Group finden industrieübergreifend in zahlreichen Branchen Anwendung, wobei sich die Produktspezifikationen je nach Einsatzgebiet und Kundenanforderungen unterscheiden.

Eine hohe Kundenzufriedenheit bildet das Fundament des nachhaltigen Erfolges der NORMA Group. Ausschlaggebend hierfür sind die kundenspezifischen Systemlösungen des Unternehmens sowie die globale Verfügbarkeit der Produkte bei verlässlicher Qualität und Liefertreue.

Durch die Eröffnung neuer Werke und Kompetenzzentren sowie gezielte Akquisitionen konnte die NORMA Group ihre internationale Präsenz in den vergangenen Jahren deutlich ausweiten und gleichzeitig ihre Vertriebswege optimieren und die Zusammenarbeit mit lokalen Kunden vertiefen.

ORGANISATIONSTRUKTUR

Rechtliche Unternehmensstruktur

Die NORMA Group SE ist die Muttergesellschaft des NORMA Group-Konzerns. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Maintal in der Nähe von Frankfurt am Main in Deutschland. Die NORMA Group SE fungiert als gesellschaftsrechtliche Holding der Gruppe. Ihr unterliegt die strategische Führung der Geschäftsaktivitäten.

Darüber hinaus ist sie unter anderem für die Kommunikation mit wichtigen Zielgruppen des Unternehmens zuständig.

Konzernübergreifende funktionale Führungsfunktionen wie die IT, die Interne Revision, das Treasury, das Group Accounting und das Group Controlling sind in der Tochtergesellschaft NORMA Group Holding GmbH angesiedelt. Drei regionale Management-Teams mit Sitz in Auburn Hills, USA, Maintal, Deutschland, und Singapur steuern regionenspezifische Aufgaben. Damit wird den Tochtergesellschaften die volle Konzentration auf das operative Geschäft ermöglicht.

Die NORMA Group SE ist zum 31. Dezember 2014 direkt oder indirekt an 45 Gesellschaften beteiligt, die zum NORMA Group-Konzern gehören und voll konsolidiert werden. → [Konzernanhang, S. 133](#).

Akquisitionen 2014

Im Februar 2014 hat die NORMA Group die restlichen 15 % der Anteile an der malaysischen Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. erworben und hält seither 100 % der Anteile an der Gesellschaft. Chien Jin Plastic wird bereits seit dem Zeitpunkt des erstmaligen Erwerbs im November 2012 voll konsolidiert, weshalb sich für das Geschäftsjahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr keine Änderungen ergaben.

Im 2. Quartal 2014 übernahm die NORMA Group die Geschäftstätigkeiten des US-amerikanischen Verbindungstechnik-Herstellers Five Star Clamps, Inc. (Five Star) mit wirtschaftlicher Wirkung zum 25. April 2014. Ende Oktober folgte die Übernahme des Wasserspezialisten National Diversified Sales, Inc. (NDS) in den USA. NDS wurde am 1. November 2014 in den Konsolidierungskreis der NORMA Group einbezogen. → [Wirtschaftsbericht, S. 68](#).

DER NORMA GROUP-KONZERN (VEREINFACHTE DARSTELLUNG)

Die Aufstellung der Konzernunternehmen und Beteiligungen der NORMA Group zum 31. Dezember 2014 ist im Anhang auf Seite 133 zu finden.

NORMA Group SE

NORMA Group Holding (Deutschland)		NORMA Pennsylvania (USA)		NORMA Group APAC Holding (Singapur)	
NORMA Germany	NORMA Serbia	Craig Assembly (USA)	NORMA Michigan (USA)	NORMA Singapore	NORMA Thailand
Groen BV (Niederlande)	NORMA Poland	R.G.Ray (USA)	NORMA Group Mexico	NORMA Australia	NORMA EJT (China)
NORMA Netherlands	NORMA Czech	National Diversified Sales (USA)	NORMA DS Mexico	Guyco (Australien)	NORMA Korea
NORMA Italy	NORMA Turkey	NORMA Brazil	NORMA LLC (USA)	Chien Jin Plastic (Malaysia)	NORMA Japan
NORMA France	NORMA Spain				NORMA India
NORMA Sweden	NORMA UK				
Connectors Verbindungs- technik AG (CH)	NORMA Russia				
Nordic Metalblok (Italien) ¹⁾	NORMA China ²⁾				

¹⁾ Die Gesellschaft befindet sich aktuell in Liquidation.

²⁾ NORMA China ist organisatorisch dem Segment Asien-Pazifik zugeordnet, gesellschaftsrechtlich ist sie der NORMA Group Holding GmbH untergeordnet.

Gesellschaftsrechtliche Vereinfachungen

Um die Komplexität der Strukturen zu reduzieren und Kosten zu verringern, ist die NORMA Group stets bestrebt, die Konzernstruktur unter Beibehaltung des Fokus auf die Kundennähe zu vereinfachen. Aus diesem Grund wurden 2014 die folgenden gesellschaftsrechtlichen Änderungen vorgenommen:

In der Region Asien-Pazifik wurden die Geschäftstätigkeiten der NORMA Malaysia in die 2012 erworbene Gesellschaft Chien Jin Plastic Sdn. Bhd., die ihren Sitz ebenfalls in Malaysia hat, integriert. Infolgedessen wurde die NORMA Malaysia liquidiert.

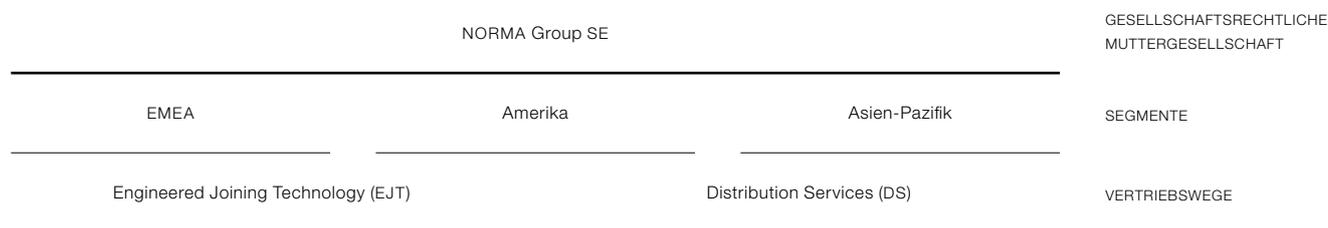
Darüber hinaus wurde die NORMA Distribution and Services S. de R.L. de C.V. in Mexiko gegründet, um alle Geschäftsaktivitäten innerhalb Mexikos künftig über diese Gesellschaft abzuwickeln. Die bereits existierende Produktionsgesellschaft NORMA Group México S. de R.L. de C.V. bleibt weiterhin bestehen. Die Gründung

einer zweiten mexikanischen Gesellschaft ist eine Konsequenz aus der geänderten Import-/Exportgesetzgebung in Mexiko.

Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der weltweiten Produktionstätigkeiten hat die NORMA Group die Fertigung ihres Tochterunternehmens, der italienischen Nordic Metalblok S.r.l., Ende September 2014 eingestellt. Ein Teil der Produktion wurde aus Effizienzgründen an den Hauptsitz der NORMA Group nach Maintal verlagert. Die Nordic Metalblok befindet sich derzeit in Liquidation.

Die bisher von der schwedischen Holdinggesellschaft DNL Sweden AB gehaltenen Anteile an den beiden operativen Gesellschaften NORMA Italia S.p.A. und NORMA Czech s.r.o. wurden auf die NORMA Group Holding GmbH, eine direkte Tochter der NORMA Group SE und Alleingesellschafterin der DNL Sweden AB, übertragen.

VEREINFACHTE DARSTELLUNG DER KONZERNSTRUKTUR



Die genannten gesellschaftsrechtlichen Änderungen wirkten sich nicht auf das operative Geschäft aus.

Konzernführung

Die NORMA Group SE verfügt über ein duales System aus Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und wird durch den Aufsichtsrat beraten und überwacht. Der Aufsichtsrat setzt sich aus sechs von den Aktionären in der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern zusammen. Informationen zur Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Aufgabenverteilung untereinander, können dem Corporate-Governance-Bericht entnommen werden, welcher Teil des Lageberichts ist. Die nach § 289a HGB abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung, inklusive der Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, der Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Angaben zu wesentlichen Unternehmensführungspraktiken, ist ebenfalls Teil des Corporate-Governance-Berichts. → [Corporate Governance Bericht, S. 42](#). Die ausführlichen Lebensläufe der Aufsichtsräte und Vorstände sind auf der Internetseite der NORMA Group veröffentlicht. @ <http://investors.normagroup.com>.

Operative Segmentierung nach Regionen

Die Strategie der NORMA Group ist unter anderem auf regionale Wachstumsziele ausgerichtet. Um diese zu erreichen, wird das Konzerngeschäft daher in den drei Regionalsegmenten EMEA (Europe, Middle East, Africa), Amerika (Nord-, Mittel- und Südamerika) und Asien-Pazifik (APAC) geführt. Alle drei Regionen verfügen über vernetzte regionale und unternehmensübergreifende Organisationen mit unterschiedlichen Funktionen. Aus diesem Grund ist das gruppeninterne Berichts- und Kontrollsystem des Managements stark regional geprägt. Im Vertriebsservice werden regionale und lokale Schwerpunkte gesetzt.

PRODUKTE UND ENDMÄRKTE

Produktportfolio

Die Produkte der NORMA Group lassen sich im Wesentlichen in die drei Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP), Verbindungselemente (CONNECT) sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID) unterteilen.

Im Bereich CLAMP handelt es sich um Schellenprodukte, die aus unlegierten Stählen oder Edelstahl hergestellt und vorwiegend zur Verbindung und Abdichtung von Elastomerschläuchen verwendet werden.

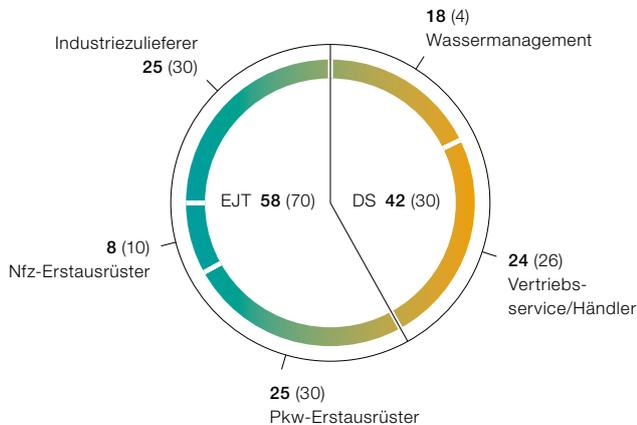
Die Verbindungsprodukte (CONNECT) umfassen Verbindungen aus unlegierten Stählen oder Edelstahl, die zum Teil mit Elastomer- oder Metaldichtungen versehen sind und als Verbindungs- und Dichtungselemente für Metall- und Thermoplastrohre zum Einsatz kommen.

Die FLUID-Produkte sind ein- oder mehrschichtige thermoplastische Steckverbindungen für Flüssigkeitssysteme, die zu kürzeren Montagezeiten führen, einen sicheren Durchlauf von Flüssigkeiten oder Gasen gewährleisten und teilweise herkömmliche Produkte wie Elastomerschläuche ersetzen.

Die hochentwickelte Verbindungstechnologie der NORMA Group kommt überall dort zum Einsatz, wo Leitungen, Rohre, Schläuche oder andere Systeme miteinander verbunden werden müssen. Da Verbindungstechnologie in nahezu jeder Branche eine Rolle spielt, sind die Endmärkte der NORMA Group vielfältig. Neben der Automobil-, der Nutzfahrzeug- und der Luftfahrtindustrie ist die NORMA Group auch im Baugewerbe, in der Pharmazie und Biotechnologie, in der Landwirtschaft sowie in der Trinkwasser- und Bewässerungsindustrie aktiv. Auch in Konsumgütern, beispielsweise in Haushaltsgeräten, kommen die NORMA Group-Produkte zum Einsatz.

UMSATZ NACH ENDMÄRKTEN (PRO FORMA 2014*)

in % Vorjahr in Klammern



* Zum besseren Vergleich mit den Vorjahreswerten beinhaltet die Grafik sämtliche Umsatzerlöse von NDS für das gesamte Geschäftsjahr 2014. Der tatsächliche Umsatzbeitrag von NDS seit Konsolidierung betrug EUR 13,9 Mio.

Durch die Akquisition von NDS in den USA Ende Oktober 2014 hat die NORMA Group ihr Produktangebot im Wassermanagement erheblich vergrößert und um Lösungen für die Bereiche Regenwassermanagement und Landschaftsbewässerung sowie um Verbindungskomponenten für Infrastruktur im Wasserbereich ergänzt. Die Aktivitäten von NDS gliedern sich zu 100 % in das DS-Geschäft ein, so dass sich der Umsatzanteil dieses Geschäftsbereichs künftig um die Umsätze von NDS erhöhen wird.

Mit dem Erwerb von NDS gewinnt der Wassermarkt als Endmarkt für die NORMA Group zunehmend an Bedeutung. → [Wesentliche Entwicklungen im Geschäftsjahr 2014, S. 68](#). Der Anteil der Umsatzerlöse im Wasserbereich belief sich 2014 pro forma auf 18 %. 2013 betrug er rund 4 %.

Zwei komplementäre Vertriebsmodelle

Die NORMA Group beliefert ihre Kunden über zwei Vertriebswege,

- **Engineered Joining Technology – EJT** und
- **Distribution Services – DS.**

Die beiden Vertriebswege unterscheiden sich hinsichtlich des Spezifikationsgrades der Produkte, weisen jedoch in der Produktion und Entwicklung Schnittmengen auf, die Kostenvorteile ermöglichen und Qualitätssicherheit gewährleisten.

Der Bereich **EJT** umfasst hochentwickelte, auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Verbindungstechnologie, und zeichnet sich insbesondere durch enge Entwicklungspartnerschaften mit Erstausrüstern (Original Equipment Manufacturer, OEM) aus. Dabei arbeiten die zentralen Entwicklungsabteilungen und lokalen Entwickler (Resident Engineers) der NORMA Group während mehrjähriger Projektphasen gemeinsam mit dem Kunden daran, Lösungen für spezifische industrielle Herausforderungen zu entwickeln. Aufgrund der beständigen Kunden- und Nähe im EJT-Bereich erlangen die Ingenieure der NORMA Group ein umfassendes Wissen und Verständnis für die unterschiedlichen Herausforderungen ihrer Endmärkte und -kunden. Das Ergebnis dieser Entwicklungskooperationen sind hochtechnologische Produkte, die so konstruiert sind, dass sie nicht nur die Ansprüche der Kunden an Effizienz und Leistungsfähigkeit erfüllen, sondern auch Aspekte wie Gewichtsreduktion und kurze Montagezeiten berücksichtigen. Dadurch generieren sie für die Kunden einen deutlichen Mehrwert und leisten einen Beitrag zu deren wirtschaftlichem Erfolg.

Über ihren **Vertriebsservice (DS)** vermarktet die NORMA Group ein breites Portfolio qualitativ hochwertiger, standardisierter Markenprodukte. Dabei nutzt sie neben dem eigenen globalen Vertriebsnetz auch Multiplikatoren wie Handelsvertreter, Händler und Importeure. Zu ihren Kunden zählen unter anderem

Segment	Produktkategorien	Vertriebsweg	Endmärkte	Hauptmarken
EMEA	CLAMP	EJT	Industrielieferer, Pkw-Erstausrüster, Vertriebsservice/Händler, Nfz-Erstausrüster, Wassermanagement	ABA®, NORMA®, Serflex®, Gemi®
	CONNECT FLUID	DS		
Amerika	CLAMP	EJT	Industrielieferer, Pkw-Erstausrüster, Vertriebsservice/Händler, Nfz-Erstausrüster, Wassermanagement	Breeze®, R.G.RAY®, Five Star®, TORCA®, NDS®, Gemi®, NORMA®, ABA®, Clamp-All®
	CONNECT FLUID	DS		
Asien-Pazifik	CLAMP CONNECT FLUID	EJT DS	Industrielieferer, Pkw-Erstausrüster, Vertriebsservice/Händler, Nfz-Erstausrüster, Wassermanagement	FISH®, Gemi®, NORMA®, Breeze®, ABA®

Distributoren, Fachgroßhändler, OEM-Kunden im Aftermarket-Segment, Baumärkte und kleine Anwendungsindustrien. Die Marken ABA®, Breeze®, Clamp-All®, FISH®, Five Star®, Gemi®, NDS®, NORMA®, R.G.RAY®, Serflex® und TORCA® stehen für technisches Know-how, höchste Qualität und Liefertreue, in denen sie verkauft werden.

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE UND WETTBEWERBSUMFELD

Skaleneffekte und Synergien

Durch die Kombination von Expertise bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für Industriekunden (EJT) und der Bereitstellung hochwertiger Standardmarkenprodukte über einen globalen Vertrieb (DS) kann die NORMA Group nicht nur Cross-Selling-Effekte, sondern auch zahlreiche Synergien bei der Produktion, der Logistik und im Vertrieb realisieren. Darüber hinaus profitiert sie aufgrund der Vielfalt des Produktangebots und der hohen Stückzahlen von erheblichen Skalen- und Verbundeffekten und hebt sich so deutlich von ihren kleineren, meist stärker spezialisierten Wettbewerbern ab.

Breite Diversifizierung in Bezug auf Produkte

Mit ihren Produkten bietet die NORMA Group Lösungen für zahlreiche industrielle Anwendungen. Ihre Expertise erstreckt sich dabei sowohl auf metallbasierte Verbindungslösungen und -produkte (CLAMP und CONNECT) als auch auf thermoplastische Materialien (FLUID). Durch die einzigartige Kombination von Know-how sowohl in der Metall- als auch in der Kunststoffverarbeitung und die breite Diversifizierung des Produktportfolios kann die NORMA Group ihren Kunden eine breite Palette an Lösungen für unterschiedliche Problemstellungen aus einer Hand bieten.

Wettbewerbsumfeld

Im Bereich Engineered Joining Technology bewegt sich die NORMA Group in einem stark fragmentierten Markt, der aufgrund der Fülle an spezialisierten Industrieunternehmen durch eine sehr heterogene Struktur gekennzeichnet ist. Mit ihrem breit diversifizierten Produktportfolio und der internationalen Geschäftsausrichtung hebt sich die NORMA Group deutlich von ihren meist nur regional tätigen Wettbewerbern ab.

Darüber hinaus versteht sich die NORMA Group als Anbieter von Lösungen, die sich am konkreten Bedarf des Kunden orientieren und einen deutlichen Mehrwert für diesen generieren. Mit diesem Ansatz unterscheidet sich das Unternehmen insbesondere im Bereich CLAMP und CONNECT von der Vielzahl kleinerer Wettbewerber, die sich auf die reine Vermarktung einzelner Produktgruppen spezialisiert hat.

Im Bereich FLUID sieht sich die NORMA Group überwiegend global aufgestellten Konzernen gegenüber, die vornehmlich Lösungen aus Gummi und Elastomerprodukte anbieten. Die

NORMA Group hingegen hat sich auf innovative kunststoffbasierte Lösungen fokussiert, die aufgrund ihres geringeren Gewichts und Preises sowie der Umweltverträglichkeit der eingesetzten Materialien einen wesentlich höheren Mehrwert für die Kunden generieren. → [Forschung und Entwicklung](#), S. 63.

In dem deutlich stärker standardisierten Geschäftsfeld Distribution Services bewegt sich die NORMA Group in Massenmärkten und konkurriert vor allem mit Anbietern vergleichbarer standardisierter Produkte. Von diesen differenziert sie sich insbesondere durch ihre starken Marken, die das Ergebnis einer gezielten, auf die regionalen Bedürfnisse der Kunden ausgerichteten Markenpolitik sind. Darüber hinaus schätzen Kunden die hohe Servicequalität der NORMA Group. Für ihre Handelskunden übernimmt die NORMA Group die Bereitstellung eines kompletten und alle Endkundenbedürfnisse abdeckenden Sortiments mit permanenter Verfügbarkeit der Produkte und kurzfristigen Lieferzeiten. Auch bei schwankender Nachfrage und ungewöhnlichen Applikationen ist der Händler somit stets lieferfähig.

WIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE EINFLUSSFAKTOREN

Konjunkturelle Faktoren

Die NORMA Group ist in vielen verschiedenen Branchen und Regionen tätig. Saisonale und konjunkturelle Schwankungen in einzelnen Ländern oder Industrien können sich unterschiedlich stark auf die Kundennachfrage und die Auftragslage der NORMA Group auswirken. Dank ihres diversifizierten Produktportfolios und der breiten Kundenbasis ist die NORMA Group jedoch optimal gerüstet, um vorübergehende Nachfragerückgänge abfedern zu können. Temporäre Produktionsspitzen können aufgrund der effizienten Produktionsstrukturen und des Einsatzes von Leiharbeitnehmern flexibel abgefangen werden. Der hohe Anteil langfristiger Entwicklungspartnerschaften macht die NORMA Group zudem unabhängiger von kurzfristigen Nachfrageschwankungen.

Wechselkursschwankungen

Aufgrund der internationalen Tätigkeit haben Wechselkursschwankungen Auswirkungen auf das Geschäft der NORMA Group. Während Schwankungen zwischen zwei Nicht-Euro-Währungsräumen infolge der regionalen Produktion nur geringen Einfluss auf das operative Ergebnis der NORMA Group haben, können sich Wechselkursschwankungen gegenüber dem Euro als Berichtswährung stärker im Ergebnis niederschlagen. Da die NORMA Group im Geschäftsjahr 2014 rund 30 % des Umsatzes in US-Dollar generierte, wird das Konzernergebnis insbesondere durch Wertänderungen des US-Dollar gegenüber dem Euro beeinflusst. Im Geschäftsjahr 2015 wird der Umsatzanteil im US-Dollarraum insbesondere durch die Konsolidierung von NDS auf mindestens 40 % ansteigen. Der in Euro erwirtschaftete Umsatz wird rund 30 % betragen, während sich die restlichen 30 % auf rund 20 weitere Währungen verteilen. → [Risiko- und Chancenbericht](#), S. 94 und [Konzernanhang](#), S 134.

Änderung von Personal- und Materialkosten

Auf der Kostenseite prägen insbesondere die Entwicklung von Löhnen und Gehältern sowie Änderungen der Materialkosten das Ergebnis des NORMA Group-Konzerns.

Da die Mehrzahl der Unternehmen im NORMA Group-Konzern nicht tarifgebunden ist, orientieren sich dort die Personalkosten maßgeblich an der Höhe der landesspezifischen Lebenshaltungskosten. Bei den tarifgebunden Unternehmen, z. B. in Deutschland oder Schweden, werden die Personalkosten von der Höhe des Tarifabschlusses bzw. dem Ausgang der auf lokaler Ebene geführten Tarifverhandlungen beeinflusst.

Kurzfristige Schwankungen von Materialpreisen haben in der Regel nur eine geringe Auswirkung auf das Ergebnis, da die Preise für wichtige Materialgruppen bereits bei der Auftrags-

vergabe für eine längere Laufzeit, in der Regel ein Jahr, vertraglich festgeschrieben werden. Dies gilt sowohl für die Beschaffungsseite als auch für den Vertrieb Richtung Endkunde.

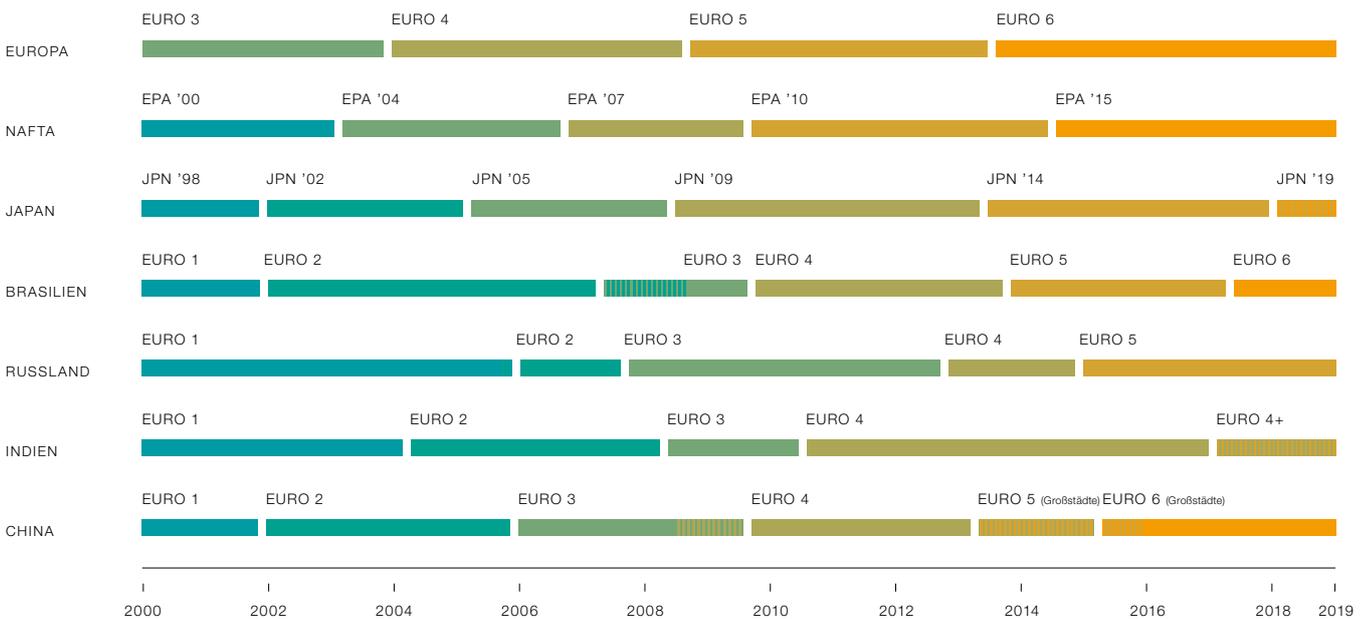
Negative Entwicklungen auf der Kostenseite werden unter anderem über das bereits 2009 etablierte Global-Excellence-Programm abgefangen. → [Global-Excellence-Programm](#), S. 61.

Rechtliche und steuerliche Aspekte

Aufgrund der internationalen Ausrichtung des Geschäfts und vor dem Hintergrund ihrer Akquisitionsstrategie ist die NORMA Group zur Einhaltung verschiedener rechtlicher und steuerlicher Regelungen verpflichtet. Hierbei spielen Produktsicherheits- und Produkthaftungsgesetze, bau-, umwelt- und beschäftigungsrechtliche Auflagen sowie das Außenhandels- und Patentrecht eine Rolle. → [Risiko- und Chancenbericht](#), S. 100.

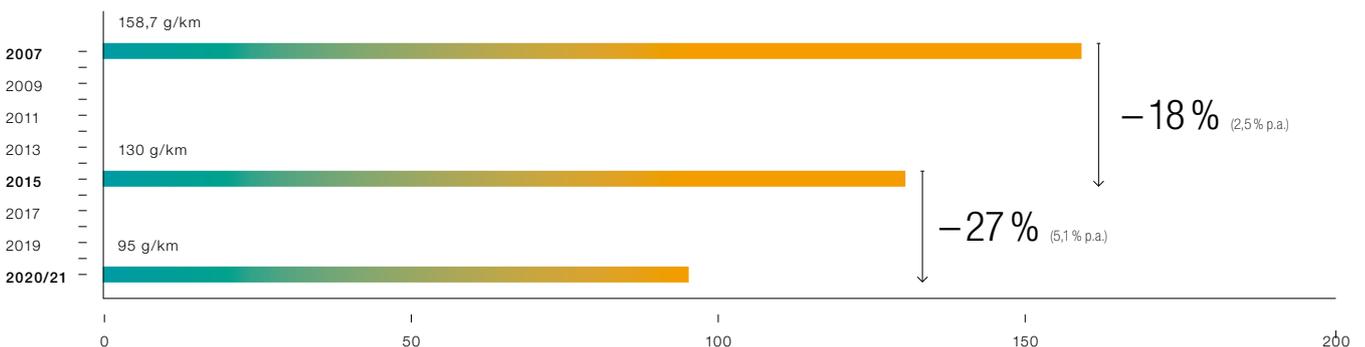
EINFÜHRUNG VON EMISSIONSSTANDARDS

Quelle: Integer Research, DieselNet, ACEA, NORMA Group



EU-REGULIERUNG DES DURCHSCHNITTLICHEN EMISSIONSAUSSTOSSES (CO₂) VON FAHRZEUGFLOTTEN

in g/km



Darüber hinaus hat die wachsende Regelungsdichte im Umweltrecht nicht unwesentliche Auswirkungen auf die Produktstrategie der NORMA Group. Neue Emissionsvorschriften, insbesondere in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie, begünstigen die Nachfrage nach innovativer Verbindungstechnologie und damit das Geschäft der NORMA Group. Beispielsweise hat sich die Einführung der EURO-6-Norm für alle Personenkraftwagen im September 2014 positiv auf das Geschäft ausgewirkt, was sich vor allem in der Umsatzentwicklung der Region EMEA im ersten Halbjahr 2014 niedergeschlagen hat.

Einen ebenfalls positiven Effekt erwartet die NORMA Group auch durch die schrittweise Umsetzung entsprechender Standards in anderen Ländern. Im weltgrößten Automarkt China wurde ab Januar 2015 nun auch der Emissionsausstoß für alle neu zugelassenen Dieselnutzfahrzeuge reguliert. Für diese gelten nun noch striktere Vorschriften. Da China damit den europäischen Ländern in der Einführung der Emissionsstandards hinterher hinkt, sind die zur Umsetzung der Regularien notwendigen Technologien in Europa bereits vorhanden. Dadurch werden insbesondere europäische Autobauer und -zulieferer von den strengeren Regularien in China profitieren.

Einen ebenfalls positiven Effekt auf ihr Geschäft erwartet die NORMA Group mittelfristig auch als Folge der neuen EU-Flottenregelung für Personenkraftwagen. Gemäß dieser ist in der EU ab 2015 ein maximaler Emissionsdurchschnitt pro Fahrzeugflotte von 130 Gramm Kohlendioxid (CO₂) pro Kilometer und Pkw verbindlich. Dieser Wert soll bis spätestens 2021 auf 95 Gramm CO₂ pro Kilometer gesenkt werden. → [Grafik: EU-Regulierung des durchschnittlichen Emissionsausstoßes von Fahrzeugflotten, S. 59](#). Regierungen anderer Länder haben bereits ähnliche Vorschriften beschlossen. Um die vorgegebenen Emissionsziele zu erreichen, müssen Fahrzeugbauer innovative Technologien entwickeln, die zu Verbesserungen der Motorentechnik führen. Die NORMA Group-Produkte unterstützen OEM-Kunden wesentlich bei deren Bestreben, diese Vorgaben zu erfüllen.

ZIELE UND STRATEGIE

Das strategische Ziel der NORMA Group in beiden Vertriebsbereichen und in jeder Region ist der fortwährende Ausbau der Geschäftstätigkeit und die Erhöhung der Marktanteile in sämtlichen Geschäftsfeldern. Dabei setzt die NORMA Group auch auf gezielte Akquisitionen, die zur Diversifizierung des Geschäfts und zur Stärkung des Wachstums beitragen sollen. Ebenso stehen die Beibehaltung und der Ausbau der erzielten hohen Profitabilität und stabile Cashflows im Vordergrund.

Durch den Fokus auf Innovationen und eine hohe Servicequalität im Handel soll der Unternehmenswert der NORMA Group nachhaltig gesteigert und ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit erreicht werden.

Robustes Geschäftsmodell durch breite Diversifizierung

Kern der Wachstumsstrategie der NORMA Group ist eine breite Diversifizierung hinsichtlich der Produkte sowie der Regionen und Endmärkte, in denen das Unternehmen agiert. Durch die

kontinuierliche Ausweitung von Anwendungslösungen bei EJT-Bestandskunden, die Identifizierung und Gewinnung neuer EJT-Kunden, die Erweiterung und Vertiefung des Kundenstamms im Vertriebsservice und die Erschließung neuer Märkte mit attraktivem Wachstumspotenzial werden die Geschäftsaktivitäten ausgebaut und die internationale Präsenz weiter gestärkt. Große Wachstumspotenziale sieht die NORMA Group hierbei insbesondere in den Schwellenländern, deren Bedarf an ausgereifter Verbindungstechnologie aufgrund der fortschreitenden Industrialisierung und zunehmender Qualitätsansprüche über sämtliche Branchen hinweg stetig steigt. Um von diesem Wachstumstrend zu profitieren hat sich die NORMA Group bereits in den vergangenen Jahren in den wichtigen asiatischen Wachstumsmärkten Indien und China sowie in den aufstrebenden Volkswirtschaften Süd- und Mittelamerikas positioniert. Um der steigenden Nachfrage in diesen Regionen Rechnung zu tragen, sollen die dortigen Standorte mittelfristig noch weiter ausgebaut werden.

Bei der Identifizierung neuer Endmärkte legt die NORMA Group einen strategischen Fokus auf margenseitig attraktive, produktseitig anspruchsvolle, umsatzseitig stark wachsende und wettbewerbsseitig fragmentierte Nischenmärkte. Durch gezielten Wissenstransfer in neue wachstumsstarke Industrien, soll eine breite Diversifizierung hinsichtlich der Endmärkte erreicht werden. Dadurch wird das defensive Ertragsprofil, die Unabhängigkeit von konjunkturellen Einflüssen sowie die Stabilität des Geschäfts gestärkt. Die Vielzahl relevanter Wachstumstrends in den Endmärkten der NORMA Group bietet dem Unternehmen attraktive Wachstumspotenziale. → [Produkte und Endmärkte, S. 56](#).

Ein Fokus der NORMA Group liegt darüber hinaus auf der Besetzung technischer Nischen, um auch in solche Anwendungsbereiche von Bestandskunden vorzustoßen, in denen bislang noch keine NORMA Group-Komponenten enthalten sind. Innerhalb der einzelnen technischen Applikationen ist eine hohe Marktdurchdringung das Ziel.

Selektive wertsteigernde Akquisitionen zur Ergänzung des organischen Wachstums

Mithilfe gezielter Akquisitionen will die NORMA Group zur Diversifizierung ihres Geschäfts und zur Stärkung des Wachstums beitragen. Unternehmenszukäufe sind daher ein integraler Bestandteil der langfristigen Wachstumsstrategie. Die NORMA Group beobachtet den Markt für hochentwickelte Verbindungstechnologie sorgfältig und trägt mit gezielten Zukäufen zu dessen Konsolidierung bei. Seit 2012 hat die Gruppe insgesamt neun Unternehmen erworben und erfolgreich in den Konzern integriert. 2014 verstärkte die NORMA Group ihr US-Geschäft mit der Übernahme der beiden US-amerikanischen Unternehmen Five Star Clamps, Inc. und National Diversified Sales, Inc. → [Akquisitionen, S. 54](#).

Im Fokus der M&A-Aktivitäten stehen stets Unternehmen, die dazu beitragen, die Diversifizierungsziele der NORMA Group zu realisieren und/oder Synergien zu erwirtschaften. Die Erhaltung des Wachstums und der hohen Profitabilität spielt dabei ebenso eine zentrale Rolle.

Fokus auf hochwertige Verbindungstechnologie und nachhaltige Produktlösungen

Die technologischen Anforderungen an die Endprodukte der NORMA Group-Kunden verändern sich fortlaufend. In nahezu jedem Industriezweig spielen dabei das zunehmende Umweltbewusstsein, Ressourcenknappheit und der wachsende Kostendruck eine große Rolle. Hinzu kommen verbindliche Vorgaben durch den Gesetzgeber, die sich insbesondere in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie durch strengere Emissionsvorschriften oder besondere Anforderungen an die eingesetzten Materialien verschärfen. → [Wirtschaftliche und rechtliche Einflussfaktoren](#), S. 58. Dies bildet den Ausgangspunkt bei der Entwicklung neuer Produkte. Die NORMA Group fokussiert sich dabei auf wertsteigernde Lösungen, die ihre Kunden bei der Reduktion von Emissionen, Leckagen, Gewicht, Raum und Montagezeit unterstützen. Um den mit jedem neuen Produktionszyklus steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, spielen Innovationen eine entscheidende Rolle. Daher arbeiten bei der NORMA Group rund 250 Ingenieure permanent an der Entwicklung neuer Lösungen und der Optimierung bestehender Systeme. Um ihre Innovationskraft nachhaltig zu stärken, investiert der Konzern jährlich rund 5 % seines EJT-Umsatzes in Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. → [Forschung und Entwicklung](#), S. 63.

Höchste Qualitätsansprüche und starke Marken

Obwohl die Verbindungsprodukte der NORMA Group einen relativ geringen Anteil am Endprodukt ausmachen, sind sie häufig funktionskritisch. Dem Qualitätsmanagement der NORMA Group kommt daher eine entscheidende Rolle zu. Die hohen Qualitätsstandards werden von Kunden sehr geschätzt und regelmäßig mit Preisen ausgezeichnet. → [Qualitätsmanagement](#), S. 79.

Der Geschäftsbereich Distribution Services, über den stärker standardisierte Markenprodukte angeboten und vertrieben werden, stützt sich auf eine gezielte, regional gesteuerte

Markenstrategie, die auf den jeweiligen Erfolgsparametern der bekannten Marken aufsetzt. → [Marketing](#), S. 85. In diesem Geschäftsbereich liegt der Fokus auf der Sicherstellung einer erstklassigen Servicequalität und der jederzeitigen Verfügbarkeit der Produkte. Über ihr weltweites Vertriebsnetz stellt die NORMA Group dies sicher.

Fortlaufende Effizienzsteigerungen

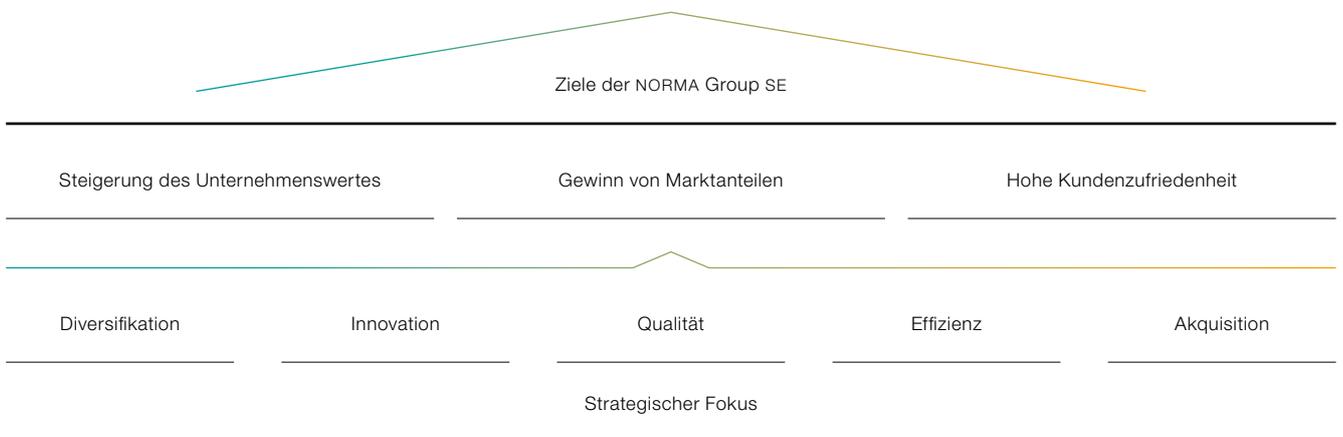
Um die Profitabilität des NORMA Group-Konzerns zu steigern, steht die kontinuierliche Verbesserung von Prozessen in allen Funktionsbereichen und Regionen im Vordergrund. Ein wichtiges Instrument hierfür ist das 2009 etablierte Global-Excellence-Programm. Im Rahmen dieses Programms werden alle internen Prozesse kontinuierlich optimiert. Projekte zur Effizienzsteigerung werden mithilfe eines web-basierten Programms systematisch erfasst und überwacht. Am Ende der Projektlaufzeiten von jeweils zwölf Monaten können so die finanziellen Einsparungen aus der entsprechenden Maßnahme genau beziffert werden. Der aktuelle Status aller Projekte wird einmal pro Monat durch das Senior Management und einmal im Quartal durch ein Steering-Committee geprüft. Ziel des Programms ist es, sowohl die unerwarteten negativen Kostenentwicklungen als auch inflationäre Kostensteigerungen abzufangen und zu minimieren.

STEUERUNGSSYSTEM UND STEUERUNGSGRÖSSEN

Die konsequente Ausrichtung auf die genannten Konzernziele spiegelt sich auch im internen Steuerungssystem der NORMA Group wider, welches sowohl auf finanziellen als auch auf nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen beruht.

Bedeutende finanzielle Steuerungsgrößen

Zu den bedeutendsten finanziellen Steuerungskennzahlen der NORMA Group zählen die folgenden wertorientierten Kennzahlen, die unmittelbaren Einfluss auf die Wertschöpfung der NORMA Group haben: Umsatz, Profitabilität (bereingte EBITA-Marge) und operativer Netto-Cashflow.



FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

	2014	2013	2012
Umsatz (in EUR Mio.)	694,7	635,5	604,6
Bereingte EBITA-Marge (in %)	17,5	17,7	17,4
Operativer Netto-Cashflow (in EUR Mio.)	103,2 ¹⁾	103,9	81,0

¹⁾ ohne Bilanzeffekte aus den Akquisitionen von NDS und Five Star.

NICHT-FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

	2014	2013	2012
Anzahl der Patentneuanmeldungen	95	68	77
Fehlerhafte Teile (Parts per Million, PPM)	17	24	34
Qualitätsbedingte Beanstandungen/Monat	8	9	10

Für den Umsatz wird ein kurz- und mittelfristiges Wachstum über dem Marktdurchschnitt angestrebt. Aufgrund der heterogenen Marktstruktur im Bereich der Verbindungstechnologie, orientiert sich der Vorstand bei der Prognose der erwarteten Umsatzentwicklung sowohl an internen Analysen als auch an Studien einschlägiger Wirtschaftsforschungsinstitute über die Entwicklung von Produktions- und Absatzzahlen der relevanten Kundenindustrien. Darüber hinaus geben das Bestellverhalten der Kunden im Bereich Distribution Services und das Orderbuch Auskunft über den erwarteten Umsatz.

Die bereinigte EBITA-Marge (EBITA im Verhältnis zum Umsatz) als weitere zentrale Steuerungskennzahl gibt Aufschluss über die Profitabilität der Geschäftsaktivitäten. Bei der Prognose des EBITA-Zielwertes werden sowohl die historische Performance als auch die Planung der einzelnen Geschäftsbereiche zugrunde gelegt. Für den Konzern ergibt sich die Zielmarge als gewichteter Durchschnitt der Geschäftsbereiche. Diese werden um die Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen von akquirierten Unternehmen sowie, im Falle von NDS, um die Transaktions- und Integrationskosten adjustiert. → [Konzernanhang, Sonder-einflüsse, S. 137](#).

Um die finanzielle Solidität des Konzerns aufrechtzuerhalten, orientiert sich die NORMA Group bei der Unternehmenssteuerung neben den vorher genannten Kennzahlen außerdem am operativen Netto-Cashflow. Dieser wird ausgehend vom EBITDA zuzüglich der Veränderungen im Working Capital, abzüglich der Investitionen aus dem operativen Bereich berechnet.

Alle finanziellen Steuerungsgrößen werden im Konzern, den Segmenten und den Konzerngesellschaften geplant und fortlaufend überwacht. Abweichungen zwischen geplanten und tatsächlich erreichten Zielen werden monatlich in allen lokalen Gesellschaften verfolgt. Die detaillierte Geschäftsplanung wird regelmäßig auf Basis der vorliegenden Monats- und Quartalsergebnisse und unter Annahme verschiedener Szenarien prognostiziert.

Bedeutende nicht-finanzielle Steuerungsgrößen

Zu den wichtigsten nicht-finanziellen Steuerungsgrößen der NORMA Group zählen der Grad der Marktdurchdringung, die Innovationsfähigkeit des Konzerns, das Problemlösungsverhalten der Mitarbeiter und die nachhaltige Gesamtentwicklung der NORMA Group.

Die nachhaltige Sicherung der Innovationsfähigkeit ist ein wesentlicher Treiber für das zukünftige Wachstum der NORMA Group. Um Innovationen zu schützen, werden diese durch Patente gesichert. Die Zahl der Patentneuanmeldungen pro Jahr ist daher Teil des internen Steuerungssystems und ein wichtiger Indikator für die Innovationsfähigkeit der NORMA Group. Darüber hinaus dient sie der Steuerung der langfristigen Entwicklungsstrategie. Der Grad der Marktdurchdringung spiegelt sich mittelfristig im organischen Wachstum des Konzerns wider.

Die NORMA Group steht für höchste Zuverlässigkeit und Servicequalität. Die Reputation ihrer Marken und die Verlässlichkeit der Produkte sind ein wesentlicher Faktor des Unternehmenserfolgs. Bei der Entwicklung und Fertigung der Produkte setzt der Konzern daher auf höchste Qualitätsstandards. Um Fehlproduktionen zu minimieren und die Kundenzufriedenheit zu maximieren, misst und steuert die NORMA Group das Problemlösungsverhalten ihrer Mitarbeiter anhand zweier Leistungsindikatoren: der durchschnittlichen Zahl der qualitätsbedingten Beanstandungen pro Monat und der fehlerhaften Teile pro Million gefertigter Teile (Parts per Million/PPM). Die beiden Kennzahlen werden konzernweit monatlich erfasst und aggregiert. → [Qualitätsmanagement, S. 79](#).

Die NORMA Group sieht es als zentrale Verantwortung, die Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit mit den Erwartungen und Bedürfnissen der Gesellschaft in Einklang zu bringen. Deshalb orientiert sie sich bei operativen Entscheidungen an den Prinzipien einer verantwortungsvollen Unternehmensführung und nachhaltigen Handelns. Die Strategie und Zielsetzung der NORMA Group im Bereich Corporate Responsibility wird durch

die CR-Politik der NORMA Group beeinflusst, welche ausführlich im Nachhaltigkeitsbericht 2013 sowie auf der Corporate-Responsibility-Website des Konzerns beschrieben ist.

Weitere nicht-finanzielle Leistungsindikatoren sind u. a. Mitarbeiter- und Umweltkennzahlen sowie Kennzahlen zur Arbeitssicherheit und dem Gesundheitsschutz im Konzern. Auf diese wird in den entsprechenden Kapiteln dieses Lageberichts eingegangen.

Finanz- und Liquiditätsmanagement

Die Ziele der NORMA Group hinsichtlich des zentralen Finanz- und Liquiditätsmanagements sind im Vergleich zum Vorjahr unverändert und stellen sich wie folgt dar:

I. Jederzeitige Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit

Die wichtigsten finanzwirtschaftlichen Ziele sind die jederzeitige Aufrechterhaltung der operativen Liquidität, die Vorhaltung ausreichender strategischer Liquiditätsreserven und damit die langfristige Sicherung der Zahlungsfähigkeit der NORMA Group.

II. Begrenzung von finanzwirtschaftlichen Risiken

Die kontinuierliche Identifikation und Bewertung von Zins-, Währungs- und gegebenenfalls handelbarer Rohstoffpreisänderungsrisiken erfolgt im Bereich Group-Treasury und wird dort durch die Auswahl geeigneter Sicherungsinstrumente reduziert.

III. Optimierung der gruppeninternen Liquidität

Die zentrale Anlage überschüssiger Liquidität sowie die gruppeninterne Finanzierung erfolgt durch die NORMA Group Holding GmbH. Durch diverse Projekte im Bereich Group-Treasury hat die NORMA Group die Möglichkeiten der internen Finanzierung im vergangenen Jahr ausgeweitet. Das Ziel besteht dabei darin, die gruppenweite Finanzierung auf ein breites und ausgeglichenes Fundament zu stellen und so den bereits starken Cashflow der Gruppe weiter zu optimieren. Wesentliche Bestandteile der Politik zur Begrenzung finanzieller Risiken sind die klare Definition von Prozessverantwortung, mehrstufige Zustimmungsprozesse und Risikoüberprüfungen. Diese wurden in einer Treasury-Richtlinie fixiert. Auch die neuen EMIR (European Market Infrastructure Regulation)-Anforderungen wurden bereits umgesetzt.

Ziel der NORMA Group ist es, die überschüssige Liquidität der Gruppengesellschaften zu bündeln und unter Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit in der Gruppe optimiert zu allokkieren oder gewinnbringend extern anzulegen. Zu diesem Zweck wurde ein professionelles Treasury-Management-System implementiert, das zu jedem Zeitpunkt einen Überblick über die Cash-Bestände der wichtigsten Tochtergesellschaften erlaubt. Zusätzlich wurden regionale Cash-Pools installiert. Weitere Cash-Konzentrationen werden in regelmäßigen Abständen durchgeführt. Das manuelle Pooling ermöglicht es, bessere Konditionen bei der externen Mittelanlage zu erzielen. Dabei muss besonders den lokalen Bedingungen im internationalen Zahlungsverkehr Rechnung getragen werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der NORMA Group zielen darauf ab, die Innovationsführerschaft des Konzerns im Bereich Verbindungstechnologie weiter auszubauen und neue Kundengruppen zu erschließen. Der Entwicklungsfokus orientiert sich dabei an den spezifischen industriellen Herausforderungen der jeweiligen Endmärkte. Hierbei spielen Anforderungen der Kunden, zum Beispiel an die Montagesicherheit sowie Effizienzsteigerungen und Gewichtsreduktionen, eine wichtige Rolle.

Strategische Zusammenarbeit mit Kunden und Forschungseinrichtungen

Die NORMA Group arbeitet bei der Entwicklung neuer EJT-Produkte eng mit ihren Endkunden zusammen und kann dadurch Anforderungen des Marktes unmittelbar aufgreifen und nahtlos in neue Produkte umsetzen. Dies ermöglicht einerseits ein hohes Maß an kundenspezifischen Anpassungen und andererseits eine schnelle Vermarktung von Produktinnovationen. Darüber hinaus kooperiert die NORMA Group eng mit Forschungs- und Hochschuleinrichtungen wie Materialprüfanstalten oder Prüfinstituten. Von einer Veröffentlichung konkreter Inhalte dieser Forschungsk Kooperationen wird aus Wettbewerbsgründen jedoch abgesehen.

Im Bereich Distribution Services als reines Handelssegment werden keine vergleichbaren technologischen Forschungsleistungen vom Markt gefordert wie im EJT-Bereich. Vielmehr erwarten die NORMA Group-Kunden in diesem Vertriebssegment ein starkes Markenimage und ein möglichst komplettes Sortiment. Daher liegt der Fokus im DS-Bereich auf der sinnvollen Ergänzung des Produktsortiments und gezielten Marketingmaßnahmen.

Neuorganisation der F&E-Abteilung

Die NORMA Group hat bereits in den vergangenen Jahren eine umfangreiche Grundlagenforschung aufgebaut. Im Geschäftsjahr 2014 wurden die Bereiche Engineering und Produktentwicklung mit dem Ziel umstrukturiert, die Kompetenzen in der Grundlagenentwicklung zu stärken und die kundenspezifischen Entwicklungsthemen zu bündeln. Dabei sollen die F&E-Aktivitäten stärker auf die übergreifenden Anforderungen der Kunden ausgerichtet werden. Durch die Reorganisation der F&E-Abteilung erwartet die NORMA Group für die kommenden Jahre eine Steigerung der Effizienz sowohl im Bereich der Produkt- als auch im Bereich der Kundenentwicklung.

F&E-KENNZAHLEN

	2014	2013	2012	2011
Anzahl der F&E-Mitarbeiter	250	205	190	174
Quote der F&E-Mitarbeiter im Verhältnis zur Konzern-Stammebelegschaft (in %)	5,2	5,0	5,1	5,1
F&E-Ausgaben im EJTBereich (in EUR Mio.)	25,7	21,9	22,1	16,8
F&E-Quote bezogen auf den EJTBumsatz (in %)	5,3	4,9	5,1	4,1
Externe F&E-Ausgaben ohne Personalkosten (in EUR Mio.)	4,2	2,5	3,2	3,0
Erhaltene F&E-Fördermittel (in TEUR)	231	0	55	58

Entwicklungsschwerpunkte 2014

Der Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten lag 2014 auf der Einführung der SCR-(Selective Catalytic Reduction)-Systeme bei großen Automobilkunden. Hierfür wurden optimierte Detaillösungen erarbeitet, durch die das Baukastensystem des NORMA Group-SCR-Systems erweitert werden konnte. Dadurch wurde das Marktpotenzial für dieses Produkt weiter erhöht und die generelle Leistungsfähigkeit des Systems gesteigert. Gleichzeitig wurde die Prüfkapazität durch verbesserte Prüfmöglichkeiten und einen weiteren Lebensdauerprüfstand für SCR-Systeme erweitert. Darüber hinaus hat die NORMA Group 2014 die Weiterentwicklung des Urea-Transport-Systems (UTS) vorangetrieben. Hierdurch konnte die Robustheit und Leistungsfähigkeit des Leitungssystems deutlich verbessert werden, was sich auch in neu gewonnenen Kundenprojekten niederschlug.

Ein weiterer Fokus lag im Berichtsjahr auf der Optimierung der Profilschellen. Das Ziel hierbei war es, den Toleranzinfluss auf die Halte- und Abdichtfähigkeit von Profilschellenverbindungen weiter zu optimieren, um dadurch die Zuverlässigkeit der Verbindungen zu steigern. Darüber hinaus wurde die Ladeluftsteckverbindung NORMAQUICK XM 2014 für den Einsatz in Pkw validiert. In diesem Rahmen wurde auch eine Validierung der Verbindungstechnik zwischen Kupplungselement und Ladeluft-

schlauch/Ladeluftrohr vorgenommen. In weiteren Projekten, die 2015 fortgeführt werden, wird die Übertragbarkeit dieser Verbindungstechnik auf den Nutzfahrzeugbereich untersucht. Hier kommt diese Technologie bislang nicht zum Einsatz.

Im Bereich der Grundlagenforschung hat die NORMA Group die Entwicklung und Validierung von Kunststoffmaterialien weiter strukturiert und dadurch die Aussagefähigkeit zu deren Verwendung in bestimmten Anwendungen, zum Beispiel im Kühlwasserbereich, deutlich verbessert. Hierbei werden insbesondere bauteil- und fertigungsbezogene Eigenschaften der Materialien und Materialkombinationen in den Vordergrund gestellt.

Know-how durch Patente geschützt

Das spezifische Know-how im Bereich Verbindungstechnologie ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor des NORMA Group-Konzerns. Daher schützt die NORMA Group ihre Innovationen durch Patente. Zum 31. Dezember 2014 wurden 850 Patente und Gebrauchsmuster (2013: 867) in 154 Patentfamilien (2013: 161) gehalten. Im Jahr 2014 wurden 95 neue Schutzrechte (2013: 68) in 17 Patentfamilien angemeldet (2013: 16). Da die NORMA Group ihre Lizenzen und Schutzrechte aus Wettbewerbsgründen zum größten Teil selbst nutzt, spielen Lizenzeinnahmen eine untergeordnete Rolle.

BEDEUTENDE PRODUKTEINFÜHRUNGEN DER LETZTEN JAHRE

Produkt	Anwendung	Branche
Push&Seal NORMAQUICK® PS3 der neuen Generation PS3-Steckverbindungen	Kühlwassersysteme	Kraftfahrzeugindustrie
Diesel-Tankbefüllsystem	Tanksysteme	Kraftfahrzeugindustrie
ABA® Mini W1-Schlauchschelle	Kraftstoff-, Pneumatik- und Wassersysteme	Kraftfahrzeugindustrie, Wasserindustrie
NORMACLAMP® TORRO Tamper Proof	Tank-, Luftansaug- und Kühlsysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
NORMAFLEX® Low Emission Tubes	Kraftstoffsysteme	Kraftfahrzeugindustrie
NORMAQUICK® TWIST III	Ladeluft- und Kühlwassersysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
NORMACONNECT® VPP-Profilschelle	Flanschrohre, Abgas-, Kühl- und Filtersysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
Red Grip	Elektrik, Hydraulik, Luftleitungen, Drainagen	Luftfahrtindustrie
Thermoplastischer Werkstoff für Hochtemperaturanwendungen in Kühlsystemen	Kühlsysteme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie, Schiffbau, Bauindustrie
SCR Urea Generation II-Leitungen	Dosierleitungen für SCR-Systeme	Landwirtschaft, Kraftfahrzeugindustrie

F&E-Ausgaben

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung im EJT-Bereich betragen 2014 EUR 25,7 Mio. (2013: EUR 21,9 Mio.). Dies entspricht rund 5,3 % (2013: 4,9 %) des EJT-Umsatzes. Die aktivierten Eigenleistungen beliefen sich im Berichtsjahr auf EUR 3,6 Mio., was einem Anteil an den F&E-Ausgaben von 14,0 % entspricht.

Neben internen Prüfprozederen werden Prüftätigkeiten, sofern wirtschaftlich sinnvoll, extern vergeben. Die hierfür angefallenen Prüfkosten beliefen sich im Geschäftsjahr auf EUR 4,2 Mio. (2013: EUR 2,5 Mio.). 2014 hat die NORMA Group öffentliche Fördermittel für Forschung und Entwicklung in Höhe von TEUR 231 erhalten (2013: TEUR 0).

F&E-Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte die NORMA Group im Bereich F&E 250 Mitarbeiter (2013: 205) weltweit. Dies entspricht rund 5,2 % der Stammebelegschaft (2013: 5,0 %). Die Mitarbeiter im Bereich F&E sind größtenteils Ingenieure, Techniker und technische Zeichner.

Bedeutende Produkteinführungen der letzten Jahre

Die NORMA Group bringt jedes Jahr neue innovative Produkte für verschiedene Anwendungsmöglichkeiten hervor. Die bedeutendsten Neuentwicklungen der vergangenen Jahre sind in der Tabelle auf Seite 64 aufgeführt.

2014 betrug der mit dem Verkauf von neu eingeführten Artikeln erzielte Umsatz EUR 50,6 Mio. (2013: EUR 51,9 Mio.). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von 7,3 % (2013: 8,1 %).

Wirtschaftsbericht

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN**Weltwirtschaft insgesamt ohne Belebung – regional sehr heterogene Entwicklung**

Im Jahr 2014 wurde die Weltwirtschaft einerseits durch die nach wie vor lockere Geldpolitik der Zentralbanken sowie die niedrigen Inflationsraten in den Industrieländern gestützt. Andererseits flachte jedoch die Dynamik in der weltweit größten Volkswirtschaft China im Jahresverlauf weiter ab. Zudem wurde die Konjunktur durch spürbare Unsicherheiten infolge zahlreicher geopolitischer Krisen gebremst. Nach einem robusten Jahresauftakt geriet daher die Konjunkturabwicklung ab dem zweiten Quartal ins Stocken. Mit dem massiven Verfall der Ölpreise ab Sommer verbesserte sich die Stimmungslage, vor allem in den Industrieländern, wieder sukzessive. Laut Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) ist die Wirtschaftsleistung weltweit, wie bereits im Vorjahr, um 3,3 % gewachsen.

China ist nach Angaben des IWF und des chinesischen Statistikamts NBS 2014 nur um 7,4 % (2013: 7,7 %) gewachsen. Die Strategie der Regierung, China stärker auf die private Binnenkonjunktur statt auf staatliche Infrastrukturinvestitionen und Exporte auszurichten, führte zu einer geringeren Dynamik, soll aber langfristig die Wachstumsqualität stärken. Der überhitzte Immobilienmarkt stockte spürbar, die Zunahme der Industrieproduktion schwächte sich auf 8,3 % ab (2013: 9,7 %). Während das Expansionstempo in den südostasiatischen Ländern (ASEAN 5) auf 4,5 % (2013: 5,2 %) abflachte, zog Indiens Konjunktur deutlich an, was sich in einem BIP-Wachstum von 5,8 % niederschlug (2013: 5,0 %). Brasilien ist mit 0,1 % kaum gewachsen (2013: 2,5 %). Russlands Wirtschaft knickte infolge des Einbruchs der Ölpreise, der massiven Kapitalabflüsse, der Abwertung des Rubels, der sprunghaft höheren Inflation sowie der wirtschaftlichen Sanktionen kräftig ein. Nur dank der Rekordgetreideernte lag das Wachstum noch bei 0,6 % (2013: 1,3 %). Der IWF schätzt, dass sich das Wachstum der Entwicklungs- und Schwellenländer 2014 auf 4,4 % abgeschwächt hat (2013: 4,7 %).

BIP-WACHSTUMSRATEN (REAL)

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

Quellen: IWF, ¹⁾ Statistisches Bundesamt (Destatis)

Nachdem die US-Wirtschaft infolge des kalten Winters zunächst geschrumpft war, festigten sich die Auftriebskräfte. Gestützt durch die Erholung der Immobilienmärkte, Vermögenszuwächse und niedrige Energiepreise zog der private Konsum an. Die Industrieproduktion legte laut US-Notenbank FED im Jahresdurchschnitt mit einer Rate von knapp 5 % zu, die Kapazitätsauslastung stieg bis Dezember um 1,2 Prozentpunkte auf 79,7 %. Gemäß IWF und dem US-Handelsministerium ist das Bruttoinlandsprodukt in den USA 2014 um 2,4 % gewachsen. In Japan litt die Nachfrage unter der Mehrwertsteuererhöhung, die Wirtschaft stagnierte (2014: 0,1 %). Großbritannien ist mit 2,6 % robust gewachsen, dagegen blieb der Euroraum weitgehend kraftlos. Nach Angaben des IWF hat sich das Wachstum in den etablierten Volkswirtschaften in Summe auf 1,8 % (2013: 1,3 %) beschleunigt.

Euroraum mit verhaltenem Wachstum

Der Euroraum hat sich 2014 wirtschaftlich belebt, allerdings blieb das Wachstum trotz der geldpolitischen Impulse verhalten. Nach einem robusten Jahresauftakt verlor der Aufschwung an Kraft, so dass im Gesamtjahr laut IWF ein moderates Wachstum von 0,8 % verblieb (2013: –0,5 %). In den einzelnen Ländern Europas blieb die Entwicklung sehr heterogen. Einerseits trugen die Reformen der Peripherieländer Früchte, so dass Portugal, Irland, Spanien und Griechenland wieder auf einen Wachstumskurs zurückkehrten. Andererseits dämpften Frankreich und Italien das Wachstum im Euroraum. Die fallenden Ölpreise verstärkten in der zweiten Jahreshälfte den Trend des immer schwächeren Preisauftriebs. Aufgrund der anhaltenden Wachstumsschwäche im Euroraum und zur frühzeitigen Bekämpfung von Deflationsrisiken senkte die EZB im September den Leitzins auf das Rekordtief von 0,05 %. Im 2. Halbjahr geriet der Euro unter spürbaren Abwertungsdruck.

Laut dem Statistischen Amt der EU (Eurostat) blieb die Arbeitslosenquote im Euroraum ganzjährig hoch und lag im Dezember saisonbereinigt bei 11,3 % (Dez. 2013: 11,8 %). Gebremst wurde die Wirtschaftsentwicklung auch durch den bis zum Sommer noch hohen Euro-Wechselkurs sowie vor allem durch die gewachsenen Unsicherheiten im Zuge zahlreicher geopolitischer Krisen. Dadurch kam es ab dem Frühsommer zum Stillstand bei Investitionstätigkeit und Industrieproduktion. Der Anstieg der Bruttoanlageinvestitionen schwächte sich von zunächst 2,6 % (1. Quartal) im Jahresverlauf auf 0,1 % (3. Quartal) ab. Die Industrieproduktion stieg 2014 im Euroraum lediglich um durchschnittlich 0,6 %. Dennoch verbesserte sich die Auslastung der Kapazitäten im Euroraum leicht. Im 4. Quartal 2014 erreichte sie 79,9 % (Ende 2013: 79,2 %).

Deutschlands Konjunktur dank

Binnennachfrage in robuster Verfassung

Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamts expandierte das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2014 um real 1,6 % (2013: 0,1 %). Die deutsche Konjunktur zeigte sich damit in einem schwierigen internationalen Umfeld sehr robust. Gestützt wurde sie durch den positiven Außenbeitrag sowie vor allem durch die starke Binnennachfrage. Der private Konsum

stieg real um 1,1 % nach 0,8 % im Vorjahr. Dazu haben ein neuer Beschäftigungsrekord, höhere Einkommen sowie die niedrigen Zinsen und der rückläufige Preisauftrieb beigetragen. Zusätzliche Impulse resultierten zum Jahresende aus den fallenden Öl- und Kraftstoffpreisen. Im Vergleich zum schwachen Vorjahr erhöhten sich laut Angaben des Statistischen Bundesamts zudem die Bruttoanlageinvestitionen um 3,1 % (2013: –0,6 %).

Allerdings wurde die Entwicklung im Jahresverlauf gebremst. Nach einer durch die milde Witterung begünstigten dynamischen Erholung im 1. Quartal kam der Aufschwung ab dem Frühjahr 2014 spürbar ins Stocken. Der Wohnimmobilienmarkt kühlte sich überraschend ab. Die anfangs belebte Investitionstätigkeit der Unternehmen kam ebenfalls weitgehend zum Stillstand. Infolge der Ukraine-Russland-Krise und rückläufiger Auftragseingänge stagnierte die Industriekonjunktur. Ab Mai 2014 verharrte die Industrieproduktion nach Daten von Eurostat sogar unter dem Niveau vom Jahreswechsel 2013/14. Infolge der mehrjährigen Investitionszurückhaltung verbesserte sich die Kapazitätsauslastung der deutschen Industrie leicht und stieg im Schlussquartal 2014 auf 84,1 % (2013: 83,7 %).

Maschinenbau legte weltweit zu,

Produktions- und Umsatzrekorde in Deutschland

Der globale Maschinenbau hat 2014 laut Schätzung des Branchenverbands VDMA Fahrt aufgenommen und ein reales Umsatzplus von 5 % erzielt (2013: +2 %). Im Einklang mit der Weltkonjunktur waren erhebliche regionale Unterschiede zu verzeichnen. Die beiden größten Einzelmärkte, China (real +9 %) und USA (real +6 %), sind demnach weiter gewachsen. Starke, überwiegend zweistellige Zuwächse verbuchten Japan und einige Länder Südostasiens. In Großbritannien wuchs der Markt real um 7 %, im Euroraum real um 1 %. Dem standen Rückgänge in Russland und Lateinamerika gegenüber, der Markt in Brasilien brach um real 10 % ein.

In diesem Umfeld konnten deutsche Hersteller die Produktion nach einer VDMA-Schätzung real um 1 % steigern. Der Umsatz wuchs 2014 um rund 3 % auf EUR 212 Mrd. Damit wurden die bisherigen Höchstwerte aus dem Jahr 2008 übertroffen. Mit einem Exportanteil von 76 % ist der deutsche Maschinenbau global stark vernetzt. Bis Ende November legten die Ausfuhren um nominal 1,4 % zu. Zudem war der Inlandsmarkt 2014 sehr robust, obwohl die Investitionszurückhaltung der Industrie das Wachstum dämpfte. Die Importe wuchsen in den ersten drei Quartalen nominal um 4,7 %. Der Inlandsumsatz deutscher Hersteller stieg bis Ende Oktober 2014 um 3 %. Zudem hat sich die Auftragslage wieder leicht verbessert. Die Bestellungen aus dem In- und Ausland stiegen im Gesamtjahr um jeweils 2 %. Dabei hat sich die Situation nach einem schwachen Jahresverlauf erst zum Jahresende sichtbar aufgehellt, unter anderem durch Großanlagenaufträge.

Automobilindustrie weiter auf Wachstumskurs –

Westeuropa gut erholt

Nach einer Dezember-Schätzung des deutschen Branchenverbands VDA wurden 2014 weltweit 74,7 Mio. Pkw verkauft,

d. h. 2 % mehr als im Vorjahr. Das US-Marktforschungsinstitut IHS Automotive gibt das Marktwachstum für Passenger Vehicles (Pkw und Light Trucks) sogar mit 4,6 % auf 78,9 Mio. Einheiten an. China, der größte Einzelmarkt, ist trotz abnehmender Dynamik erneut kräftig gewachsen. Nach Angaben des chinesischen Verbands CAAM stiegen die Pkw-Verkäufe um 9,9 % und die Pkw-Produktion um 10,2 %. Besonders gefragt waren SUV. Dagegen gingen die Produktion und der Absatz von Nutzfahrzeugen in China im Zuge der neuen Abgasregeln um rund 6 % zurück. Der US-Markt profitierte von günstigen Finanzierungen, Sales-Aktionen und fallenden Kraftstoffpreisen. Laut VDA wurden in den USA 5,8 % mehr Pkw verkauft als im Vorjahr. In Japan und Indien stieg der Pkw-Absatz 2014 jeweils leicht (+3,0 % bzw. +0,7 %). Dagegen setzte sich in Brasilien (–6,9 %) und Russland (–10,3 %) die rückläufige Tendenz weiter fort.

Nach der Trendwende zum Ende des Vorjahres hat sich der europäische Markt 2014 gemäß Daten des europäischen Verbands ACEA mit einem Absatzplus von 5,4 % auf 13,0 Mio. Pkw (EU28 + EFTA) deutlich erholt. In der EU allein stiegen die Verkäufe um 5,7 %, mit überdurchschnittlichen Zuwächsen in den osteuropäischen Mitgliedsländern (+14,2 %). Unter den Volumenmärkten blieb Frankreich mit einem Anstieg von nur 0,3 % hinter der Entwicklung anderer Länder zurück. In Italien wuchs der Pkw-Markt um 4,2 %, in Großbritannien um 9,3 % und in Spanien sogar um 18,4 %. In Deutschland stiegen die Neuzulassungen um 2,9 % auf 3,0 Mio. Pkw. Deutsche Hersteller konnten infolge der Belebung auf den Exportmärkten die Ausfuhren laut VDA um 2,4 % und die Inlandsproduktion um 3,2 % auf 5,6 Mio. Pkw steigern. Die Auslandsproduktion deutscher Hersteller dürfte nach einer Schätzung des VDA um rund 6 % auf knapp 9,2 Mio. Einheiten zugenommen haben.

Nach ACEA-Angaben konnte 2014 der Absatz von Lkw und Bussen auf dem europäischen Markt um 7,3 % auf 1,9 Mio. Nutzfahrzeuge (Nfz) gesteigert werden. In der EU lag der Zuwachs bei 7,6 %. Während die Verkäufe in Frankreich (–0,4 %) nochmals rückläufig waren, stieg der Absatz in Spanien (+31,6 %), Italien (+13,9 %) und Großbritannien (+10,8 %) zweistellig. In Deutschland wurden 4,8 % mehr Nfz zugelassen. Getragen wurde das Wachstum im europäischen Markt durch das volumenstarke Segment der leichten Nfz bis 3,5 t, die um rund 11 % zulegten. Die anderen Lkw-Segmente (über 3,5 t und über 16 t) waren rückläufig. Das Bus-Segment wuchs um rund 1 %.

Trendwende für Europas Bau, Aufträge in Deutschland gestiegen

Die europäische Bauwirtschaft hat sich 2014 nach einer langen Phase mit teilweise deutlichen Rückgängen erholt. Nach Einschätzung des Ifo-Instituts und des Branchennetzwerks Euroconstruct ist Europas Bauproduktion dank niedriger Zinsen und einer aufgestauten Nachfrage real um 1,0 % (West: +0,8 %, Ost: +4,8 %) gewachsen. Treiber waren der Wirtschafts- und der Tiefbau. Während der Wohnungsneubau nahezu stagnierte, entwickelten sich die Ausgaben für Instandhaltung und Modernisierung positiv. Die Bauproduktion in Westeuropa war jedoch regional sehr unterschiedlich. In Frankreich, Italien und Portu-

gal sank die Bauproduktion weiter. Zuwächse wurden in Großbritannien, Spanien und Skandinavien erwirtschaftet.

Die deutschen Bauinvestitionen stiegen 2014 nach Angaben des Statistischen Bundesamts real um 3,4 % (2013: –0,1 %). Dank preisbereinigter Zuwächse im Wirtschaftsbau (3,6 %), im öffentlichen Bau (3,7 %) sowie im Wohnungsbau (3,1 %) stand die Entwicklung laut dem Kieler IfW auf einem breiten Fundament. Die Bauinvestitionen wuchsen 2014 zunächst sogar zweistellig. Ab dem Frühjahr wurde aber kaum noch Wachstum verzeichnet, da die Unternehmen wegen höherer Unsicherheiten zunehmend vorsichtig agierten. Zudem geriet der private Wohnungsbau zeitweise ins Stocken, so dass Anschlussimpulse fehlten. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes sanken die Aufträge im Bauhauptgewerbe 2014 um real 1,8 % (Hochbau: –0,9 %, Tiefbau: –3,0 %). Der baugewerbliche Umsatz ist 2014 nach Schätzung der Branchenverbände ZDB und HDB um 4,0 % auf EUR 99,1 Mrd. (real +2,5 %) gewachsen.

WESENTLICHE ENTWICKLUNGEN IM GESCHÄFTSJAHRE 2014

Übernahme der restlichen Anteile von Chien Jin Plastic

Im Februar 2014 hat die NORMA Group die restlichen 15 % der Anteile von Chien Jin Plastic Sdn. Bhd. in Malaysia erworben. Somit hält sie nun 100 % der Anteile des Unternehmens. Chien Jin Plastic ist ein Hersteller von thermoplastischen Verbindungssystemen mit Sitz in Ipoh, Malaysia. Das Unternehmen ist seit über 20 Jahren im Markt tätig und produziert Verbindungselemente für Kunststoff- und Gussrohrsysteme, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen, insbesondere in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen zum Einsatz kommen. Der vollständige Erwerb der Chien Jin Plastic geht strategiekonform mit dem Ziel der NORMA Group einher, die Präsenz in den asiatischen Schwellenländern weiter auszubauen. Da Chien Jin Plastic bereits seit der erstmaligen Akquisition im November 2012 voll konsolidiert wird, ergaben sich 2014 im Konzern keine Auswirkungen auf die operativen Kennzahlen.

Eröffnung neuer Produktionsstandorte in Brasilien und China

Im April 2014 wurde die Produktion im neuen Werk der NORMA Group in Atibaia in Brasilien aufgenommen. An dem neuen Produktionsstandort in der Nähe von São Paulo werden Steckverbinder und Fluidsysteme für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie gefertigt. Seit Juni 2014 werden dort zusätzlich auch Abgasrohrschellen und Profilschellen für den südamerikanischen Markt produziert. Mit dem neuen Werk hat die NORMA Group den Ausbau der Geschäftsaktivitäten vorangetrieben und ihre Position in den aufstrebenden Märkten Südamerikas gefestigt.

Im Mai 2014 startete die Produktion von Schneckenengewindeschellen und Profilschellen im neuen NORMA Group-Werk in Changzhou, China. Die Produktionsstätte in der Nähe von Shanghai ist bereits der zweite Standort der NORMA Group in China und eine Reaktion auf die gestiegene Nachfrage in der Region Asien-Pazifik.

Erwerb der Geschäftsaktivitäten von Five Star Clamps in den USA

Ende April 2014 hat die NORMA Group die Geschäftsaktivitäten der Five Star Clamps, Inc. (Five Star) in den USA übernommen. Five Star ist ein familiengeführtes Unternehmen, das Verbindungsprodukte für Anwendungen in über 50 verschiedenen Industrien herstellt und vertreibt. Mit der Übernahme der Geschäftsaktivitäten von Five Star hat die NORMA Group ihre Aktivitäten in den USA ausgeweitet, den Kundenstamm erweitert und ihre Position im US-amerikanischen Raum gestärkt.

Erwerb des Wasserspezialisten National Diversified Sales in den USA

Im Oktober 2014 übernahm die NORMA Group sämtliche Anteile an der National Diversified Sales, Inc. (NDS) in den USA. Die Übernahme des Wasserspezialisten stellt die größte Transaktion der NORMA Group seit dem Börsengang 2011 dar und wird sich künftig wesentlich auf die Umsatzentwicklung der Gruppe auswirken.

Das Produktportfolio von NDS, das mehr als 5.000 Produkte beinhaltet, bietet Lösungen für die Bereiche Regenwassermanagement und Landschaftsbewässerung und umfasst zusätzlich Verbindungskomponenten für Infrastruktur im Wasserbereich. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 500 Mitarbeiter und vertreibt seine Produkte an mehr als 7.700 Groß- und Einzelhandelsstandorte in den USA.

Die Kaufpreiszahlung für den Erwerb sämtlicher Anteile an NDS betrug EUR 228,8 Mio. (USD 285 Mio.) und wurde durch ein Brückendarlehen zwischenfinanziert, welches die Landesbanken Hessen-Thüringen und Baden-Württemberg zur Verfügung gestellt haben.

Mit der Übernahme von NDS setzt die NORMA Group ihren Expansionskurs im Bereich Wassermanagement fort und trägt damit zur weiteren Diversifizierung des Geschäfts bei.

Emission eines zweiten Schuldscheindarlehens

Zur Sicherstellung ihrer finanziellen Flexibilität hat die NORMA Group im Dezember 2014 ein zweites Schuldscheindarlehen begeben. Die Transaktion mit einem ursprünglich angestrebten Emissionsvolumen von EUR 150 Mio. war deutlich überzeichnet, weshalb das Gesamtvolumen auf umgerechnet rund EUR 209 Mio. erhöht wurde (EUR 106 Mio./USD 128,5 Mio.). Das Schuldscheindarlehen setzt sich aus verschiedenen in Euro und erstmalig auch in US-Dollar denominierten Tranchen zusammen und weist Laufzeiten von drei, fünf, sieben und zehn Jahren auf. Die Mittel aus dem Schuldschein dienen unter anderem zur mittelfristigen Ausfinanzierung der Akquisition von NDS.
→ [Finanzlage, S. 74.](#)

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTS-VERLAUF UND ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Das Geschäftsjahr 2014 entsprach im Wesentlichen den Erwartungen des Vorstands. Mit EUR 694,7 Mio. und einem organischen Wachstum von 6,5 % lag der Umsatz der NORMA Group im Rahmen der Erwartungen. Die zusätzlichen Umsätze aus Akquisitionen beliefen sich insgesamt auf EUR 22,0 Mio. und trugen mit 3,5 % zum Wachstum der Gruppe bei. Die Prognose hinsichtlich der akquisitionsbedingten Umsätze wurde im Laufe des Jahres aufgrund des Erwerbs der beiden US-Unternehmen Five Star und NDS zwei Mal angepasst. Im Rahmen des Q3-Berichts (November 2014) wurden akquisitionsbedingte Umsätze in Höhe von rund EUR 20,0 Mio. prognostiziert, welche mit EUR 22,0 Mio. letztlich leicht übertroffen wurden. Darin enthalten sind insbesondere die zusätzlichen Umsatzerlöse aus der Akquisition von NDS in Höhe von EUR 13,9 Mio.

Hinsichtlich der Umsatzverteilung auf die Segmente, haben sich im Vergleich zur Prognose leichte Verschiebungen ergeben. Während sich die Region EMEA etwas schwächer als angenommen entwickelte, wuchs die Region Amerika stärker als prognostiziert. Insgesamt glich sich dieser Effekt jedoch aus. Die Region Asien-Pazifik zeigte, wie vorausgesagt, ein starkes ganzjähriges Wachstum.

Die wesentlichen Kostenpositionen haben sich insgesamt ebenfalls erwartungsgemäß entwickelt. Während die Materialkosten erneut gesenkt werden konnten, sind die Personalkosten aufgrund der Akquisitionen leicht gestiegen. Insgesamt konnte das bereinigte Betriebsergebnis (EBITA) abermals gesteigert und die bereinigte EBITA-Marge auf einem nachhaltig hohen Niveau von 17,5 % gehalten werden.

Zusammenfassend ist der Vorstand zufrieden mit der Entwicklung des Ergebnisses. Die für 2014 gesteckten Ziele konnten zum größten Teil erreicht werden. Die beiden getätigten Akquisitionen haben zum weiteren Ausbau der Aktivitäten und des Kundenstamms beigetragen. Durch den Erwerb von NDS wurde außerdem ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur weiteren Diversifizierung des Geschäfts erreicht.

Der Vorstand beurteilt die wirtschaftliche Lage der NORMA Group daher als stabil und nachhaltig. Diese Einschätzung beruht auf den Ergebnissen des Konzernabschlusses und des Einzelabschlusses 2014 der NORMA Group SE und berücksichtigt den Geschäftsverlauf bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts 2014. Die Geschäftsentwicklung zu Beginn des Jahres 2015 entspricht zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Geschäftsberichts den Erwartungen des Vorstands.

Zum 31. Dezember 2014 lag der Auftragsbestand auf einem guten Niveau bei EUR 279,6 Mio. (2013: EUR 236,7 Mio.), was auf einen guten Start in das Geschäftsjahr 2015 schließen lässt. Der Vorstand geht daher davon aus, dass die NORMA Group ihren Wachstumskurs auch im laufenden Jahr weiter fortsetzen kann.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Ergebnis 2013	Prognose März 2014	Prognose Mai 2014	Prognose August 2014	Prognose November 2014	Ergebnis 2014 ³⁾
Konzernumsatz (in EUR Mio.)	635,5	n/a	n/a	n/a	n/a	694,7
Konzernumsatzwachstum	2,5 % plus EUR 26,7 Mio. aus Akquisitionen	solides organisches Wachstum von rund 4 % bis 7 %, zusätzlich rund EUR 5 Mio. aus Akquisitionen	solides organisches Wachstum von rund 4 % bis 7 %, zusätzlich rund EUR 8 Mio. aus Akquisitionen ¹⁾	keine Anpassung	solides organisches Wachstum von rund 4 % bis 7 %, zusätzlich rund EUR 20 Mio. aus Akquisitionen ²⁾	6,5 % plus EUR 22,0 Mio. aus Akquisitionen
Materialeinsatzquote	42,4 %	ungefähr auf Höhe der beiden Vorjahre	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	41,7 % (bereinigt)
Personalkostenquote	26,7 %	graduelle und kontinuierliche Verbesserung	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	27,1 % (bereinigt)
Bereinigte EBITA-Marge	17,7 %	auf dem Niveau der drei Vorjahre von über 17 %	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	17,5 %
Finanzergebnis (in EUR Mio.)	-15,6	ca. -18,0	keine Anpassung	keine Anpassung	ca. -20,0 ²⁾	-14,5 (unbereinigt) -9,1 (bereinigt)
Steuerquote (bereinigt)	32,6 %	rund 30 % bis 32 %	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	33,3 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,95 (bereinigt) 1,74 (berichtet)	moderat steigend	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	2,24 (bereinigt) 1,72 (berichtet)
Operativer Netto-Cashflow (in EUR Mio.)	103,9	zwischen dem Niveau der beiden Vorjahre (EUR 81 Mio. bis EUR 104 Mio.)	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	103,2 ⁴⁾
Investitionen in F&E (bezogen auf den EJT-Umsatz)	4,9 %	rund 4 %	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	5,3 %
Investitionsquote (ohne Akquisitionen)	4,8 %	operativ in relativer Höhe der Vorjahre von rund 4,5 %	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	5,7 %
Dividende (in EUR)	0,70	ca. 30 % bis 35 % des bereinigten Konzernjahres- ergebnisses	keine Anpassung	keine Anpassung	keine Anpassung	0,75 ⁵⁾ 33,4 %

¹⁾ Anpassung aufgrund der Akquisition der Geschäftsaktivitäten von Five Star Clamps, Inc., USA.

²⁾ Anpassung aufgrund der Akquisition von National Diversified Sales, Inc., USA.

³⁾ Die Bereinigungen beziehen sich auf Bereinigungen von Sondereffekten aus Akquisitionen. → Konzernanhang, Sondereinflüsse, S. 137.

⁴⁾ Ohne Bilanzeffekte aus der Akquisition von NDS und Five Star.

⁵⁾ Gemäß Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung am 20.05.2015.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Sondereffekte

2014 wurden akquisitionsbezogene Kosten in Höhe von EUR 6,9 Mio., die insbesondere im Zusammenhang mit der Übernahme von NDS stehen, innerhalb des EBITDA bereinigt. Die Bereinigungen beziehen sich auf Materialaufwendungen (EUR 2,2 Mio.), die sich aus der innerhalb der Kaufpreisallokation der Akquisition von NDS erfolgten Bewertung der übernommenen Vorräte ergeben. Des Weiteren wurden mit der Akquisition in Zusammenhang stehende sonstige betriebliche Aufwendungen (EUR 4,5 Mio.) und Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer (EUR 0,2 Mio.) bereinigt.

Neben den beschriebenen Bereinigungen wurden wie in den Vorjahren die Abschreibungen auf Sachanlagen (EUR 1,3 Mio.)

sowie auf immaterielle Vermögenswerte (EUR 10,1 Mio.), jeweils aus Kaufpreisallokationen, bereinigt dargestellt.

Im Geschäftsjahr 2014 hat die NORMA Group außerdem Teile der seit April 2011 bestehenden syndizierten Darlehen in Höhe von EUR 108,6 Mio. zurückgeführt. Die hiermit verbundenen Sicherungsgeschäfte (Zins-/Währungsswap und Zinsswap) sowie das über die Laufzeit abgegrenzte Disagio wurden zum Zeitpunkt der Rückzahlung ergebniswirksam aufgelöst. Diese Einmalaufwendungen in Höhe von EUR 5,4 Mio. wurden innerhalb des Finanzergebnisses des Geschäftsjahres 2014 bereinigt.

Sich aus den Bereinigungen ergebende fiktive Ertragsteuern werden mit den Steuersätzen der jeweilig betroffenen lokalen Gesellschaften berechnet und im bereinigten Ergebnis nach

Steuern berücksichtigt. Im Geschäftsjahr 2014 erfolgten keine direkten Bereinigungen der Steueraufwendungen. → **Konzernanhang, S. 137.**

Die nachfolgende Übersicht stellt die Bereinigungen vereinfacht dar.

	bereinigt	Bereinigungen	berichtet
Umsatzerlöse (in EUR Mio.)	694,7		694,7
EBITDA (in EUR Mio.)	138,4	6,9	131,5
EBITDA-Marge (in %)	19,9		18,9
EBITA (in EUR Mio.)	121,5	8,2	113,3
EBITA-Marge (in %)	17,5		16,3
EBIT (in EUR Mio.)	116,2	18,3	97,8
Finanzergebnis (in EUR Mio.)	-9,1	5,4	-14,5
Periodenergebnis (in EUR Mio.)	71,5	16,6	54,9
EPS (in EUR)	2,24	0,52	1,72

Ertragslage

Die im Folgenden dargestellte Entwicklung beschreibt die um die genannten Sondereffekte bereinigten Veränderungen der wesentlichen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung im Berichtsjahr. An einzelnen Stellen wird zu Vergleichszwecken noch einmal gesondert auf die Bereinigungen eingegangen. Alle weiteren Adjustierungen werden im Konzernanhang abschließend erläutert.

Umsatzentwicklung

Solides organisches Umsatzwachstum – zusätzliches Wachstum durch Akquisitionen

Die Umsatzerlöse des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2014 auf EUR 694,7 Mio. und waren damit um 9,3 % höher als im Vorjahr (2013: EUR 635,5 Mio.). Das organische Wachstum hat sich mit 6,5 % (2013: 2,5 %) gegenüber dem Vorjahr verbessert und wurde insbesondere durch die sehr gute Geschäftsentwicklung in Amerika und die dynamische Entwicklung in der Region Asien-Pazifik getragen.

Die 2013 und 2014 getätigten Akquisitionen trugen mit knapp EUR 22,0 Mio. oder 3,5 % zum Konzernumsatzwachstum bei. Der Umsatzanteil der Ende Oktober 2014 erworbenen NDS betrug hiervon EUR 13,9 Mio.

Der konjunkturelle Aufschwung in den USA ging mit einer spürbaren Aufwertung des US-Dollars in der zweiten Jahreshälfte einher. Diese hatte einen positiven Effekt auf den Umsatz der NORMA Group, der die negativen Währungseffekte aus der ersten Jahreshälfte nahezu wettmachte. Auf das Gesamtjahr betrachtet schlugen sich die Währungseffekte mit -0,6 % leicht negativ in der Umsatzentwicklung nieder.

Der Geschäftsverlauf der NORMA Group unterliegt grundsätzlich saisonalen Schwankungen, die sich typischerweise durch

ein stärkeres erstes und ein etwas schwächeres zweites Halbjahr auszeichnen. Nachdem die Umsatzentwicklung 2013 einem eher atypischen Verlauf mit einem genau gegenteiligen Trend gefolgt war, zeigte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder das gewohnte Muster. Die gegenläufige Bewegung aus 2013 und die daraus resultierenden niedrigen bzw. hohen Basiswerte im 1., bzw. 2. Halbjahr 2013 wirken sich noch verstärkend auf diesen Trend aus und sollten im Jahresvergleich Berücksichtigung finden.

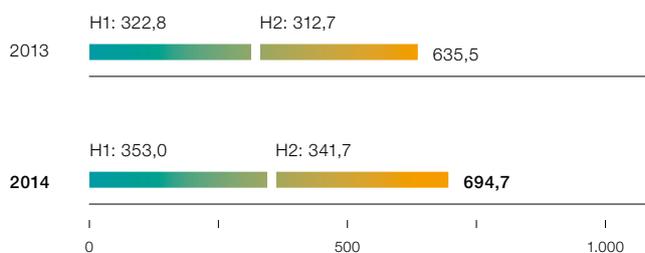
ÜBERBLICK ÜBER DIE UMSATZBEITRÄGE DER 2013 UND 2014 ERWORBENEN UNTERNEHMEN

Unternehmen	Aufnahme in Konsolidierungskreis	Anteiliger Umsatzbeitrag 2014* in EUR Mio.
Davydick & Co. Pty. Limited, Australien	Januar 2013	0,1
Variant S.A., Polen	Juni 2013	1,1
Guyco Pty. Limited, Australien	Juli 2013	3,6
Click Automotiva Industrial Ltda., Brasilien	September 2013	0,1
Five Star Clamps, Inc., USA	April 2014	3,2
National Diversified Sales, Inc., USA	November 2014	13,9
Gesamt		22,0

* bis Ablauf von 12 Monaten nach Zeitpunkt des Erwerbs.

UMSATZENTWICKLUNG 2014

in EUR Mio.



EFFEKTE AUF DEN KONZERNUMSATZ

	in EUR Mio.	Anteil in %
Umsatzerlöse 2013	635,5	
Organisches Wachstum	41,3	6,5
Akquisitionen	22,0	3,5
Währungseffekte	-4,1	-0,6
Umsatzerlöse 2014	694,7	9,3

Heterogene Entwicklungen in den einzelnen Regionen

Insgesamt begann das Geschäftsjahr für die NORMA Group mit einem starken 1. Quartal, in dem sich die Neuanläufe aufgrund der EURO-6-Norm in Europa sowie das in allen Regionen robuste gesamtwirtschaftliche Umfeld positiv auf das organi-

sche Wachstum des Konzerns auswirkten. Ab dem 2. Quartal zeigte sich dann jedoch eine teilweise heterogene Entwicklung in den einzelnen Regionen. Während das Umsatzwachstum in der Region EMEA aufgrund der allgemeinen Abschwächung der Konjunktur und der insgesamt rückläufigen Industrieproduktion in Europa abflachte, entwickelten sich die Regionen Amerika und Asien-Pazifik ganzjährig sehr dynamisch. → [Segmentberichterstattung, S. 75](#).

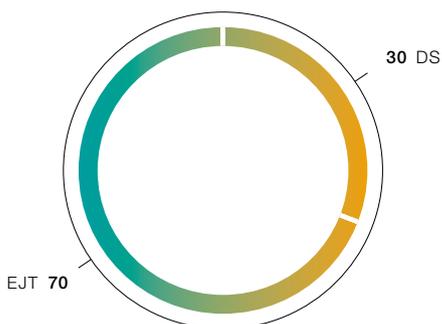
Organisches Wachstum im EJT-Bereich; DS-Geschäft durch Akquisitionen gestärkt

Im EJT-Bereich erzielte die NORMA Group im Geschäftsjahr 2014 einen Gesamtumsatz von EUR 484,5 Mio., was einem Anstieg von 9,2 % gegenüber dem Vorjahr (2013: EUR 443,9 Mio.) entspricht. Zu Beginn des Jahres schlugen sich hier insbesondere die Neuanläufe aufgrund der EURO-6-Norm und die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weltweit nieder, was in einem starken organischen Wachstum in allen drei Segmenten im ersten Halbjahr resultierte. In der zweiten Jahreshälfte zeigte sich auch hier die Region EMEA weniger dynamisch, was jedoch durch die gute Entwicklung in Amerika und Asien-Pazifik ausgeglichen werden konnte.

Die Umsatzerlöse im Bereich Distribution Services beliefen sich 2014 auf EUR 216,6 Mio. und sind damit um 11,9 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Wachstumstreiber war auch hier im Wesentlichen die Region Amerika. Im 4. Quartal 2014 schlugen sich dort aufgrund des Erwerbs von NDS insbesondere die Umsätze aus dem Wassergeschäft nieder.

UMSATZVERTEILUNG NACH VERTRIEBSWEGEN

in %



ENTWICKLUNG DER VERTRIEBSWEGE

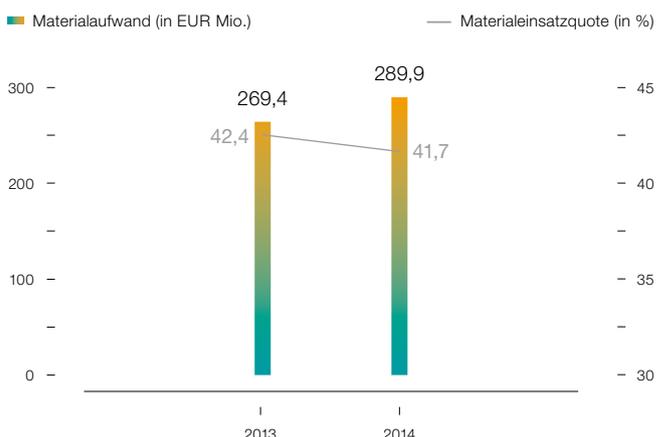
	EJT		DS	
	2014	2013	2014	2013
Umsatzerlöse (in EUR Mio.)	484,5	443,9	216,6	193,6
Wachstum (in %)	9,2	3,8	11,9	11,0
Umsatzanteil (in %)	70	70	30	30

Ergebnisentwicklung

Bereinigte Materialeinsatzquote verbessert – Bruttomarge konstant

Durch ein gezieltes Einkaufsmanagement und den Aufbau einer effizienten Gruppeneinkaufsstruktur konnte die NORMA Group die Materialeinsatzquote in den vergangenen Jahren kontinuierlich verbessern. Im Berichtsjahr 2014 belief sich der bereinigte Materialaufwand auf EUR 289,9 Mio. (2013: EUR 269,4 Mio.). Gemessen am Umsatz ergibt sich daraus eine erneut deutlich reduzierte bereinigte Materialeinsatzquote von 41,7 % (2013: 42,4 %). Nach Berücksichtigung der Bestandsveränderungen (EUR –2,9 Mio.) und der anderen aktivierten Eigenleistungen (EUR 3,6 Mio.) resultiert daraus ein bereinigter Bruttogewinn in Höhe von EUR 405,6 Mio. Dies entspricht einer Steigerung um 9,2 % gegenüber dem Vorjahr (EUR 371,4 Mio.). Im Verhältnis zum Umsatz ergibt sich daraus eine im Vergleich zu 2013 unverändert hohe Bruttomarge von 58,4 %.

BEREINIGTER MATERIALAUFWAND UND -EINSATZQUOTE



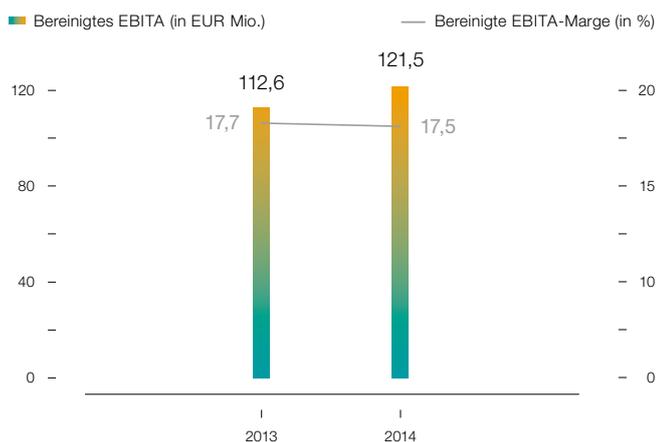
Bereinigtes operatives Ergebnis gestiegen

Weitere wesentliche Einflussfaktoren für die Entwicklung des operativen Ergebnisses – Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) – sind die Personalkosten und sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen. In Relation zum Umsatz hat sich der bereinigte Personalaufwand im Berichtsjahr leicht überproportional um 11,0 % auf EUR 188,3 Mio. erhöht (2013: EUR 169,7 Mio.). Die daraus resultierende geringfügig höhere bereinigte Personalkostenquote von 27,1 % (2013: 26,7 %) ist auf die gestiegene durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Berichtsjahr auch im Zuge der getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Hingegen weisen die bereinigten saldierten sonstigen Erträge und Aufwendungen (EUR 78,9 Mio.) im Vergleich zum Umsatz eine konstante Entwicklung auf, was sich in einer zu 2013 unveränderten Quote von 11,4 % widerspiegelt.

Hieraus resultiert ein bereinigtes operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (bereinigtes EBITDA) für das Geschäftsjahr von EUR 138,4 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 7,1 % gegenüber dem Vorjahr (2013: EUR 129,3 Mio.).

Die für die NORMA Group bedeutendere Steuerungsgröße, das bereinigte EBITA, betrug 2014 EUR 121,5 Mio. und lag damit 7,9 % über dem bereinigten EBITA des Vorjahres (2013: EUR 112,6 Mio.). Die daraus folgende bereinigte operative EBITA-Marge beträgt 17,5 % (2013: 17,7 %). Damit zeigte sich das Geschäft der NORMA Group auch 2014 wieder nachhaltig profitabel.

BEREINIGTES EBITA UND BEREINIGTE EBITA-MARGE



Finanzergebnis

Das unbereinigte Finanzergebnis betrug im Geschäftsjahr 2014 EUR -14,5 Mio. (2013: EUR -15,6 Mio.). Beeinflusst wurde es im Wesentlichen durch die Einmaleffekte aus der Auflösung der mit der Teilrückführung des syndizierten Darlehens in Verbindung stehenden Disagios und der derivativen Sicherungsgeschäfte (EUR -5,4 Mio.). Darüber hinaus hat sich die Entwicklung des US-Dollars positiv auf das Währungsergebnis aus der Finanzierungstätigkeit ausgewirkt. → [Konzernanhang, S. 141](#). Das um die genannten Einmaleffekte bereinigte Finanzergebnis lag bei EUR -9,1 Mio.

Bereinigtes Ergebnis nach Steuern gestiegen

Das bereinigte Periodenergebnis nach Steuern betrug 2014 EUR 71,5 Mio. und ist damit im Vergleich zum Vorjahr (2013: EUR 62,1 Mio.) um 15,1 % gestiegen. Die angepassten Ertragssteuern beliefen sich auf EUR 35,7 Mio., wodurch sich eine Steuerquote von 33,3 % ergibt. Das unbereinigte Periodenergebnis für 2014 betrug EUR 54,9 Mio. und war damit 1,3 % niedriger als 2013 (EUR 55,6 Mio.). Insgesamt belief sich der Bereinigungseffekt nach Steuern auf EUR 16,6 Mio.

Bei einer im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Aktienzahl von 31.862.400 resultiert hieraus ein bereinigtes Ergebnis pro Aktie in Höhe von EUR 2,24 (2013: EUR 1,95). Das unbereinigte Ergebnis pro Aktie beträgt EUR 1,72 (2013: EUR 1,74).

Vermögenslage

Bilanzsumme durch Akquisition von NDS beeinflusst

Die Bilanzsumme betrug am 31. Dezember 2014 EUR 1.078,4 Mio. und lag damit 30,9 % höher als im Vorjahr (EUR 823,7 Mio.).

Sie wurde im Wesentlichen durch die Akquisition der beiden US-Unternehmen Five Star und NDS beeinflusst. Die Erhöhung der Passivseite reflektierte insbesondere die Emission des Schuldscheins in Höhe von umgerechnet rund EUR 209 Mio. (EUR 106 Mio. und USD 128,5 Mio.) im 4. Quartal und den daraus folgenden Anstieg der langfristigen Schulden.

Langfristige und kurzfristige Vermögenswerte

Die genannten Akquisitionen in den USA führten zu einem Anstieg der langfristigen Vermögenswerte um 67,4 % auf EUR 754,3 Mio. Durch die Erstkonsolidierung der Akquisitionen kam es zu einer Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts, die sich auf rund EUR 78 Mio. belief. Sonstige Veränderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts sind auf Währungseffekte zurückzuführen. Darüber hinaus haben sich die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen erhöht. → [Konzernanhang, S. 146](#).

Hingegen haben sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 13,1 % von EUR 373,1 Mio. am 31. Dezember 2013 auf EUR 324,1 Mio. reduziert. Ursächlich hierfür war insbesondere die Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, welche vor allem zur Rückzahlung der bestehenden syndizierten Kreditlinie im 1. Quartal 2014 verwendet wurden. Die Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich auch aufgrund der einbezogenen Akquisitionen erhöht.

Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme belief sich Ende 2014 auf 70,0 %. Die kurzfristigen Vermögenswerte hatten folglich einen Anteil von 30,0 %.

Eigenkapitalquote

Das Konzerneigenkapital belief sich zum 31. Dezember 2014 auf EUR 368,0 Mio. und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr (2013: EUR 319,9 Mio.) um 15,0 % erhöht. Der Anstieg des Eigenkapitals resultierte zum größten Teil aus dem Periodenergebnis von EUR 54,9 Mio. sowie positiven Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von EUR 14,3 Mio. Gegenläufig reduzierte die Dividendenzahlung im 2. Quartal in Höhe von EUR 22,3 Mio. das Eigenkapital. Aufgrund des durch die Akquisition von NDS gestiegenen Verschuldungsgrades ergibt sich am Ende des Geschäftsjahres 2014 eine Eigenkapitalquote von 34,1 % (2013: 38,8 %).

Nettoverschuldung durch Akquisitionsfinanzierung gestiegen

Die Nettoverschuldung liegt nach dem Erwerb von NDS und der Begebung des Schuldscheindarlehens am Ende des Berichtszeitraumes bei EUR 373,1 Mio. (hierin enthalten sind derivative und damit nicht zahlungswirksame Finanzinstrumente in Höhe von EUR 20,2 Mio.) und ist damit im Vergleich zum Vorjahr (2013: EUR 153,5 Mio.) deutlich gestiegen. Das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital) liegt bei 1,0 (2013: 0,5). → [Konzernanhang, S. 168](#).

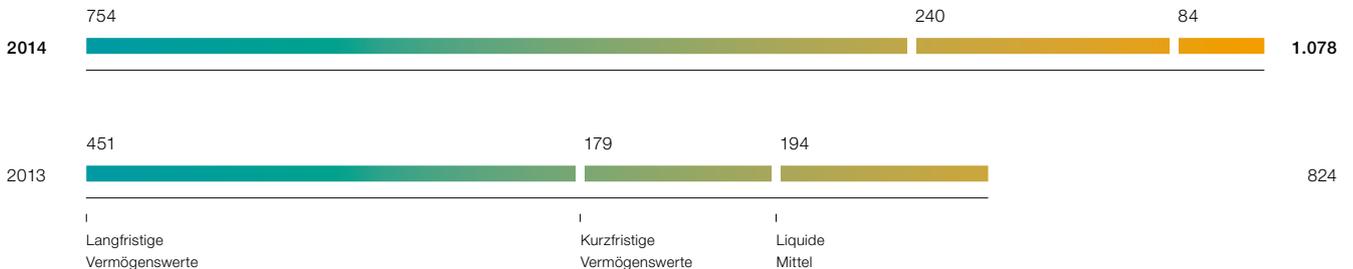
(Trade) Working Capital

Das (Trade) Working Capital (Vorräte plus Forderungen minus Verbindlichkeiten, jeweils im Wesentlichen aus Lieferungen und

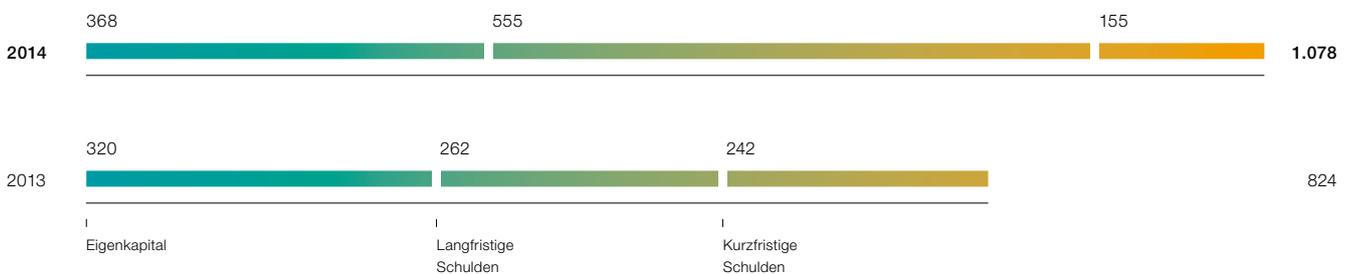
VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR

in EUR Mio.

Aktiva



Passiva



Leistungen) betrug zum 31. Dezember 2014 EUR 141,8 Mio. und ist damit um 27,9% gegenüber dem Vorjahr (2013: EUR 110,9 Mio.) gestiegen. Der Anstieg resultiert insbesondere aus der erstmaligen Konsolidierung von NDS. Im Verhältnis zum Umsatz betrug das Trade Working Capital am Bilanzstichtag 20,4% (2013: 17,5%). Unter Berücksichtigung der Gesamtjahresumsätze von NDS für das Geschäftsjahr 2014 beläuft sich das (pro forma) Trade Working Capital auf 18,1% des Umsatzes.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden betragen zum 31. Dezember 2014 EUR 555,1 Mio. (2013: EUR 261,4 Mio.) und beliefen sich damit auf 51,5% der Bilanzsumme. Niedergeschlagen hat sich hier insbesondere die Erhöhung der langfristigen Darlehensverbindlichkeiten von EUR 201,0 Mio. Ende 2013 auf EUR 408,2 Mio. zum Bilanzstichtag 2014, welche auf die Emission des Schuldscheins im 4. Quartal zurückzuführen ist. Des Weiteren haben sich die derivativen finanziellen Verbindlichkeiten bewertungsbedingt erhöht. Darüber hinaus sind die latenten Ertragssteuerschulden von EUR 33,0 Mio. im Dezember 2013 auf EUR 104,6 Mio. zum Bilanzstichtag gestiegen. Dieser Anstieg resultiert insbesondere aus der Konsolidierung von NDS.

Kurzfristige Schulden

Die kurzfristigen Schulden beliefen sich Ende 2014 auf EUR 155,3 Mio. (2013: EUR 242,4 Mio.) und haben sich damit gegenüber dem Vorjahr um EUR 87,1 Mio. oder 35,9% reduziert. Dies ist im Wesentlichen auf die Rückführung der syndizierten Kreditlinie

im 1. Quartal 2014 in Höhe von EUR 101,4 Mio. zurückzuführen, welche sich in der Bilanz des Vorjahres noch in den kurzfristigen Verbindlichkeiten widerspiegelt hat. Des Weiteren erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 21,8 Mio. auf EUR 80,8 Mio.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Die NORMA Group nutzt zu ihrer Finanzierung in geringem Maße Mietverhältnisse (sog. Operating Leasing), die nicht in der Konzernbilanz abgebildet werden. → [Konzernanhang, S. 171](#). Darüber hinaus werden zur Verbesserung des Working Capital diverse Supply-Chain-Financing-Programme, u. a. ein lieferantenseitiges Reverse-Factoring-Programm, genutzt. Auch auf der Kundenseite wird mittels geeigneter Instrumente versucht, das Working Capital zu optimieren. → [Konzernanhang, S. 156](#). Darüber hinaus bestanden im Berichtszeitraum Januar bis Dezember 2014 keine weiteren außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente.

Nicht bilanzierte immaterielle Vermögenswerte

Markenrechte und Patente der NORMA Group an den von ihr gehaltenen Marken werden, sofern extern erworben, in der Bilanz unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst. Wichtige Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Geschäft sind jedoch auch die Bekanntheit und Reputation dieser Marken bei den Kunden und deren Vertrauen in die NORMA Group-Produkte. Ebenso wichtig sind die vertrauensvollen Kundenbeziehungen, welche sich auf das langjährig gewachsene Vertriebsnetz der NORMA Group stützen. Darüber hinaus leisten die NORMA

Group-Mitarbeiter mit ihrer umfassenden Erfahrung und dem spezifischen Know-how einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens, so dass das langjährig gewachsene Wissen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie im Projektmanagement ebenfalls als Wettbewerbsvorteil gesehen wird. Die aufgeführten Werte werden nicht bilanziell erfasst.

Finanzlage

Finanzierungsmaßnahmen und Kapitalkosten

Risiken aus Währungs- und Zinsänderungen werden kontinuierlich überwacht und durch derivative Strukturen begrenzt. Darüber hinaus strebt die NORMA Group zur Risikominimierung mittelfristig eine breite Diversifizierung ihrer Finanzierungsinstrumente an. Dazu gehören auch die Prolongation von Rückzahlungsverpflichtungen sowie eine gleichmäßige Verteilung des Laufzeitenprofils. Liefer- und Leistungsbeziehungen zwischen Einzelwährungen werden unterjährig mehrheitlich zeitkongruent abgesichert.

Im Geschäftsjahr 2014 hat die NORMA Group weitere Maßnahmen eingeleitet, um ihre Finanzierungsstruktur zu optimieren. Hierzu wurde die ursprünglich zum Börsengang vereinbarte Finanzierungslinie per September 2014 neu verhandelt und mit verbesserten Konditionen fortgeführt. Der syndizierte Kredit weist eine Laufzeit von fünf Jahren (mit zweifacher Verlängerungsoption) und ein Volumen von insgesamt EUR 150 Mio. auf. Hierin enthalten sind eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von EUR 50 Mio. und eine Darlehensfazilität in Höhe von EUR 100 Mio. Zum Stichtag 31. Dezember 2014 wurde von der revolvingenden Linie kein Gebrauch gemacht. Um ein Höchstmaß an Flexibilität zu erzielen, wurde zusätzlich eine sogenannte Akkordeon-Fazilität in dem Kreditvertrag ausgehandelt. Diese ermöglicht es der NORMA Group, Kredite von weiteren Banken bis zu einem Volumen von maximal EUR 250 Mio. aufzunehmen und somit die Gesamtkreditlinie entsprechend zu erweitern.

Der komplett auf einer variablen Euro-Basis gewährte syndizierte Kredit wurde, um den lokalen Cashflow-Strömen der NORMA Group gerecht zu werden, mittels derivativer Instrumente zum überwiegenden Teil in eine Festzinsposition in US-Dollar gewandelt. Dadurch konnten Währungs- und Zinsänderungsrisiken minimiert werden. Die Wertänderungen der dabei gewählten Instrumente werden im Zuge des Hedge-Accounting direkt in der Eigenkapitalposition erfasst. Lediglich ein kleinerer Teil der Kreditlinie wurde bewusst nicht zinsgesichert, um Sondertilgungsmöglichkeiten offen zu lassen. Das Risiko eines kurzfristigen signifikanten Anstiegs der Zinsen hält die NORMA Group für überschaubar. Sollte sich diese Einschätzung ändern, wird das Zinsänderungsrisiko mittels geeigneter Instrumente begrenzt.

Nach der erfolgreichen Platzierung des ersten Schuldscheins im Jahr 2013 hat die NORMA Group Ende 2014 ein weiteres Schuldscheindarlehen im Gesamtvolumen von EUR 209 Mio. (EUR 106 Mio./USD 128,5 Mio.) begeben. Das neue Schuld-

scheindarlehen weist Laufzeiten von drei, fünf, sieben und zehn Jahren auf und enthält sowohl in Euro als auch in US-Dollar denominateden Tranchen. Teile der begebenen USD-Tranchen sind ungesichert und fungieren als natürliches Sicherungsinstrument und reduzieren das im Konzern gestiegene USD-Exposure.

Die durch die Emission des Schuldscheins eingeworbenen Mittel wurden teilweise zur Rückführung der Brückenfinanzierung verwendet, die im Rahmen des Erwerbs von National Diversified Sales (Kaufpreiszahlung in USD) von der Landesbank Hessen-Thüringen und der Landesbank Baden-Württemberg kurzfristig bereitgestellt wurde.

Das große Interesse der kreditgebenden Institute hat zu einer hohen Überzeichnung und folglich zu einer günstigen Kreditmarge geführt. Wie bereits beim ersten Schuldschein wurde auch dieses Mal eine Absicherung mittels derivativer Strukturen als Festzinsszahler-Positionen vorgenommen, wodurch das Zinsänderungsrisiko eliminiert wird. Mit der neuen Finanzierungsstruktur wurden eine deutliche Laufzeitverlängerung und ein gleichmäßigeres Rückzahlungsprofil erreicht. Der durchschnittliche Zinssatz des Schuldscheindarlehens (EURIBOR plus Marge) von deutlich unter 3 % entspricht der Markteinschätzung eines ‚Investment Grades‘ (BBB+/A-) der NORMA Group.

Zum Bilanzstichtag 2014 hat die NORMA Group alle in den Kreditverträgen enthaltenen Kennzahlen (Financial Covenants: Finanzschuldenquote und Change of Control) eingehalten.

Konkrete weitere Finanzierungsschritte hängen von den aktuellen Veränderungen der Finanzierungsmärkte sowie Akquisitionspotenzialen ab.

Entwicklung des Cashflows

Operativer Netto-Cashflow

2014 erzielte die NORMA Group einen operativen Netto-Cashflow in Höhe von EUR 103,2 Mio., welcher auf einem zum Vorjahr vergleichbar hohen Niveau liegt (2013: EUR 103,9 Mio.).

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf EUR 96,4 Mio. (2013: EUR 115,4 Mio.) und wurde auch durch Mittelabflüsse aus Ertragssteuern, die Verbindlichkeiten aus den Vorjahren betreffen, beeinflusst. In den sonstigen zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträgen schlagen sich insbesondere zahlungsunwirksame Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von EUR 0,5 Mio. und zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen in Höhe von EUR 2,5 Mio. nieder. Darüber hinaus sind darin zahlungsunwirksame Erträge aus der Währungsumrechnung, externen Finanzierungsverbindlichkeiten sowie aus konzerninternen monetären Posten in Höhe von EUR –4,4 Mio. enthalten. Zudem sind die Zahlungsströme aus dem Reverse-Factoring-Programm und den entsprechenden kundenseitigen Finanzierungsinstrumenten im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit dargestellt.

Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit gestiegen

Im Geschäftsjahr 2014 betrug der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit EUR 265,1 Mio. (2013: EUR 43,4 Mio.). Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die Akquisition der beiden US-amerikanischen Unternehmen Five Star und NDS zurückzuführen. Insgesamt ergaben sich Nettoauszahlungen für Akquisitionen in Höhe von insgesamt EUR 232,2 Mio. Die Investitionsquote (Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) lag bei 5,7 %.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Wesentlichen durch Schuldscheindarlehen beeinflusst

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 2014 EUR 57,7 Mio. (2013: EUR 51,7 Mio.). Dieser beinhaltet im Wesentlichen Einzahlungen aus Finanzschulden, die Rückzahlung von Finanzschulden, Auszahlungen im Zusammenhang mit der Rückzahlung von Sicherungsderivaten, die Zahlung der Dividende sowie die Cashflows aus gezahlten Zinsen.

Die Einzahlungen aus Finanzschulden resultieren aus der Emission des Schuldscheindarlehen über umgerechnet rund EUR 209 Mio. im Dezember 2014 sowie aus syndizierten Darlehen in Höhe von EUR 20,1 Mio. Mittelabflüsse ergaben sich hingegen aus der Rückzahlung eines Teils des syndizierten Darlehens in Höhe von EUR 123,0 Mio. sowie der in diesem Zusammenhang erfolgten Rückzahlung von Sicherungsderivaten in Höhe von EUR 8,0 Mio. Zudem wurde eine revolvingende Kreditlinie, welche zum 31. Dezember 2013 in Höhe von EUR 5,5 Mio. in Anspruch genommen wurde, im 3. Quartal 2014 vollständig zurückbezahlt. Des Weiteren wurden Auszahlungen für den Erwerb der restlichen Anteile der Chien Jin Plastic (EUR 0,9 Mio.) und Auszahlungen für Finanzierungsleasingverhältnisse (EUR 0,3 Mio.) im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Investitionsanalyse

Die Mittel aus dem operativen Cashflow investiert die NORMA Group in weiteres Wachstum. Die im Berichtsjahr 2014 getätigten Investitionen betrafen neben der Akquisition der beiden Unternehmen Five Star und NDS sowie dem Erwerb der restlichen Anteile der malaysischen Chien Jin Plastic auch Investi-

tionen in Produktionsanlagen und den Ausbau der Kapazitäten. Darüber hinaus wurden zur langfristigen Senkung der Betriebskosten Grundstücke in den USA erworben. → [Produktion und Logistik, S. 77](#).

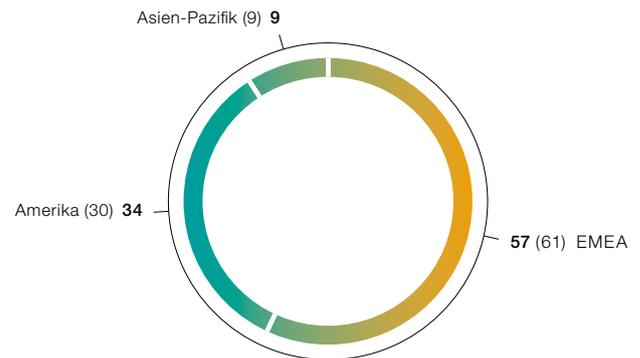
SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Durch die Erschließung neuer Märkte und im Zuge der fortschreitenden Internationalisierungsstrategie der NORMA Group ist der Anteil der im Ausland erwirtschafteten Umsatzerlöse von 70,4 % auf 72,2 % gestiegen.

Die Umsatzverteilung auf die drei Segmente EMEA (Europe, Middle East, Africa), Nord-, Mittel- und Südamerika (Amerika) und Asien-Pazifik (APAC) hat sich aufgrund von Währungseffekten und der Akquisitionen der beiden US-amerikanischen Unternehmen Five Star und NDS im Geschäftsjahr 2014 leicht verschoben und stellt sich nun wie folgt dar:

UMSATZANTEIL NACH SEGMENT

in % 2013 in Klammern



Aufgrund der ausschließlich zentral gesteuerten Gesamtfinanzierung des Konzerns wird auf eine Aufgliederung der Finanzierung nach Segmenten verzichtet. Für jedes Segment wird mittelfristig eine dem Konzerndurchschnitt entsprechende Investitionsquote und Cash-Generierung angestrebt. → [Finanz- und Liquiditätsmanagement, S. 63](#).

UMSATZANTEIL NACH SEGMENT

in EUR Mio.	EMEA			Amerika			Asien-Pazifik		
	2014	2013	Δ	2014	2013	Δ	2014	2013	Δ
Außenumsatzerlöse	394,5	388,0	1,7 %	237,8	191,6	24,1 %	62,5	56,0	11,6 %
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	57 %	61 %		34 %	30 %		9 %	9 %	
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	84,6	83,9	0,9 %	49,3	45,2	9,0 %	7,7	6,5	18,7 %

¹⁾ Die Bereinigungen werden im Konzernanhang beschrieben. → [Konzernanhang, S. 137](#).

EMEA

Der Außenumsatz in der Region EMEA lag 2014 bei EUR 394,5 Mio. und ist damit um 1,7 % gegenüber dem Vorjahr (2013: EUR 388,0 Mio.) gestiegen. Während die Region im 1. Quartal aufgrund der Neuanläufe als Folge der EURO-6-Norm ein solides organisches Wachstum zeigte, schwächte sich die Dynamik im Laufe des Jahres ab. Gründe hierfür waren insbesondere das allgemein schwächere konjunkturelle Umfeld und die insgesamt sinkende Industrieproduktion in Europa. Der Anteil der EMEA-Region am Gesamtumsatz hat sich aufgrund von Währungseffekten und der Akquisitionen in den USA im Vergleich zum Vorjahr von 61 % auf 57 % leicht reduziert.

Das bereinigte EBITDA in der Region EMEA hat sich um 0,9 % auf EUR 84,6 Mio. erhöht (2013: EUR 83,9 Mio.). Die bereinigte EBITDA-Marge liegt mit 21,5 % auf einem nachhaltig hohen Niveau (2013: 21,6 %).

Die Vermögenswerte haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 % auf EUR 496,4 Mio. erhöht, was im Wesentlichen auf den Ausbau des Geschäfts zurückzuführen ist.

Die Investitionen betragen EUR 13,1 Mio. und lagen damit auf demselben Niveau wie im Vorjahr. Die Mittel wurden hauptsächlich in Produktionsanlagen zum Zwecke der Kapazitätserweiterung an den deutschen Standorten sowie in Serbien, Tschechien, Schweden und Großbritannien investiert. → [Produktion und Logistik, S. 77](#).

Amerika

Das Segment Amerika erzielte 2014 einen Umsatz von EUR 237,8 Mio. und ist damit um 24,1 % gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Einen positiven Effekt hatte hier insbesondere die allgemein verbesserte wirtschaftliche Lage in den USA, welche durch die niedrigeren Ölpreise und die Aufwertung des US-Dollars im Jahresverlauf noch verstärkt wurde. Zudem wirkte sich die wieder anziehende Dynamik auf dem US-Automobilmarkt positiv auf das Umsatzwachstum in Amerika aus. Die Region verzeichnete folglich ein starkes organisches Wachstum von 15,3 %. Im 4. Quartal schlugen sich zudem die zusätzlichen Umsätze aus der Akquisition von NDS in Höhe von EUR 13,9 Mio. nieder. Der Umsatzanteil der Region Amerika am Gesamtumsatz ist durch diese Entwicklungen auf 34 % (2013: 30 %) gestiegen.

Das bereinigte EBITDA betrug 2014 EUR 49,3 Mio. und lag damit 9,0 % über dem Niveau des Vorjahres (2013: EUR 45,2 Mio.). Dies resultiert in einer im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren bereinigten EBITDA-Marge von 20,7 % (2013: 23,6 %). Ursächlich hierfür waren unter anderem die mit der Werkseröffnung in Brasilien zusammenhängenden Hochlaufkosten.

Die Vermögenswerte haben sich im Wesentlichen aufgrund der Akquisitionen von Five Star und NDS im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht und betragen zum Jahresende EUR 574,9 Mio. (2013: EUR 210,0 Mio.). Die Investitionen lagen mit EUR 16,2 Mio. ebenfalls deutlich über dem Vorjahresniveau (2013: EUR 7,3 Mio.). Investitionsschwerpunkte waren unter anderem das Werk

in Brasilien. Darüber hinaus hat die NORMA Group zur langfristigen Senkung ihrer Betriebskosten Grundstücke in den USA erworben. → [Produktion und Logistik, S. 77](#).

Asien-Pazifik

Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik belief sich 2014 auf EUR 62,5 Mio., womit er im Vergleich zum Vorjahr um 11,6 % gestiegen ist. Die Region entwickelte sich abermals sehr dynamisch mit einem ganzjährig soliden organischen Wachstum, welches im ersten Halbjahr durch Umsatzerlöse aus Akquisitionen (Davydick & Co. und Guyco) ergänzt wurde.

Das bereinigte EBITDA ist um 18,7 % auf EUR 7,7 Mio. (2013: EUR 6,5 Mio.) gestiegen. Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich auf 12,3 % (2013: 11,6 %).

Die Vermögenswerte haben sich im Berichtsjahr von EUR 61,9 Mio. um 16,2 % auf EUR 71,9 Mio. erhöht. Dies ist insbesondere auf das allgemein zunehmende operative Geschäft in der Region zurückzuführen.

Die Investitionen, welche sich 2014 auf EUR 5,8 Mio. beliefen (2013: EUR 6,7 Mio.), flossen im Wesentlichen in den Ausbau des zweiten Standortes in China.

NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG

Die NORMA Group sieht es als zentrale Verantwortung, die Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit mit den Erwartungen und Bedürfnissen der Gesellschaft in Einklang zu bringen. Deshalb orientiert sich das Management bei unternehmerischen Entscheidungen an den Prinzipien einer verantwortungsvollen Unternehmensführung und nachhaltigen Handelns.

Corporate Responsibility, die Verantwortung der NORMA Group gegenüber Mensch und Umwelt, ist daher ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Die im Jahr 2012 gegründete CR-Steuerungsgruppe unter Vorsitz des Vorstandsvorsitzenden Werner Deggim übernimmt dabei die Entwicklung und Formulierung langfristiger Nachhaltigkeitsziele und steuert die Umsetzung entsprechender bereichsübergreifender Maßnahmen.

Fünf CR-Handlungsfelder

Um den Interessen aller Stakeholder gerecht zu werden, hat die NORMA Group ihre CR-Maßnahmen in die folgenden fünf Handlungsfelder systematisiert.

- Verantwortungsvolles Handeln
- Produktlösungen
- Mitarbeiter
- Umwelt
- Gesellschaft

Die Schwerpunkte der einzelnen Handlungsfelder werden in dem von der NORMA Group 2014 erstmals veröffentlichten Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2013 umfassend beschrieben. Der Bericht gibt darüber hinaus Auskunft über

zahlreiche Leistungsindikatoren des Konzerns und orientiert sich dabei an dem neuesten Standard der Global Reporting Initiative (GRI 4). Relevante Entwicklungen und Leistungsindikatoren werden darüber hinaus in den entsprechenden Kapiteln dieses Lageberichts dargestellt.

PRODUKTION UND LOGISTIK

Die NORMA Group produziert und vertreibt rund 35.000 verschiedene Produkte und unterhält weltweit 22 Produktionsstandorte. Darüber hinaus verfügt sie über ein Netzwerk aus zahlreichen Distributions-, Vertriebs- und Kompetenzzentren, über die sie die Belieferung ihrer Kunden in den jeweiligen Regionen sicherstellt. → Graphik: Produktions- und Distributionsstandorte.

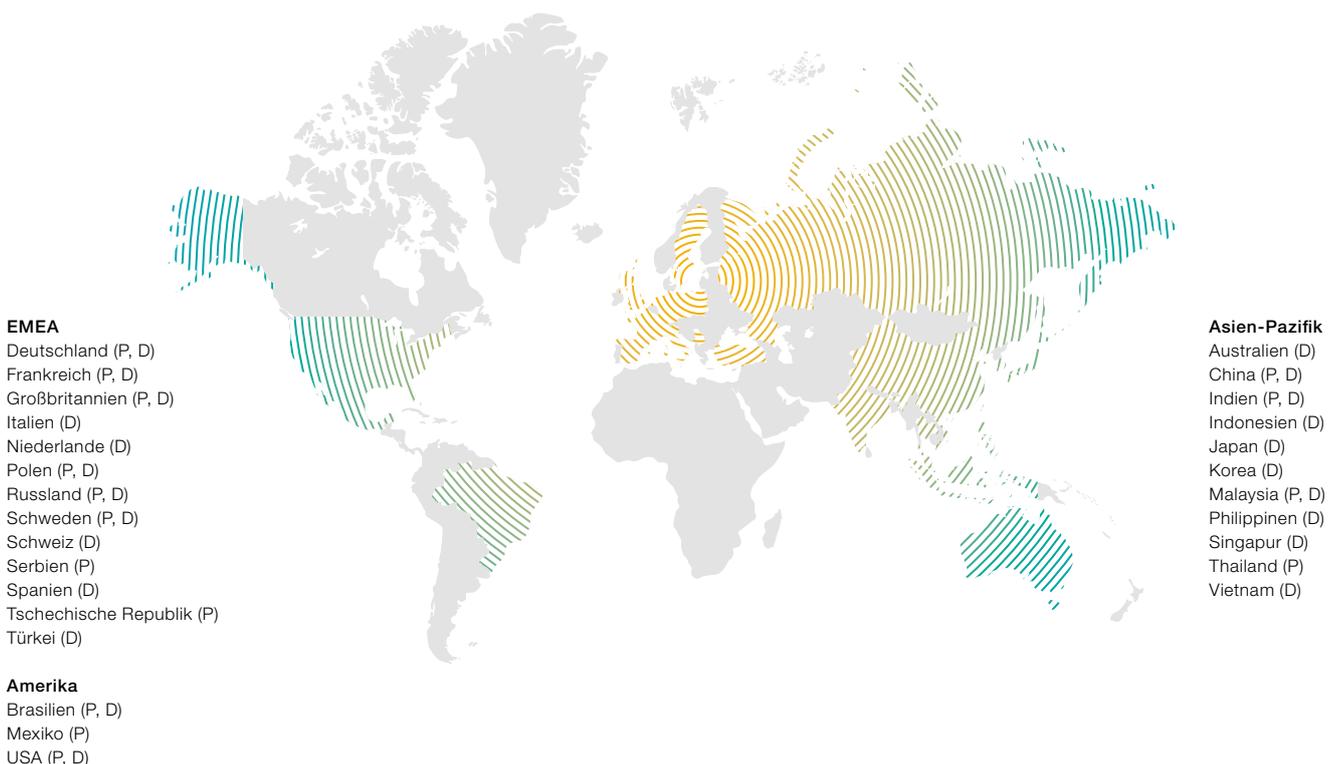
Im Geschäftsjahr 2014 hat die NORMA Group ihre globale Präsenz durch die Eröffnung zweier neuer Produktionsstandorte in Atibaia, Brasilien, und Changzhou, China, weiter ausgebaut. Durch die Akquisition von National Diversified Sales im Oktober 2014 hat sich die Anzahl der NORMA Group-Standorte im Geschäftsjahr um zwei weitere Standorte in den USA erhöht. Die Produktion der im April erworbenen Five Star wurde hingegen konsolidiert, und die Geschäftsaktivitäten wurden in das bereits bestehende Werk in Michigan verlagert. Darüber hinaus wurde die Produktion der italienischen Nordic Metalblok geschlossen. Um eine leistungsfähigere und flexiblere Lagerhaltung sowie noch kürzere Lieferzeiten zu gewährleisten, wurde zudem ein neues Distributionszentrum in Michigan, USA, eröffnet.

Produktion und Auslastung

Der Auslastungsgrad der Produktions- und Lagerhallen der NORMA Group variiert zwischen den einzelnen Standorten. In Märkten, wie etwa den asiatischen und südamerikanischen Schwellenländern, wo sich das Geschäft der NORMA Group noch im Aufbau befindet, ist die flächenbezogene Auslastung der Produktionswerke noch relativ gering. Der Grund hierfür liegt darin, dass Investitionsentscheidungen vorausschauend geplant werden und sichergestellt wird, dass hinreichend Fläche zur flexiblen Erweiterung der Produktion zur Verfügung steht. In den Industrieländern und Märkten, in denen die NORMA Group bereits eine etablierte Marktposition hat und die Produktionsfläche weitestgehend ausgelastet ist, sollen Investitionen in zusätzliche Fläche wenn möglich vermieden werden. Stattdessen ist es Ziel, die Produktionsverfahren durch Effizienzsteigerungen zu optimieren, so dass zusätzliche Kapazitäten innerhalb der bestehenden Fläche geschaffen werden.

Die Auslastung der Produktionsanlagen kann entsprechend der Kundennachfrage und Auftragssituation flexibel hochgefahren werden. Auf den vorhandenen Anlagen können innerhalb der einzelnen Produktkategorien durch geringe Umrüstungsmaßnahmen zahlreiche Produkte mit verschiedenen Spezifikationen hergestellt werden. Dadurch kann die Produktion optimal an die Kundennachfrage angepasst werden.

PRODUKTIONS- UND DISTRIBUTIONSSTANDORTE DES NORMA GROUP-KONZERNS



Investitionen in Kapazitätserweiterungen

Folgende bedeutende Investitionen wurden neben den bereits genannten Akquisitionen im vergangenen Jahr in den Ausbau der Kapazitäten getätigt:

Land	Standort	Beschreibung
Deutschland	Maintal	Modernisierung von Werkzeugen und Fertigungsanlagen, Investition in neuen Montageautomat
Schweden	Anderstorp	Modernisierung von Maschinen und Anlagen zur Verbesserung von Qualität und Produktivität
Frankreich	Briey	Erweiterung der Umspritzkapazität für UTS-Systeme
Tschechien	Hustopece	Investitionen in Heißgasprüfung und 3D-Messtechnik
Deutschland	Gebershausen	Erweiterung der Euro-Coupler-Kapazitäten
Großbritannien	Newbury	Installation einer Transferpresse für die Produktion von VPP-Schellen
China	Changzhou	Inbetriebnahme einer Anlage zur Produktion von VPP-Schellen für einen japanischen Kunden, Investition in Fertigungsanlagen für Coupler-, QRC- und Gemi-Produkte
China	Qingdao	Installation neuer Fertigungsanlagen für UTS-Systeme, Kraftstoffleitungen und V2-Steckverbinder
Malaysia	Ipoh	Aufrüstung des Umspannwerks zum Betrieb zusätzlicher Formmaschinen
Indien	Pune	Erweiterung der Extrusionskapazitäten
USA	Auburn Hills	Erwerb von Grundstücken und Gebäuden zur Senkung der Betriebskosten und Investitionen in weitere Produktionsanlagen
Brasilien	Atibaia	Inbetriebnahme einer Anlage zur Produktion von Steckverbindern für den lokalen Markt, Ausweitung der Produktionskapazitäten
USA	St. Clair	Kapazitätserweiterung durch den Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Kauf von zwei Spritzgießmaschinen
Mexiko	Monterrey	Implementierung eines Extrusionsverfahrens zur Senkung der Importrate und Erweiterung der UTS-Systemkapazität zur Unterstützung des Marktwachstums
Mexiko	Juarez	Investition in neue Presskapazität zur Unterstützung des Wachstums, Implementierung von Sicherheitssystemen bei Pressen und Schweißgeräten zur Verringerung der Unfallgefahr

Kontinuierliche Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette

Alle internen Prozessschritte in der Wertschöpfungskette werden bei der NORMA Group kontinuierlich auf Optimierungspotenziale untersucht. Ein wesentliches Instrument hierfür ist das bereits 2009 eingeführte Global-Excellence-Programm, mit dessen Hilfe bestehende Prozesse analysiert, Verbesserungspotenziale identifiziert und entsprechende Maßnahmen zu deren Umsetzung eingeleitet werden. Als Konsequenz hieraus wurden bereits in den vergangenen Jahren zahlreiche Prozesse automatisiert und standardisiert, wodurch signifikante Skaleneffekte erzielt werden konnten.

Mit der Einführung des NORMA Group-Produktionssystems (NPS) Anfang 2014 hat die NORMA Group einen weiteren Schritt hin zu einem wertschöpfungsorientierten Unternehmen getan. Das NPS und die damit einhergegangene Implementierung des Lean Manufacturing haben zum Ziel, die Produktion künftig noch effizienter zu gestalten, die Produktivität zu steigern und weitere Kosteneinsparungen zu erzielen. Dabei greift die NORMA Group auch auf innovative Methoden der Prozessoptimierung zurück. Hierzu zählen beispielsweise die statistische Prozessregulierung, Kaizen, die 5S-Methodik zur Optimierung von Arbeitsplätzen, die Six-Sigma-Methode zur Analyse und Beseitigung von Fehlern bei der Entwicklung und in der Produktion sowie der tägliche Gemba Walk durch die Produktionshallen.

Softwarebasierte Unterstützung für die wichtigen Geschäftsvorgänge bietet ein für alle Konzernunternehmen einheitliches ERP-

System, mit dessen Einführung bereits 2012 begonnen wurde. 2013 und 2014 wurde das System Schritt für Schritt auf weitere NORMA Group-Standorte und Geschäftsbereiche ausgeweitet. Das Roll-out ist noch nicht abgeschlossen und wird in den kommenden Jahren fortgesetzt. Die Nutzung eines standardisierten Systems ermöglicht der NORMA Group die Harmonisierung und Integration sämtlicher Prozesse, was insbesondere vor dem Hintergrund des schnellen Konzernwachstums und der zahlreichen Akquisitionen in den vergangenen Jahren von Bedeutung ist.

Kundennähe und Sicherung der Lieferkette

Zur Optimierung ihrer Logistikkosten verfolgt die NORMA Group grundsätzlich den Ansatz, die geographischen Wege der Wertschöpfungskette möglichst kurz zu halten und nicht wertschöpfende Zwischenschritte über andere NORMA Group-Standorte zu vermeiden. Das Ziel ist daher stets eine kundennahe Produktion, welche nicht nur zu einer Optimierung des Working Capital und der Logistikkosten führt, sondern darüber hinaus auch Lieferrisiken minimiert und negative Auswirkungen auf die Umwelt reduziert.

Trotz dieser Bestrebungen sind grenzüberschreitende Lieferungen für die NORMA Group an vielen Stellen unerlässlich. Optimierte und sichere Zollprozesse sind daher unverzichtbar. Aus diesem Grund beteiligt sich die NORMA Group an diversen Zollhandelspartnerschaftsprogrammen. Durch das Programm zur Exportkontrolle, welches Bestandteil des weltweiten Compliance-Programms ist, stellt die NORMA Group eine vollumfänglich gesetzeskonforme Lieferkette sicher. Durch die mindestens einmal jährlich stattfindende Überprüfung aller Geschäftspartner

schließt die NORMA Group die Belieferung rechtlich sanktionierter Dritter aus. Darüber hinaus wird durch interne Organisationsanweisungen und regelmäßige Überprüfungen die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Regelungen zur Exportkontrolle sichergestellt.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Die Produkte der NORMA Group sind in den Endprodukten der Kunden häufig funktionskritisch. Daher kommt der Sicherstellung einer ausgezeichneten Qualität eine bedeutende Rolle zu. Zur Gewährleistung eines weltweit einheitlichen Qualitätsniveaus werden die Qualitätsstandards ISO 9001, TS 16949 – mit Ausnahme der im Geschäftsjahr neu erworbenen und errichteten Werke – konzernweit eingehalten. Zwei Standorte, die die Luftfahrtindustrie beliefern, sind zudem nach EN 9100 zertifiziert, und diverse Produktgruppen sind für die Schiffahrt- und Bauindustrie speziell zugelassen. Die noch nicht an das Qualitätsmanagementsystem angeschlossenen Werke sollen die entsprechenden Zertifizierungen schnellstmöglich erhalten.

Da sich die Bedürfnisse der Kunden in den verschiedenen Regionen und Märkten unterscheiden, werden bei der Produktion stets regionale Standards sowie kundenspezifische Anforderungen berücksichtigt. Durch enge Kooperationen zwischen den einzelnen Standorten und die schrittweise Einführung einer Qualitätsmanagement-(CAQ)-Software wird das Know-how im Konzern geteilt und übertragen.

Durch ihren ganzheitlichen Qualitätsmanagement-Ansatz und die umfangreichen Maßnahmen zur Optimierung von Prozessen, gelang es der NORMA Group auch 2014 wieder, die wichtigen Kennzahlen zur Messung der Kundenzufriedenheit zu verbessern. So konnte die Anzahl der von Kunden zurück gesendeten fehlerhaften Teile – PPM (Parts per Million) – auf 17 gesenkt werden (2013: 24). Darüber hinaus reduzierte sich die Anzahl der qualitätsbedingten Beanstandungen pro Monat auf durchschnittlich 8 (2013: 9).

Die gestiegene Kundenzufriedenheit spiegelt sich auch in den Ergebnissen der diesjährigen Kundenbefragung, dem sogenannten Customer Satisfaction Survey (CSS), wider. Dabei handelt es sich um eine detaillierte Befragung der Kunden zu sämtlichen Aspekten der NORMA Group-Produkte, darunter u. a. Qualität, Logistik, Verpackung und Beschriftung, Kundenservice und Online-Auftritt. An der Umfrage im vergangenen Jahr nahmen mehr als 550 Kunden teil.

Diverse Auszeichnungen, die die NORMA Group in den vergangenen Jahren erhalten hat, sind ebenfalls Ausdruck der hohen Kundenzufriedenheit:

- Auszeichnung mit dem Best Partner Award von General Motors in China
- Auszeichnung zum Best Medium Enterprise 2013 in Serbien
- Auszeichnung als Lieferant erster Klasse durch chinesische FAW-Volkswagen Automobile
- Auszeichnung mit dem 50 PPM Award von PACCAR

- Auszeichnung mit dem Komatsu Award für herausragende Leistungen und Ergebnisse in der Zulieferung
- Auszeichnung mit dem General Motors Supplier Quality Excellence Award
- Auszeichnung als Top-Lieferant in China durch General Motors und Ford

EINKAUF UND LIEFERANTENMANAGEMENT

Die Materialkosten bilden bei der NORMA Group neben den Personalkosten die größte Kostenposition. Da sie die Ertragslage des Unternehmens wesentlich beeinflussen, kommt dem Einkauf und dem Lieferantenmanagement eine entscheidende Rolle für den Erfolg der Gruppe zu. Wesentliches Ziel des Einkaufs ist es, durch proaktives Management der direkten und indirekten Kosten der bezogenen Materialien und Dienstleistungen, Preisrisiken zu begrenzen und Skaleneffekte im Konzern zu nutzen.

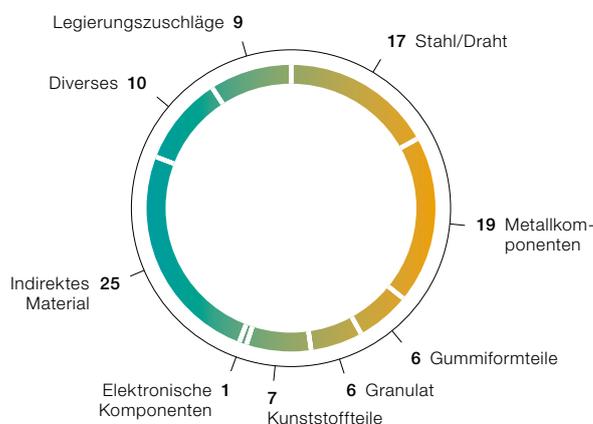
Das Einkauf- und Lieferantenmanagement der NORMA Group ist dabei im Wesentlichen nach den folgenden drei übergeordneten Commodity-Gruppen organisiert:

- Stahl- und Metallkomponenten (diverse Güten/Werkstoffe)
- Granulate und Kunststoff-Produkte
- Investitionsgüter, Nicht-Produktionsmaterialien und Dienstleistungen.

Die Commodity-Organisation ist in Form einer Matrix-Struktur in den NORMA Group-Werken weltweit integriert. Durch das stetige Unternehmenswachstum, die Akquisitionen und die damit einhergehende Expansion in neue Märkte sind in den vergangenen Jahren zusätzliche Commodity-Verantwortlichkeiten im Einkauf- und Lieferantenmanagement, insbesondere in den Bereichen Wasserinfrastruktur und Pharma-Biotechnologie, entstanden.

MATERIALEINKAUFSUMSATZ 2014 NACH MATERIALGRUPPEN

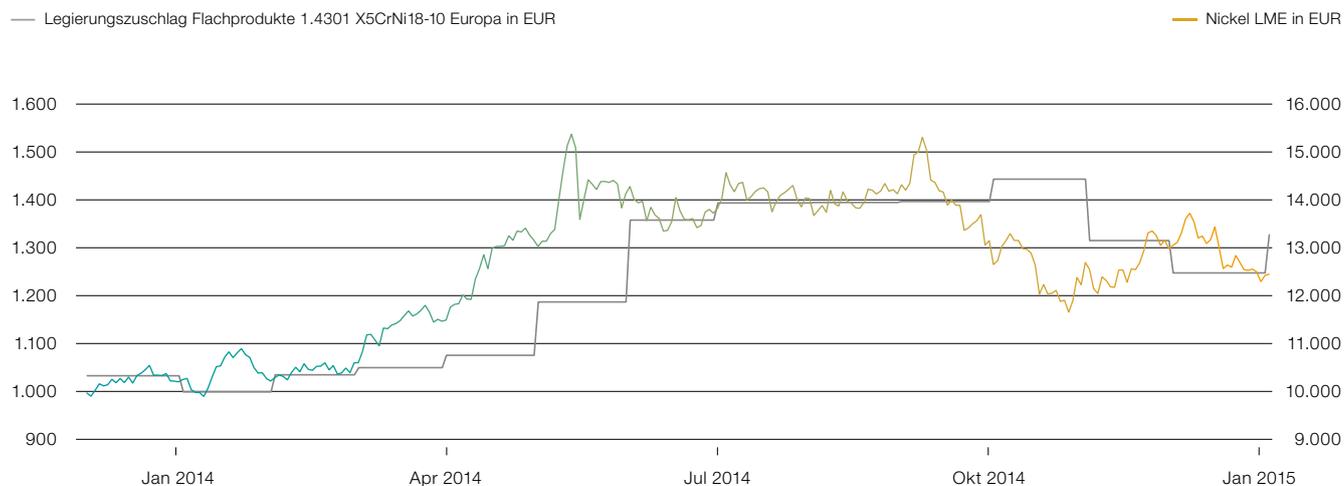
in %



Globale Gruppenstruktur und regionales Know-how

Die NORMA Group hat eine leistungsfähige Gruppeneinkaufsstruktur aufgebaut, an die seit 2013 auch der Bereich der Nicht-Produktionsmaterialien und Dienstleistungen angeschlossen

ENTWICKLUNG DES NICKELPREISES UND DES LEGIERUNGSZUSCHLAGS 1.4301 IM JAHR 2014



ist. Dabei wird der Einkauf zentral für alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften gesteuert, während regionale Teams ihre spezifischen Kenntnisse über lokale Marktgegebenheiten und regionaltypische Kostentreiber einbringen. Durch den höheren Professionalisierungsgrad und die Kombination aus globalem und regionalem Einkaufsmanagement können Rohstoffe und Dienstleistungen äußerst wettbewerbsfähig bezogen und Kosten deutlich reduziert werden. Dies schlägt sich auch in einer erneut deutlich verbesserten (bereinigten) Materialeinkaufsquote von 41,7 % im Geschäftsjahr 2014 nieder (2013: 42,4 %). → [Wirtschaftsbericht, S. 71](#).

Entwicklung der Materialpreise und der Preise für Nicht-Produktionsmaterial

Die Marktpreise für die bezogenen Stahlgüter haben sich 2014 leicht vergünstigt. Optimierungen im Lieferantenauswahlprozess haben einen zusätzlichen positiven Wertbeitrag bewirkt. Hingegen zeigten sich die Nickel-Notierungen, die einen signifikanten Einfluss auf die Legierungszuschläge der austenitischen Werkstoffe haben, im Geschäftsjahr 2014 deutlich volatil als im Vorjahr. Während sie im Zeitraum Juni bis Oktober auf einem relativ hohen Niveau lagen, sanken sie gegen Jahresende wieder. Im Jahresdurchschnitt waren daher leicht gestiegene Ausgaben zu verzeichnen. → [Grafik: Entwicklung des Nickelpreises und Legierungszuschlags](#).

Die Preise der ferritischen Werkstoffe entwickelten sich im Jahresverlauf weitestgehend stabil. Die durchschnittlichen Notierungen veränderten sich nur geringfügig gegenüber dem Vorjahr.

Aufgrund der sichtlich verbesserten Wirtschafts- und Auftragslage in den USA im zweiten Halbjahr 2014, war die NORMA Group mit einem vorübergehenden Auftragsanstieg konfrontiert und musste, um der Kundennachfrage gerecht zu werden, kurzfristig Stahl zum vergleichsweise höheren Spotpreis beziehen. In der Regel schließt die NORMA Group langfristige Verträge mit ihren Lieferanten und sichert sich damit gegen die Volatilität der Rohstoffpreise ab.

Die Marktpreise der meisten anderen Commodities, wie Polyamide oder Polypropylen-Materialien blieben weitestgehend stabil oder sind sogar leicht gefallen. Auch im Nicht-Produktionsmaterialbereich konnten aufgrund des spezifischen Markt- und Wettbewerbsverständnisses der Einkäufer insgesamt verbesserte Konditionen bei den Gruppen-Zulieferverträgen erreicht werden.

Lieferantenmanagement

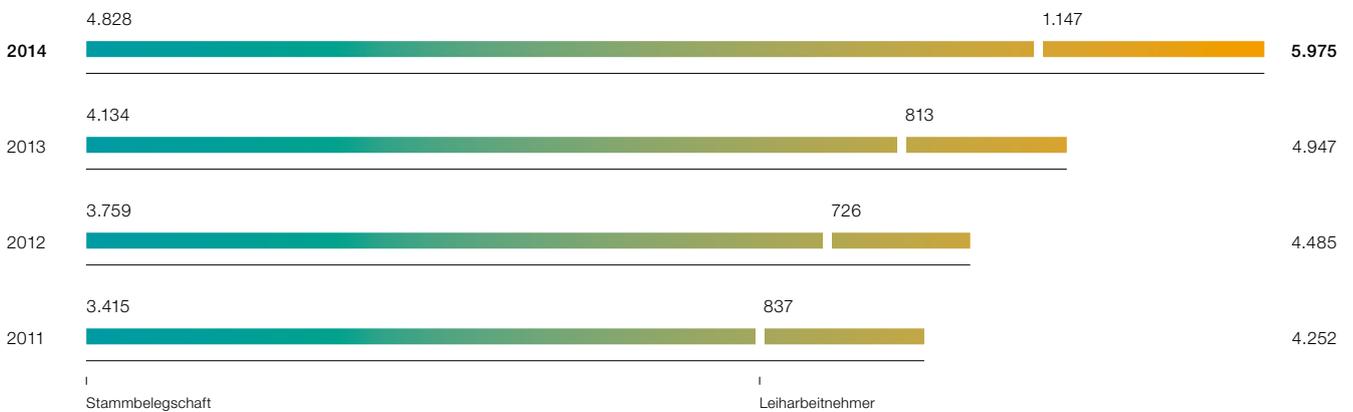
Eine zentrale Aufgabe des Einkaufs besteht auch in der kontinuierlichen Optimierung der Lieferantenauswahl. Diese erfolgt nicht nur ausschließlich nach klassischen Kriterien wie Qualität, Preis, Lieferfristen und -treue, sondern bezieht darüber hinaus auch wichtige Risiko-Management- und Nachhaltigkeits-Aspekte mit ein.

Vor diesem Hintergrund hat die NORMA Group 2014 einen Verhaltenskodex für Lieferanten (Supplier Code of Conduct) veröffentlicht. Dieser formuliert die Erwartungshaltung der NORMA Group an das nachhaltige Wirtschaften ihrer Lieferanten und dient dazu, weitere Nachhaltigkeitskriterien, wie die Einhaltung von Menschen- und Arbeitnehmerrechten, Sicherheit am Arbeitsplatz sowie Umwelt- und ethische Aspekte bei der Auswahl der Lieferanten zugrunde zu legen @ <http://normagroup.com/cr>. Ziel der NORMA Group ist es dabei, ein verantwortungsvolles Handeln über die gesamte Wertschöpfungskette sicherzustellen.

Bis zum Jahresende 2014 bestätigten alle für die NORMA Group strategisch wichtigen Produktionsmateriallieferanten ihre Zustimmung zum Kodex. 2015 soll das schriftliche Einverständnis aller großen- und mittelgroßen Lieferanten sowie der Lieferanten aus sogenannten High-Risk-Ländern (China, Indien, Süd-Ost-Asien, u. a.) eingeholt werden.

Um das Nachhaltigkeitsengagement ihrer Lieferanten zu würdigen, hat die NORMA Group 2014 erstmals den Global Supplier Recognition Award verliehen. Die Auszeichnung für heraus-

PERSONALENTWICKLUNG IM NORMA GROUP-KONZERN



ragende Leistungen und Ergebnisse ging an die EMS Chemie Holding AG aus der Schweiz, einem langjährigen zuverlässigen und weltweiten Lieferanten der NORMA Group.

Lieferantenstruktur

Der gesamte Produktionsmaterialumsatz betrug im Geschäftsjahr 2014 rund EUR 179 Mio. Der Anteil der Top-10-Lieferanten liegt dabei bei rund 28 %. Auf die Top-50-Lieferanten entfielen rund 60 % des Gesamtvolumens. Zu hohe Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten bestehen daher nicht.

MITARBEITER

Personalentwicklung

Die NORMA Group beschäftigte Ende Dezember 2014 konzernweit 5.975 Mitarbeiter (Stammebelegschaft inkl. Leiharbeiter) und damit 21 % mehr als im Vorjahr (2013: 4.947). Die Anzahl der Leiharbeiter betrug zum Stichtag 1.147. Dies entspricht einem Anteil an der Gesamtbelegschaft von rund 19 %.

Den größten Mitarbeiteranstieg verzeichnete die NORMA Group 2014 in der Region Amerika. Dort hat sich die Stammebelegschaft um 85 % auf 1.315 Mitarbeiter erhöht. Gründe hierfür waren die Akquisition des US-amerikanischen Unternehmens National Diversified Sales sowie der weitere Ausbau des brasilianischen Standortes Atibaia und die Ausweitung der Produktion in Mexiko.

In der Wachstumsregion Asien-Pazifik stieg die Mitarbeiterzahl um 18 % auf 710 festangestellte Mitarbeiter an. Maßgeblich hierfür waren im Wesentlichen der Aufbau des zweiten chinesischen Standortes in Changzhou und die Ausweitung der Produktion von Chien Jin Plastics in Malaysia.

In der Region EMEA waren zum Jahresende 2.803 festangestellte Mitarbeiter beschäftigt, womit die Mitarbeiterzahl in dieser Region im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant geblieben ist.

STAMMBELEGSCHAFT NACH SEGMENT

	2014	in %	2013	in %
EMEA	2.803	58	2.820	64
Amerika	1.315	27	711	20
Asien-Pazifik	710	15	603	16
Gesamt	4.828		4.134	

ALTERSSTRUKTUR DER NORMA GROUP-MITARBEITER ¹⁾

< 30 Jahre	30 bis 50 Jahre	> 50 Jahre	Durchschnittsalter
25 %	54 %	21 %	37,5 Jahre

¹⁾ Insgesamt 4.753 (98,4 % der Stammebelegschaft) erfasste Mitarbeiter. Die Berichterstattung über das Alter der Mitarbeiter ist aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Gegebenheiten nicht für alle Konzerngesellschaften möglich.

BETRIEBSZUGEHÖRIGKEIT DER NORMA GROUP-MITARBEITER

bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre	> 10 Jahre	Durchschnitt
57 %	17 %	26 %	7,2 Jahre

Dezentrales Personalmanagement

Um den unterschiedlichen Bedürfnissen in den jeweiligen Regionen gerecht zu werden, setzt die NORMA Group auf eine dezentrale Organisation des Personalmanagements. Die einzelnen Standorte entscheiden daher bei der Auswahl, Qualifizierung und Vergütung der Belegschaft weitgehend autonom. Dabei berücksichtigen sie die strategischen und operativen Vorgaben sowie die konzernweiten Richtlinien zur Personalpolitik und Compliance.

Vor dem Hintergrund der zahlreichen Akquisitionen in den vergangenen Jahren und dem damit einhergehenden raschen Anstieg der Mitarbeiterzahl wurde 2014 die Initiative „HR Invent“ gestartet. Ziel dieses Projektes ist eine Analyse aller Prozesse im Personalbereich auf deren Optimierungspotenzial. Ein Bestandteil der HR-Invent-Initiative ist auch das Employer-Branding-Projekt, dessen Ziel es ist, die Attraktivität der NORMA Group als Arbeitgeber weiter zu erhöhen und gleichzeitig eine einheitliche Unternehmenskultur im Gesamtkonzern zu fördern. Erste Ergebnisse aus dem Employer-Branding-Projekt werden im 1. Quartal 2015 erwartet.

Förderung der Vielfalt und Internationalität (Diversity)

Die Mitarbeiter der NORMA Group kommen aus über 40 Nationen und haben unterschiedliche ethnische und kulturelle Hintergründe. Die NORMA Group sieht in der Förderung dieser kulturellen Vielfalt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, durch den sie nicht nur ein besseres Verständnis von den sich verändernden Märkten erhält, sondern auch vom Zugang zu einem größeren Talentpool profitiert. Mit der Unterzeichnung der ‚Charta der Vielfalt‘ im März 2013 hat die NORMA Group ihre Haltung zu Diversity bekräftigt. Gruppenweit sorgen drei regionale Diversity-Beauftragte für die Einhaltung einer Kultur der gegenseitigen Wertschätzung, des Respekts und der Chancengleichheit.

Mehr weibliche Kompetenz

Ein Ziel der Diversity-Strategie der NORMA Group ist es, den Anteil von Frauen in leitenden Positionen mittelfristig zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte der Konzern weltweit 1.628 weibliche Mitarbeiter, was einem Anteil an der Stammbeslegschaft von rund 34 % entspricht. 24 % aller Führungspositionen sind bereits mit Frauen besetzt.

Um die Kombination von Familie und Beruf insbesondere auch für Mitarbeiterinnen zu erleichtern, bietet die NORMA Group verschiedene Maßnahmen und Arbeitszeitmodelle an. Ein Beispiel hierfür ist das Lebensarbeitszeitkonto, mit dem sich Beschäftigte an den deutschen Standorten durch die Ansammlung von Bestandteilen des monatlichen Entgelts, Boni oder auch Resturlaubstagen ein Arbeitsentgeltguthaben aufbauen können, welches dann für Freistellungen während des Erwerbslebens, zum Beispiel für die Kinderversorgung, genutzt werden kann. Darüber hinaus bietet die NORMA Group ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, in Absprache mit dem Vorgesetzten betriebliche Aufgaben ganz oder teilweise außerhalb des Betriebes von zu Hause aus zu erledigen.

Inklusion von Menschen mit Behinderung

In der NORMA Group erhalten auch Menschen mit Handicap eine Chance, am regulären Arbeitsleben teilzunehmen. Im Geschäftsjahr 2014 beschäftigte der Konzern in Deutschland 46 Männer und Frauen mit Behinderung.

Integration durch Kooperation

Vielfalt pflegen heißt auch, dafür zu sorgen, dass alle Beteiligten sich in ihrem neuen Umfeld zurechtfinden können. Allein am Hauptsitz in Maintal arbeiten Menschen aus 25 Ländern zusammen. Um eine effektive Integration auch außerhalb des Arbeitsplatzes zu unterstützen, kooperiert die NORMA Group in Deutschland mit einer gemeinnützigen Einrichtung, in der ausländische Mitarbeiter am Standort Maintal kostenlose Deutschkurse absolvieren können.

Leistungsmanagement

Leistung belohnen

Die NORMA Group will qualifizierte und engagierte Mitarbeiter gewinnen und halten. Daher legt sie besonderen Wert auf eine faire Entlohnung. Durch regelmäßige Benchmarks wird gewährleistet, dass die Belegschaft ein markt- und verantwortungsbezogenes Grundentgelt erhält. Um das Interesse der Mitarbeiter an einer positiven Wertentwicklung des Unternehmens zu fördern und sie entsprechend am wirtschaftlichen Erfolg zu beteiligen, beinhaltet das Vergütungssystem der NORMA Group darüber hinaus einen erfolgsabhängigen variablen Entgeltbestandteil. Dieser orientiert sich bei tariflich und außertariflich angestellten Mitarbeitern in Deutschland zum Beispiel an wesentlichen Finanzkennzahlen. Darüber hinaus spielt die persönliche Zielerreichung der Mitarbeiter eine Rolle bei der Bemessung.

Alle gezahlten Vergütungen und Sozialleistungen bei der NORMA Group entsprechen mindestens den lokalen gesetzlichen Normen und Standards.

Verantwortung für Zeitarbeiter

Die temporäre Beschäftigung von Arbeitnehmern ist für einen Konzern wie die NORMA Group mit produzierenden Unternehmen ein wichtiges Instrument, um vorübergehende Produktionsspitzen flexibel abzufangen, konjunkturelle Schwankungen auszugleichen, Sonderprojekte zu begleiten und/oder Mitarbeiter zu vertreten. Leiharbeit trägt dementsprechend zum Geschäftsergebnis bei. Da die NORMA Group diesen Erfolg nicht auf Kosten der Leiharbeiternehmer erzielen möchte, arbeitet sie deshalb in Deutschland nur mit solchen Zeitarbeitsunternehmen zusammen, die einen gültigen Tarifvertrag anwenden, der mit einer dem Deutschen Gewerkschaftsbund angehörigen Arbeitnehmerorganisation abgeschlossen wurde.

Ressource Wissen

Um den hohen Grad der Innovationsfähigkeit zu erhalten und die erfolgreiche Entwicklung des Konzerns auch in Zukunft zu gewährleisten, investiert die NORMA Group umfassend in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Ziel ist es, einen

möglichst großen Teil des Fachkräftebedarfs aus dem eigenen Nachwuchs zu rekrutieren und dadurch unabhängiger vom externen Arbeitsmarkt zu werden.

Zahlreiche Ausbildungsmöglichkeiten für Berufsanfänger

Die Aus- und Weiterbildung junger Menschen bildet einen elementaren Bestandteil der Personalarbeit. Passend zur globalen Ausrichtung der NORMA Group ist dabei auch das Angebot an Bildungsprogrammen international geprägt. Daher werden junge Mitarbeiter durch Praktika und Austauschprogramme mit anderen Ländergesellschaften bereits frühzeitig an das Arbeiten in internationalen Teams herangeführt.

Seit 2006 bietet die NORMA Group die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Studiums in den Bereichen Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Mechatronik und Betriebswirtschaftslehre. Darüber hinaus bildet die NORMA Group junge Menschen in verschiedenen technischen und kaufmännischen Bereichen aus und bietet Praktika für Studenten in sämtlichen Abteilungen und Regionen an.

2014 waren bei der NORMA Germany insgesamt 39 Auszubildende beschäftigt, darunter drei dual Studierende. Alle Auszubildenden, die ihre Ausbildung oder ihr Studium 2014 abgeschlossen haben, wurden von der NORMA Group direkt in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen.

Aufgrund der zunehmenden Komplexität der Konzernstruktur und der Notwendigkeit von qualifiziertem Nachwuchs im Bereich Informationstechnologie hat die NORMA Group im vergangenen Jahr in Kooperation mit Microsoft erstmalig ein AX-Trainee-Programm gestartet.

Breites Weiterbildungsangebot für Mitarbeiter

Der Erfolg der NORMA Group hängt unter anderem davon ab, wie schnell und effektiv das Unternehmen auf sich ändernde technologische Anforderungen seiner Kunden und externe Einflussfaktoren reagieren kann. Daher muss die NORMA Group gewährleisten, dass ihre Mitarbeiter in allen relevanten Gebieten immer auf dem neuesten Stand sind. Sie unterstützt daher umfangreiche Maßnahmen zur persönlichen Weiterbildung ihrer Mitarbeiter und arbeitet dabei eng mit Hochschulen, unter anderem der Frankfurt School of Finance, zusammen.

Im Berichtsjahr 2014 hat jeder NORMA Group-Mitarbeiter durchschnittlich von 35 Stunden Weiterbildung profitiert (2013: 28 Std.). 92 % der Stammbeslegschaft haben an mindestens einer Trainingsmaßnahme teilgenommen (2013: 97 %).

Gezielte Suche nach Talenten

Die Entwicklung von Fach- und Führungskräften hat eine hohe Priorität bei der NORMA Group. Um die Leistung, das Fachwissen und das Entwicklungspotenzial jedes einzelnen Mitarbeiters einschätzen zu können, sind alle Vorgesetzten verpflichtet, mindestens einmal jährlich ein Beurteilungs- und Qualifizierungsgespräch mit ihren Mitarbeitern zu führen und die persönlichen Ziele für das kommende Jahr festzulegen.

Darüber hinaus identifiziert die NORMA Group mithilfe sogenannter Talent Reviews regelmäßig talentierte Mitarbeiter auf allen Führungsebenen. Diese sogenannten High-Potentials bekommen die Möglichkeit, an einem dreijährigen Talentprogramm teilzunehmen, durch das sie in verschiedenen strategischen und unternehmerischen Disziplinen geschult werden und spezielle Führungs- und Konfliktlösungskompetenzen vermittelt bekommen.

Personalaustausch:

Mehr Kommunikation, mehr Verständnis

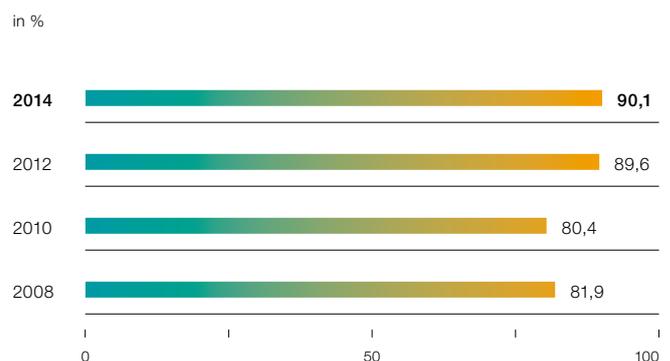
Die NORMA Group wird auch in Zukunft weiter international wachsen – sowohl organisch als auch durch Zukäufe. Für die Integration neuer Konzernteile sind eine effiziente Zusammenarbeit zwischen den Standorten und eine funktionierende Kommunikation unerlässlich. Um diese zu fördern, bietet die NORMA Group verschiedene Austauschprogramme für ihre Mitarbeiter von ein- bis dreimonatigen sogenannten „Bubble-Assignments“ über drei- bis zwölfmonatige „Short-Term-Assignments“ bis hin zu „Long-Term-Assignments“ mit einer Laufzeit von mindestens einem Jahr an. Fach- und Führungskräfte, die an diesen Initiativen teilnehmen, bringen Spezialkenntnisse und Erfahrungen in die neuen Standorte mit und profitieren gleichzeitig vom Know-how ihrer Kollegen vor Ort. Mithilfe dieser Projekte fördert die NORMA Group den internen Wissenstransfer, das interkulturelle Bewusstsein, den Aufbau von Netzwerken sowie die individuelle Entwicklung der Teilnehmer.

Feedback-Kultur – Mitarbeiter sagen ihre Meinung

Seit 2008 führt die NORMA Group im Abstand von zwei Jahren eine Mitarbeiterbefragung durch, die zur systematischen Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens aus Belegschaftsperspektive dient und das wichtigste Feedback-Instrument auf organisatorischer Ebene darstellt. Anhand der Befragung werden Herausforderungen identifiziert und in der Folge wichtige Veränderungsprozesse angestoßen.

An der Befragung aus dem Jahr 2014 beteiligten sich 90,1 % der Gesamtbelegschaft. Die Ergebnisse der Erhebung sowie die hohe Teilnehmerquote belegen das hohe Engagement der NORMA Group-Mitarbeiter, Veränderungen und Weiterentwick-

TEILNEHMERQUOTE DER MITARBEITERBEFRAGUNG



lungen im Unternehmen aktiv mitgestalten zu wollen. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse, dass die Mitarbeiter mit ihrer Arbeitssituation im Wesentlichen zufrieden sind.

Die Fluktuationsrate (freiwillige Austritte) von gruppenweit 8,5 % lässt auch den Rückschluss auf eine allgemeine Mitarbeiterzufriedenheit zu. Mittelfristig strebt die NORMA Group eine Zielfluktuationsrate von 3 % bis 5 % für alle Standorte mit Ausnahme von Mexiko und den asiatischen Raum an. Hier wird aufgrund der besonderen Rahmenbedingungen (kulturelle Besonderheiten, hoher Wettbewerb, wenig Arbeitnehmerloyalität) eine Zielfluktuationsrate von 10 % angestrebt.

Die Fehlzeitenquote betrug 2014 gruppenweit durchschnittlich 2,5 % (2013: 4 %).

Gesunde Belegschaft – gesundes Unternehmen

Ein produktiver Konzern wie die NORMA Group braucht gesunde und zufriedene Mitarbeiter. Daher unterstützt die NORMA Group die Gesundheitsvorsorge ihrer Belegschaft mit wechselnden Aktionen, wie Hautscreenings, Augeninnendruck- oder Blutfettwertmessungen, Lungenfunktionsprüfungen, Herz-Kreislauf-Vorsorge sowie Grippeimpfungen. Im Rahmen regelmäßiger Betriebsbegehungen wird zudem jeder Arbeitsplatz unter dem Aspekt möglicher arbeitsbedingter Gesundheitsgefährdungen analysiert.

Darüber hinaus kooperiert die NORMA Group in Deutschland mit einer externen Gesundheitsberatung, deren Ärzte, Psychologen, Sozialberater und Juristen den Mitarbeitern und ihren Familienangehörigen rund um die Uhr und ganzjährig zur Verfügung stehen, um sie bei gesundheitlichen, seelischen, sozialen und familiären Problemen gezielt zu unterstützen. Die Mitarbeiter der NORMA India können seit 2013 auf ein ähnliches Angebot zurückgreifen.

Ziel der NORMA Group ist es, mittelfristig an allen Standorten medizinische Einrichtungen und Gesundheitsprogramme zu etablieren.

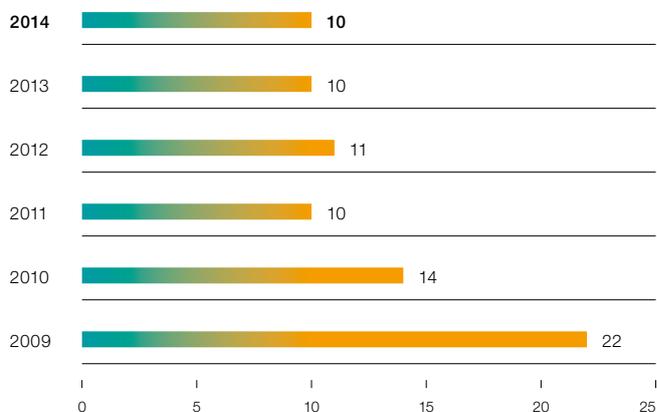
Arbeitssicherheit hat höchste Priorität

Um jegliche Gefährdung ihrer Mitarbeiter am Arbeitsplatz zu vermeiden, investiert die NORMA Group umfassend und systematisch in den Arbeits- und Gesundheitsschutz. Dabei werden grundsätzlich alle geltenden Gesetze und Vorschriften zur Umwelthygiene und Arbeitssicherheit erfüllt. Mit ergänzenden Maßnahmen und Programmen stellt die NORMA Group darüber hinaus sicher, dass alle Arbeitsplätze ein Höchstmaß an Sicherheit bieten und Unfälle weitestgehend vermieden werden.

Um konzernweit einen hohen Sicherheitsstandard zu garantieren, lässt die NORMA Group die Arbeitsschutzmanagementsysteme ihrer Standorte nach OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series) zertifizieren. Aktuell halten 20 Standorte ein entsprechendes Zertifikat (2013: 16). Die Zertifizierung der übrigen Standorte soll zeitnah erfolgen.

UNFALLRATE

Unfälle/1.000 Mitarbeiter



Im Geschäftsjahr 2014 hat die NORMA Group das Value-Based-Safety-Programm, das bereits 2012 in den US-amerikanischen Produktionsstätten eingeführt wurde, auf 15 weitere Standorte ausgeweitet. Im Rahmen dieses Programms werden die Handlungen der Mitarbeiter am Arbeitsplatz analysiert und potenziell gefährliche Verhaltensweisen im Rahmen wöchentlicher Sicherheitsüberprüfungen identifiziert. Entdeckte Defizite werden mithilfe standardisierter und teamorientierter Problemlösungsverfahren dauerhaft behoben.

Unfallrate auf nachhaltig niedrigem Niveau

Die NORMA Group beobachtet und analysiert ihre Unfallstatistiken regelmäßig. Die Anzahl der Arbeitsunfälle sowie die Gesamtzahl meldepflichtiger Unfälle werden konzernweit auf Monatsbasis kumuliert und der Trend mithilfe verschiedener Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, KPI) überwacht. Die wichtigste Kennzahl ist hierbei die Unfallrate, welche die Zahl der Unfälle pro 1.000 Mitarbeiter angibt. Diese lag im Berichtsjahr 2014 bei 10 und damit auf einem im Vergleich zum Vorjahr konstant niedrigen Niveau. Ziel der NORMA Group ist es, mit den laufenden Initiativen langfristig ein unfallfreies Arbeitsumfeld zu gewährleisten.

UMWELTSCHUTZ UND ÖKOLOGISCHES WIRTSCHAFTEN

Als produzierendes Unternehmen ist sich die NORMA Group ihrer ökologischen, ökonomischen und sozialen Verantwortung bewusst. Umweltverträgliches und nachhaltiges Wirtschaften ist ein wesentlicher Bestandteil der Konzernstrategie, weshalb der systematischen Einbeziehung von Umweltaspekten in unternehmerische Entscheidungen eine wichtige Rolle zukommt. Ziel der NORMA Group ist es, die Effizienz von Produktionsprozessen zu steigern, den Energie- und Ressourcenverbrauch nachhaltig zu reduzieren und die Müllproduktion zu vermindern. Die langfristig damit einhergehenden Kosteneinsparungen tragen positiv zur Wirtschaftlichkeit des Konzerns bei. Eine ausführliche Erläuterung der Umweltstrategie der NORMA Group und Beispiele zu deren Umsetzung liefert auch der Nachhaltigkeitsbericht 2013.

Konzernweites Umweltmanagementsystem

2014 setzte die NORMA Group die Implementierung des konzernweiten Umweltmanagementsystems fort, mit dessen Einführung sie bereits 2013 begonnen hatte. Zum Ende des Berichtszeitraumes waren bereits 20 Standorte nach ISO 14001 zertifiziert. Im Geschäftsjahr 2014 wurden der Standort in Pune (NORMA India) und Juarez, Mexiko, an das Umweltmanagementsystem angeschlossen. Die noch fehlenden Werke in Brasilien und China (Changzhou) sowie die Neuakquisition aus dem Geschäftsjahr 2014 (NDS) sollen die Zertifizierung 2015/2016 erhalten.

Verbesserte Energie- und Abfallbilanz

Zur Erfassung und Verfolgung der Ressourcenverbräuche, Emissionen und Abfälle nutzt die NORMA Group seit 2013 ein konzernweites Reporting-Tool. Im Zuge der konsequenten Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie konnte die Gesellschaft die Energieverbräuche im Geschäftsjahr 2014 erneut reduzieren. Maßnahmen, die einen wesentlichen Beitrag hierzu geleistet haben, waren unter anderem die Optimierung von Transportwegen, die Verbesserung der Effizienz von Produktionsmaschinen, Wärmerückgewinnung und die Umstellung von Verträgen auf grüne Energie. Zudem wurden alle Druckluftanlagen systematisch auf Leckagen untersucht und diese im Anschluss konsequent beseitigt. Durch die Investition in ein neues Master-Kontrollsystem werden Kompressoren nun automatisiert und effizienzorientiert überwacht und geregelt.

Diese und weitere Maßnahmen führten zu einer im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 % reduzierten CO₂-Emission aus Strom- und Gasverbrauch relativ zu den Herstellungskosten. Der Stromverbrauch im Verhältnis zu den Herstellungskosten konnte um 3,1 % gesenkt werden.

Mittels Prozessoptimierungen und dem Einsatz umweltfreundlicher Ressourcen konnten darüber hinaus die ölhaltigen Abfälle um 25 % verringert werden. Außerdem wurde die Regranulierung von Extrusionsresten auf ein weiteres Material ausgeweitet. Dies führte insgesamt zu einer Verbesserung der Abfallbilanz im Geschäftsjahr 2014. Die wichtigsten Umweltkennzahlen sind in der untenstehenden Tabelle dargestellt.

AUSGEWÄHLTE UMWELTKENNZAHLEN

	2014	2013	Veränderung
CO ₂ -Emissionen aus Strom- und Gasverbrauch (kg/TEUR Herstellungskosten)	77,1	80,3	-4,0 %
Stromverbrauch (Kilowattstunden/TEUR Herstellungskosten)	114,6	118,3	-3,1 %
Gasverbrauch (Kilowattstunden/TEUR Herstellungskosten)	32,8	36,8	-10,9 %
Energieverbrauch (Kilowattstunden/TEUR Herstellungskosten)	147,4	155,1	-5,0 %
Wasserverbrauch (t/TEUR Herstellungskosten)	0,17	0,17	-
Metallische Abfälle (t/TEUR Herstellungskosten)	12,0	12,2	-1,6 %
Nicht-metallische Abfälle (t/TEUR Herstellungskosten)	1,7	1,7	-
Papierabfälle (t/TEUR Herstellungskosten)	1,1	1,1	-
Restabfälle (t/TEUR Herstellungskosten)	1,3	1,5	-1,3 %

MARKETING

Um die Bekanntheit der NORMA Group-Produkte weltweit weiter zu steigern, den Produktabsatz zu erhöhen, die Kundenbeziehungen zu intensivieren und dadurch zum Wachstum der Gruppe beizutragen, hat die NORMA Group in den vergangenen Jahren eine zentrale Marketingstrategie entwickelt, die sich auf die folgenden langfristigen Ziele fokussiert:

- Aufbau eines starken NORMA Group-Markenimages
- Dezentralisierung der Marketingaktivitäten und Fokussierung auf die Kunden- und Endmärkte
- Optimierung des Markenportfolios
- Optimierung der Marketinginstrumente

Um eine größtmögliche Fokussierung auf ihre Endmärkte und Kunden zu erreichen, werden die Marketingaktivitäten der NORMA Group gezielt auf die lokalen Marktgegebenheiten und Verbrauchergewohnheiten in den verschiedenen Regionen und Märkten ausgerichtet. Die regionalen Marketingeinheiten verantworten die Umsetzung der verschiedenen Aktivitäten und deren Synchronisierung mit den operativen Zielen der NORMA Group.

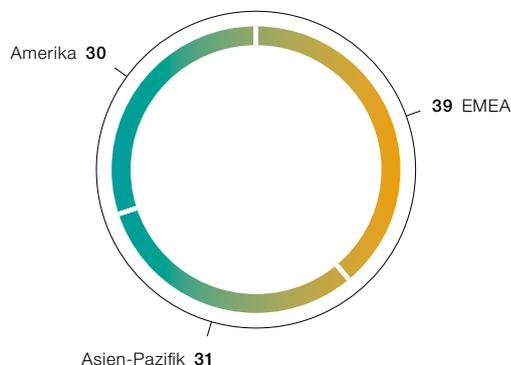
Marketingausgaben

Die Marketingausgaben beliefen sich 2014 insgesamt auf EUR 3,2 Mio. (2013: EUR 2,9 Mio.) und haben sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 11,5 % erhöht. Die gestiegenen Marketingaufwendungen sind vor allem auf das stetige Wachstum der NORMA Group und den Ausbau der Geschäftsaktivitäten, insbesondere auch durch die Akquisition von NDS, zurückzuführen.

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Region Asien-Pazifik für das Geschäft der NORMA Group und der weiteren Expansionspläne der Gesellschaft in dieser Region hat sich der Anteil der dortigen Marketingaktivitäten und -ausgaben im Berichtsjahr erhöht. Hingegen konnten die Ausgaben in der Region EMEA durch den Aufbau effizienterer Strukturen und die Einführung neuer Instrumente und Prozesse gesenkt werden. Im Verhältnis zum Umsatz liegen die Marketingausgaben daher im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei 0,5 %.

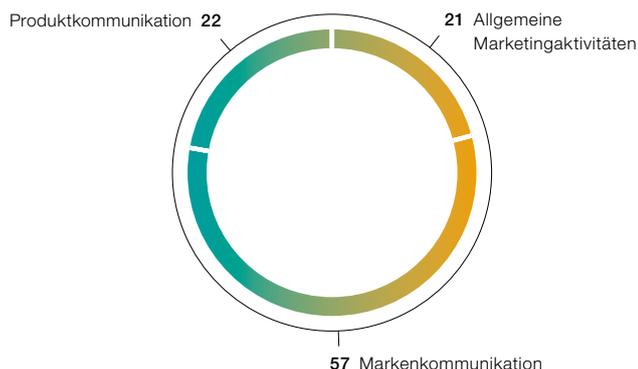
MARKETINGAUSGABEN NACH SEGMENTEN

in %



MARKETINGAUSGABEN NACH AKTIVITÄTEN

in %



Marketingschwerpunkte 2014

Marketingschwerpunkte waren 2014 neben der jährlichen Kundenbefragung (Customer Satisfaction Survey → [Qualitätsmanagement](#), S. 79) unter anderem der Ausbau des Internetauftritts der NORMA Group. Hierzu gehörte die Optimierung der Corporate Website und die Erweiterung der Inhalte auf mehrere Sprachen. Darüber hinaus wurden die Aktivitäten im Bereich Social Media weiter ausgebaut.

Des Weiteren hat sich die NORMA Group auch im vergangenen Jahr wieder auf zahlreichen Messen präsentiert. Insgesamt hat die Gesellschaft an 63 internationalen Industriemessen teilgenommen und 11 weitere Kundenveranstaltungen ausgerichtet.

Ein Fokus lag 2014 außerdem auf der Entwicklung einer neuen Markenstrategie, die sich noch mehr an den Werten der einzelnen Marken und den Bedürfnissen der Kunden orientiert. In diesem Rahmen wurde das Markenportfolio der NORMA Group neu sortiert und auf die strategisch wichtigsten Marken ABA®, Breeze®, Clamp-All®, FISH®, Five Star®, Gemi®, NDS®, NORMA®, R.G.RAY®, Serflex® und TORCA® fokussiert. Die neue Markenstrategie soll 2015 ausgerollt werden.

Nachtragsbericht

Im 1. Quartal 2015 wurde bekannt gegeben, dass Herr Dr. Othmar Belker, der seit 2006 amtierende Finanzvorstand der NORMA Group SE, zum 31. März 2015 aus dem Vorstand ausscheiden wird. Der Aufsichtsrat hat Dr. Michael Schneider zum neuen Finanzvorstand der NORMA Group berufen. Dr. Schneider wird spätestens zum September 2015 die Nachfolge von Dr. Belker antreten. In der Zwischenzeit wird der Vorstandsvorsitzende Werner Deggim interimistisch die Aufgaben des Finanzvorstands übernehmen.

Dr. Michael Schneider verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Finanzen und Controlling in der Automobil-, Chemie- und Pharmaindustrie. Zur NORMA Group wechselt Dr. Schneider von der FTE automotive GmbH, einem weltweit tätigen Automobilzulieferer von hydraulischen Brems- und Kupplungssystemen, wo er als CFO sämtliche Finanzbereiche sowie den Einkauf und die IT verantwortet. Zuvor war Dr. Schneider Finanzvorstand bei dem Automobilzulieferer Veritas AG. Dr. Schneider begann seine berufliche Laufbahn 1988 bei der Hoechst AG (heute Sanofi SA) und wechselte 1993 zur Degussa AG (heute EVONIK Industries AG). Von 1997 bis 2000 leitete er die Bereiche Controlling und Accounting von Degussa Brazil in São Paulo. Dr. Michael Schneider ist Diplom-Kaufmann und promovierte an der Justus-Liebig-Universität in Gießen und am Institut für Unternehmensplanung IUP Gießen/Berlin im Bereich Wirtschaftswissenschaften.

Prognosebericht

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Industrieländer mit weiterer Belebung – moderates Wachstum auch im Euroraum

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat in seinem im Januar 2015 aktualisierten Ausblick die Prognosen für die zukünftige Entwicklung der Weltwirtschaft gesenkt, da er vor allem die Wachstumsperspektiven der Schwellenländer vorsichtiger einschätzt. Danach soll sich die Weltwirtschaft 2015 moderat beleben und mit 3,5 % expandieren (2014: 3,3 %). Für 2016 wird ein Wachstum von 3,7 % erwartet. Der niedrige Ölpreis stimuliert die Nachfrage in den Industrie- und anderen ölimportierenden Ländern. Die globale Konjunktur bleibt jedoch regional heterogen und anfällig für Störungen. Neben dem Risiko, dass sich die Ukraine-Russland-Krise weiter zuspitzt, könnte der Reform- und Konsolidierungskurs im Euroraum aufgeweicht werden, wodurch die Stabilität des Euros und der Währungszone im Extremfall gefährdet wären. Zudem läuft die Geldpolitik international auseinander. Dies könnte zu Turbulenzen an den Finanz- und Devisenmärkten führen und Kapitalabflüsse in den Schwellenländern auslösen.

Die Entwicklungs- und Schwellenländer werden nach Ansicht des IWF 2015 nochmals langsamer wachsen und erst 2016 im Zuge der globalen Konjunkturbelebung wieder eine höhere Dynamik erreichen. Die Schätzungen des IWF für das Wachstum dieser Länder sind 4,3 % im Jahr 2015 und 4,7 % für 2016. Dämpfend wird sich die weiter abschwächende Expansionsdynamik in China auswirken. Für 2015 und 2016 zeichnen sich Raten von 6,8 % und 6,3 % ab. Strukturprobleme belasten weiterhin Lateinamerika. Brasilien soll laut IWF 2015 nur mit 0,3 % wachsen und auch 2016 mit 1,5 % noch nicht zu alter Dynamik zurückfinden. Indiens Wirtschaft hat sich nach dem Regierungswechsel dagegen spürbar belebt. Infrastrukturinvestitionen sollen das Wachstum weiter stimulieren. Der IWF geht von einer Wachstumsbeschleunigung für 2015 auf 6,3 % aus (2016: 6,5 %). Die südostasiatischen Länder (ASEAN 5) sollen durch Nachfragebelebung in den Industrieländern und höhere Investitionen auf einen steileren Wachstumspfad von 5,2 % (2015) und 5,3 % (2016) zurückkehren.

Die Wirtschaftsbelebung in den etablierten Industrieländern soll sich nach einhelliger Ansicht der Wirtschaftsforscher fortsetzen. Die niedrigen Ölpreise dürften dabei vor allem in den kommenden Monaten spürbare Impulse geben. Der IWF schätzt, dass diese Länder 2015 und 2016 jeweils um 2,4 % wachsen werden. Positiv sind die Perspektiven vor allem für die USA, die mit einem mittlerweile gefestigten Aufschwung auf ein Wachstum von 3,6 % im Jahr 2015 und von 3,3 % im Jahr 2016 zusteuern und damit ein wesentlicher Impulsgeber für die Weltwirtschaft sein werden. Für Japan rechnet der IWF mit einer leichten Erholung auf 0,6 % (2015) und 0,8 % (2016). Großbritannien soll

2015 mit 2,7 % erneut robust wachsen und 2016 trotz der Zinsumkehr mit 2,4 % auf Expansionskurs bleiben.

Darüber hinaus soll sich im Euroraum eine Erholung einstellen, sofern die Risiken dies nicht konterkarieren. Der Konsum dürfte von einer leichten Verbesserung des Arbeitsmarktes profitieren. Die Investitionstätigkeit sollte sich beleben, da niedrige Ölpreise die Unternehmen entlasten und der gesunkene Euro-Wechselkurs die Exporte beflügelt. Der IWF erwartet, dass der Euroraum 2015 um 1,2 % und 2016 um 1,4 % wachsen wird. Dabei soll die Wirtschaft in Frankreich allmählich Tritt fassen, wenngleich das Wachstum mit 0,9 % (2015) und 1,3 % (2016) verhalten ausfallen soll. Italien sollte mit einem Wachstum von 0,4 % die Rezession 2015 überwinden und sich 2016 mit 0,8 % stärker erholen. Die zuletzt positiven Entwicklungen in Portugal, Spanien und den Niederlanden werden sich nach Ansicht des Instituts für Weltwirtschaft (IfW) fortsetzen. Für Deutschland erwartet das IfW, dass sich die Wirtschaft belebt und 2015 mit 1,7 % und 2016 mit 1,9 % wächst. Der Konsum dürfte von der steigenden Beschäftigung sowie höheren Reallöhnen profitieren. Angesichts der bereits hohen Kapazitätsauslastung soll sich die Investitionstätigkeit beleben und zunehmend zum Katalysator des Aufschwungs werden. Zudem soll der zuletzt stockende Wohnungsbau 2015 wieder anziehen.

Diese gesamtwirtschaftliche Perspektive für 2015 stellt die Basis der Prognose und des Ausblicks der NORMA Group dar.

PROGNOSEN FÜR DAS BIP-WACHSTUM (REAL)

in %	2014	2015e	2016e
Welt	+3,3	+3,5	+3,7
USA	+2,4	+3,6	+3,3
China	+7,4	+6,8	+6,3
Eurozone	+0,8	+1,2	+1,4
Deutschland ¹⁾	+1,6	+1,7	+1,9

Quellen: IWF, ¹⁾ Institut für Weltwirtschaft (IfW)

Verbesserte Rahmenbedingungen für wichtige Kundenindustrien der NORMA Group

Mit der zu erwartenden moderaten Belebung der internationalen Konjunktur in den Jahren 2015 und 2016 verbessern sich auch das Umfeld und die Perspektiven für wichtige Kundenindustrien der NORMA Group.

Maschinenbau

Der Branchenverband VDMA blickt gestützt auf die konjunkturelle Erholung in weiten Teilen der Welt trotz der Risiken verhalten optimistisch in die Zukunft. Für den Weltmaschinenumsatz 2015 erwartet der VDMA ein Wachstum von wiederum real 5 %. Die beiden dominierenden Märkte China (+8 %) und USA (+5 %) dürften auf hohem Niveau real weiter zulegen und die Entwicklung tragen. Von den großen Märkten sollte nur Russland um geschätzt 3 % schrumpfen. Für die Länder Südasiens wird

überwiegend robustes Wachstum prognostiziert und Lateinamerika dürfte zu moderatem Wachstum zurückkehren. Die Prognosen für Europa insgesamt und den Euroraum sind jeweils ein reales Plus von 2 %. Für Deutschland erwartet der VDMA angesichts der verbesserten Auftragslage aus dem In- und Ausland (Ordereingang 2014: +2 %, Reichweite: knapp ein halbes Jahr) einen realen Anstieg der Produktion von 2 %. Der niedrige Außenwert des Euro soll die Entwicklung unterstützen. Der Branchenumsatz soll demnach 2015 um mehr als 1 % auf EUR 215 Mrd. wachsen.

Automobilindustrie

Vor dem Hintergrund der globalen Konjunkturbeschleunigung bleiben die Aussichten für die Automobilindustrie tendenziell positiv. In der breiten Marktabgrenzung der Passenger Vehicles erwartet das Marktforschungsinstitut IHS Automotive einen Zuwachs für 2015 von 2,2 % auf 80,6 Mio. Einheiten. Der Branchenverband VDA rechnet für den enger definierten Pkw-Weltmarkt mit einer vergleichbaren Entwicklung. Der Absatz soll moderat um 2 % auf 76,4 Mio. Einheiten zulegen. Dabei dürfte sich jedoch laut VDA die Dynamik in den drei großen Märkten abschwächen. China soll demnach 2015 nur um 6 % wachsen und die USA um 2 %. Auch Westeuropa soll mit 2 % langsamer zulegen als zuletzt. Für Großbritannien wird kaum noch Potenzial gesehen, für Frankreich und Italien wird nur ein leichtes Plus erwartet. In Deutschland rechnet der VDA mit einem Plus von nur 1 %. Deutsche Hersteller werden aber angesichts höherer Exporte (+2 %) die Produktion 2015 voraussichtlich um 4 % ausweiten (Inland: +2 %, Ausland: +5 %).

Bauwirtschaft

Das Ifo-Institut und das Branchennetzwerk Euroconstruct erwarten, dass die Bauwirtschaft in Europa den positiven Trend festigt und auf einen soliden Wachstumspfad einschwenkt. Die Bauproduktion soll 2015 um 2,1 % und 2016 bzw. 2017 um jeweils 2,2 % steigen. Die größten Impulse werden demnach vom Wohnungsbau ausgehen, der um fast 4 % p. a. wächst (2015 bis 2017). Für den Wirtschaftsbau werden Wachstumsraten von durchschnittlich gut 2 % und für den Tiefbau von 2,5 % jährlich erwartet. Regional kommt die größere Dynamik im Prognosezeitraum von den osteuropäischen EU-Ländern, die mit Infrastrukturinvestitionen Impulse setzen. Für Westeuropa prognostizieren die Experten ein durchschnittliches Wachstum der Bautätigkeit von knapp 2 %. Das Kieler IfW erwartet, dass sich die Bautätigkeit in Deutschland angesichts der günstigen Finanzierungsbedingungen und der konjunkturellen Erholung trotz der zuletzt rückläufigen Aufträge wieder beleben wird. Danach sollen die Bauinvestitionen 2015 um 1,4 % und 2016 um 3,9 % zulegen. Die Fachverbände ZDB und HDB rechnen für 2015 mit einem Umsatzplus im Bauhauptgewerbe von 2,0 % auf EUR 101,0 Mrd. (real +0,5 %). Der Wohnungsbau soll mit 3,0 % deutlich wachsen. Im Wirtschaftsbau (+1,5 %) und öffentlichen Bau (+1,0 %) werden moderate Umsatzsteigerungen erwartet.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG DER NORMA GROUP

Die NORMA Group plant keine wesentlichen Änderungen der Unternehmensziele und -strategie. Auch künftig wird die Diversifizierung des Geschäfts hinsichtlich Endmärkten, Regionen und Kunden im Vordergrund stehen. Dabei werden auch weitere Akquisitionen nicht ausgeschlossen. Der Schwerpunkt der M&A-Aktivitäten wird nach wie vor auf Unternehmen liegen, die entweder zur Marktkonsolidierung beitragen oder dem Eintritt in neue margenstarke Märkte dienen.

Darüber hinaus stehen die Internationalisierung und insbesondere der Ausbau der Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik weiterhin im Fokus. Damit sollen die Chancen in diesem wichtigen Wachstumsmarkt genutzt und die Wertschöpfung in die jeweilige Region bzw. das jeweilige Land verlegt werden.

Dem Bereich Forschung und Entwicklung kommt nach wie vor eine bedeutende Rolle für den langfristigen Erhalt der Innovationsfähigkeit des Unternehmens zu. Der Fokus der Entwicklungsaktivitäten liegt dabei unverändert auf innovativen Produkten, die dazu beitragen, industrielle Herausforderungen der Kunden zu lösen.

Darüber hinaus hat die NORMA Group mit der Entwicklung ihrer Corporate-Responsibility-Strategie im Jahr 2012 einen wichtigen Grundstein gelegt, um das Unternehmen künftig noch stärker auf Nachhaltigkeit auszurichten.

Umsatzwachstum 2015

Für das Jahr 2015 erwartet der NORMA Group-Vorstand aus heutiger Sicht (März 2015) ein moderates Wachstum der Weltwirtschaft, das leicht über dem Niveau des vergangenen Jahres liegt und im Wesentlichen durch die Industrie- und asiatischen Schwellenländer getrieben wird. Geopolitische Krisen, der anhaltende Konsolidierungsdruck in Europa, das weiterhin volatile Wachstum in China sowie Strukturprobleme in Lateinamerika stellen potenzielle Risiken dar.

Der NORMA Group-Vorstand sieht den Konzern aufgrund der breiten Diversifikation gut aufgestellt, um von den Wachstumstrends in den verschiedenen Endmärkten und Regionen auch weiterhin profitieren zu können.

In der Region EMEA erwartet die NORMA Group aufgrund der sich belebenden Investitions- und Konsumtätigkeit eine leichte Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage. Der niedrige Ölpreis und der gesunkene Euro-Wechselkurs sollten zusätzliche positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum haben. Auch die Endmärkte, in denen die NORMA Group aktiv ist, sollten von dieser Entwicklung profitieren. Insbesondere in der Automobilbranche werden aufgrund des gesunkenen Euro-Wechselkurses steigende Produktionsvolumina als Folge höherer Exporte angenommen. Darüber hinaus geht die NORMA Group mittelfristig auch von positiven Effekten aufgrund der neuen EU-Flottenregelung für Personenkraftwagen aus, welche künftig nach verbesserten Technologien und steigen-

der Motoreffizienz verlangt. Insgesamt erwartet die NORMA Group für die Region EMEA im Geschäftsjahr 2015 ein im Vergleich zum Vorjahr moderates organisches Wachstum.

Das Wachstum in der Region Amerika und hier insbesondere in den USA hat im vergangenen Jahr wieder deutlich angezogen. Die NORMA Group geht davon aus, dass sich diese Dynamik auch 2015 weiter fortsetzen und sich auch in den für den Konzern relevanten Endmärkten widerspiegeln wird. Daher rechnet die NORMA Group für die Region Amerika mit einem soliden organischen Wachstum im laufenden Jahr, welches durch akquisitionsbedingte Umsätze, insbesondere aus dem Erwerb von NDS, und positive Währungseffekte in Folge der starken Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro sowie dem zunehmenden Umsatzanteil in dieser Währung, noch verstärkt wird.

Die Dynamik in der Region Asien-Pazifik wird trotz der etwas verhalteneren Wachstumsprognosen für China 2015 weiterhin anhalten, auch getrieben durch striktere Emissionsvorschriften für Pkw und Lkw. Aufgrund der zunehmenden Geschäftsaktivitäten der NORMA Group in dieser Region rechnet die NORMA Group für 2015 wieder mit einem Wachstum im zweistelligen Bereich.

Die Umsatzverteilung der beiden Vertriebswege EJT und DS wird sich 2015 aufgrund der Akquisition von NDS verschieben, da sich der Umsatzanteil des DS-Bereiches um den Anteil des Wassergeschäfts von NDS erhöhen wird. Die NORMA Group erwartet sowohl für den Bereich DS als auch für das EJT-Geschäft 2015 ein solides Wachstum.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Annahmen erwartet die NORMA Group ein solides organisches Konzernumsatzwachstum für das Geschäftsjahr 2015 von rund 4 % bis 7 % gegenüber 2014. Darüber hinaus wird mit akquisitionsbedingten zusätzlichen Umsatzerlösen von rund EUR 110 Mio. aus den Akquisitionen von NDS und Five Star gerechnet. Zudem wird sich die Schwächung des Euros positiv auf das Wachstum in den Fremdwährungen auswirken.

Entwicklung der wesentlichen Kostenpositionen

Die NORMA Group geht davon aus, dass sich die wesentlichen relativen Kostenpositionen (Material- und Personalaufwand) im Vergleich zum Vorjahr stabil entwickeln werden.

Die stetige Erhöhung des Professionalisierungsgrades im Einkauf, der Abschluss langfristiger Verträge und die Erzielung von Skaleneffekten haben in den vergangenen Jahren zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Materialeinsatzquote geführt. Die NORMA Group geht davon aus das aktuell gute Niveau auch im laufenden Jahr 2015 halten zu können und rechnet mit einer Materialeinsatzquote ungefähr auf Höhe der Vorjahre.

Durch das kontinuierliche Wachstum des Konzerns und die Verstärkung der Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik rechnet die

NORMA Group für 2015 in Summe mit einem im Verhältnis zum Umsatz konstanten Anstieg der Personalkosten und erwartet daher eine stabile Personalkostenquote auf dem Niveau der Vorjahre.

Investitionen in Forschung & Entwicklung

Zur langfristigen Erhaltung ihrer Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit strebt die NORMA Group eine jährliche Investitionsquote von 5 % des EJT-Umsatzes an. Den Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten bildet dabei nach wie vor die Entwicklung innovativer Produkte zur Lösung der industriellen Herausforderungen der Kunden.

Bereinigte EBITA-Marge

Ein wichtiger Fokus der NORMA Group liegt auf der Erhaltung ihrer hohen Profitabilität. Daher werden alle Geschäftsaktivitäten strategisch hierauf ausgerichtet. Auch beim Erwerb von neuen Unternehmen spielt der Erhalt der Margenstärke eine wesentliche Rolle. Aufgrund zahlreicher konzerninterner Maßnahmen und fortwährender Optimierungsprozesse in allen Bereichen sieht sich die NORMA Group auch 2015 in der Lage, das hohe Margenniveau zu halten. Es wird eine nachhaltige bereinigte EBITA-Marge auf dem Niveau der Vorjahre von über 17,0 % angestrebt.

Finanzergebnis von bis zu EUR –18 Mio. erwartet

In Summe erwartet die NORMA Group ein Finanzergebnis von bis zu EUR –18 Mio. Darin enthalten sind Zinsbelastungen auf die Bruttoverschuldung des Konzerns mit einem durchschnittlichen Zinssatz von rund 3 % sowie weitere Aufwendungen für Währungssicherungen und Transaktionskosten.

Bereinigtes Ergebnis je Aktie steigt

Das bereinigte Ergebnis je Aktie wird im Geschäftsjahr 2015 solide steigen. Das Umsatzwachstum und eine nachhaltige Marge tragen dazu ebenso bei wie die Ergebnisbeiträge der Akquisitionen. Sondereffekte bleiben hierbei unberücksichtigt.

Bereinigungen des Ergebnisses

Die NORMA Group erwartet im Geschäftsjahr 2015 Integrationskosten für die Akquisition von NDS von rund EUR 5 Mio., die als Einmalaufwand im EBITDA bereinigt werden sollen. Darin enthalten sind bis zu EUR 2,5 Mio. aus der Neubewertung der historischen Bestände der NDS zum Kaufpreiszeitpunkt, die im Materialaufwand bereinigt werden. Aus den Allokationen der Kaufpreise auf abschreibungsfähige materielle und immaterielle Wirtschaftsgüter erwartet die NORMA Group Bereinigungen aus der Akquisition von NDS in Höhe von rund EUR 8 Mio. auf Abschreibungen. Zusammen mit den früheren Akquisitionen ergeben sich daraus in Summe Bereinigungen aus Kaufpreisallokationen in Höhe von rund EUR 17 Mio.

Steuerquote zwischen 33 % und 35 %

Die Steuerquote erhöht sich im Vergleich zum Vorjahr auf 33 % bis 35 %. Dies liegt im Wesentlichen an der hohen Steuerbelastung aufgrund der guten Erlösqualität der bestehenden und akquirierten Umsätze in den USA.

PROGNOSE 2015

Konzernumsatz	solides organisches Wachstum rund 4 % bis 7 %, zusätzlich rund EUR 110 Mio. aus Akquisitionen
	EMEA: moderates organisches Wachstum
	Amerika: solides organisches Wachstum, gestützt durch Akquisitionen und positive Währungseffekte
	Asien-Pazifik: über 10 %, u. a. getrieben durch striktere Emissionsregulierungen
	DS: solides Wachstum, u. a. gestärkt durch die Akquisition von NDS
	EJT: solides Wachstum
Materialeinsatzquote	ungefähr auf Höhe der Vorjahre
Personalkostenquote	ungefähr auf Höhe der Vorjahre
Bereinigte EBITA-Marge	nachhaltig auf dem Niveau der Vorjahre von über 17,0 %
Finanzergebnis	bis zu EUR –18 Mio.
Bereinigte Steuerquote	rund 33 % bis 35 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie	solide steigend
Investitionsquote (bereinigt um Akquisitionen)	operativ in relativer Höhe von rund 4,5 %
Operativer Netto-Cashflow	leicht über dem Niveau der Vorjahre (2013: EUR 103,9 Mio., 2014: EUR 103,2 Mio.)
Dividende	ca. 30 % bis 35 % des bereinigten Konzernjahresergebnisses

Investitionsquote von rund 4,5 % angestrebt

Für das Geschäftsjahr 2015 rechnet die NORMA Group mit Investitionen in relativer Höhe von rund 4,5 % des Konzernumsatzes. Damit werden sowohl Instandhaltungsinvestitionen als auch Investitionen in die Erweiterung des Geschäfts abgedeckt. Ein Fokus liegt hierbei insbesondere auf dem Ausbau der Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik sowie auf dem planmäßigen Ausbau der neueren Werke in Brasilien, China und Serbien.

Operativer Netto-Cashflow

Aufgrund der Akquisitionen des Geschäftsjahres 2014 rechnet die NORMA Group mit einem operativen Netto-Cashflow leicht über dem Niveau der Vorjahre.

Nachhaltige Dividendenpolitik

Sofern es die künftige wirtschaftliche Situation erlaubt, verfolgt die NORMA Group eine nachhaltige Dividendenpolitik, die sich an einer Ausschüttungsquote von ca. 30 % bis maximal 35 % des bereinigten Konzernjahresergebnisses orientiert.

Marktdurchdringung und Innovationsfähigkeit

Der Grad der Marktdurchdringung spiegelt sich mittelfristig im organischen Wachstum wider. → [Umsatzprognose, S. 88](#). Die Sicherung der Innovationsfähigkeit ist für die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der NORMA Group essentiell. Um ihre Innovationen zu sichern, werden diese durch Patente geschützt. Die NORMA Group strebt hierbei ein jährlich unverändert hohes Niveau an Patentneuanmeldungen an.

Problemlösungsverhalten der Mitarbeiter

Das Problemlösungsverhalten, das sich unter anderem in der Anzahl der Kundenreklamationen niederschlägt, misst und steuert die NORMA Group über die folgenden zwei Leistungsindikatoren: vom Kunden zurückgewiesene fehlerhafte Teile (Parts per Million, PPM) und die Anzahl qualitätsbedingter Beanstandungen. Für den Indikator PPM wird jährlich produktgruppenabhängig ein Wert von circa 20 angestrebt. Die Kundenreklamationen sollen trotz des bereits sehr niedrigen Niveaus auch 2015 weiter reduziert werden.

Nachhaltige Unternehmensentwicklung (Corporate Responsibility)

Die NORMA Group hat 2012 mit der Entwicklung und schrittweisen Implementierung ihrer Corporate-Responsibility-Strategie begonnen. Das Ziel des Konzerns ist es, die darin formulierten Ziele und Maßnahmen konsequent umzusetzen und auch im laufenden Jahr 2015 weitere wichtige Meilensteine für eine nachhaltigere Unternehmensführung zu legen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Der Vorstand erwartet zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts 2014, dass die NORMA Group auch 2015 solide wachsen wird. In der Region EMEA geht das Management von einer leichten Verbesserung der wirtschaftlichen Situation aus. Deutlichere Impulse für das Umsatzwachstum werden aufgrund der aktuell guten wirtschaftlichen Entwicklung insbesondere aus dem US-amerikanischen Markt erwartet. Aufgrund der relativen Stärke des US-Dollars gegenüber dem Euro werden sich hier auch positive Währungseffekte niederschlagen. Die Akquisitionen von Five Star und NDS tragen zusätzlich zu weiterem Wachstum bei. Auch die Region Asien-Pazifik wird aufgrund ihrer dynamischen Entwicklung einen wichtigen Beitrag zum Konzernwachstum leisten. Insgesamt erwartet der Vorstand daher aus heutiger Sicht ein solides organisches Konzernwachstum für 2015.

Aufgrund der kontinuierlichen Optimierung von Prozessen in sämtlichen Bereichen des Konzerns rechnet der Vorstand mit einer im Verhältnis zum Umsatz stabilen Entwicklung der wesentlichen Kostenpositionen und folglich mit einer erneut hohen bereinigten EBITA-Marge von über 17,0 % im Geschäftsjahr 2015.

Die ständige Marktbeobachtung und gezielte Suche nach neuen Akquisitionszielen ist nach wie vor ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Daher schließt der Vorstand auch weitere Akquisitionen im Geschäftsjahr 2015 nicht aus.

Risiko- und Chancenbericht

Der NORMA Group Konzern ist vielfältigen Chancen und Risiken ausgesetzt, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kurz- oder langfristig sowohl positiv als auch negativ beeinflussen können. Daher ist das Chancen- und Risikomanagement der NORMA Group SE integraler Bestandteil der Unternehmensführung, sowohl auf der Ebene der Konzernführung als auch auf der Ebene der einzelnen Gesellschaften sowie der individuellen Funktionsbereiche. Da jedes unternehmerische Handeln mit Chancen und Risiken verbunden ist, sieht die NORMA Group die Erfassung, Bewertung und Steuerung von Chancen und Risiken als fundamentalen Bestandteil der Umsetzung ihrer Strategie der Sicherung des kurzfristigen und langfristigen Unternehmenserfolges sowie der nachhaltigen Steigerung des Shareholder Values an. Um dies dauerhaft zu gewährleisten, fördert die NORMA Group das Chancen- und Risikobewusstsein ihrer Mitarbeiter in allen Bereichen des Unternehmens.

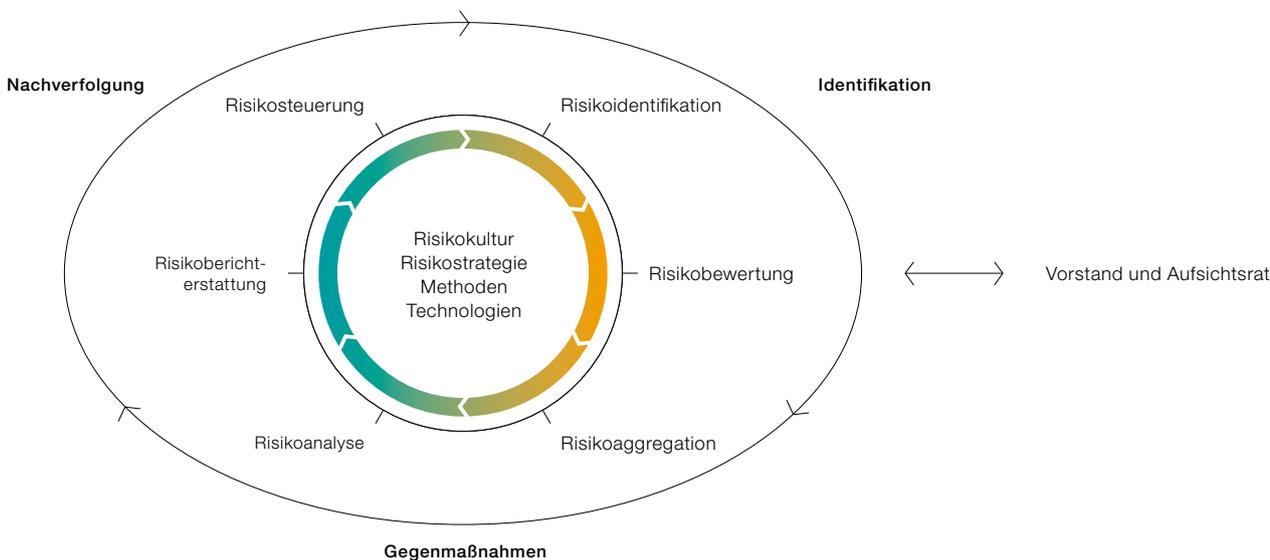
CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Unter Chancen und Risiken versteht die NORMA Group mögliche künftige Entwicklungen oder Ereignisse, die zu einer für das Unternehmen positiven oder negativen Prognose- bzw. Zielabweichung führen können. Der Fokus für mögliche Abweichungen liegt analog zur mittelfristigen Planung bei einem Zeitraum von fünf Jahren für konkrete Chancen und Risiken. Chancen und Risiken, die sich über diesen Zeitraum hinaus auf den Unternehmenserfolg auswirken, werden auf der Ebene der Konzernführung erfasst und gesteuert und in der Unternehmensstrategie berücksichtigt. Die Bewertung der einzelnen Chancen- und Risikokategorien berücksichtigt entsprechend der mittelfristigen Planung einen Zeitraum von fünf Jahren, sofern kein anderer Zeitraum in den individuellen Kategorien angegeben wird.

Der Vorstand der NORMA Group SE trägt die Verantwortung für ein wirksames Chancen- und Risikomanagementsystem. Der Aufsichtsrat ist für die Überwachung der Wirksamkeit des Konzernrisikomanagementsystems verantwortlich. Zudem ist die Einhaltung der konzerninternen Vorschriften zum Chancen- und Risikomanagement in den Gruppengesellschaften und Funktionsbereichen in die reguläre Prüfungstätigkeit der Internen Revision integriert.

Die konzernweite Erfassung und Bewertung von Risiken sowie deren nach Funktionsbereichen und Einzelgesellschaften gegliederte Berichterstattung an die Funktionsverantwortlichen, das Management der Segmente, den Vorstand und den Aufsichtsrat erfolgt quartalsweise. Darüber hinaus werden Risiken, die innerhalb eines Quartals identifiziert werden und deren Erwartungswert einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis von Teilbereichen des Konzerns hat, ad hoc an den Vorstand und gegebenenfalls an den Aufsichtsrat gemeldet. Operative Chancen werden in monatlichen Besprechungen auf lokaler und regionaler Ebene sowie im Vorstand identifiziert, dokumentiert und analysiert. In diesen Besprechungen werden darüber hinaus Maßnahmen zur Umsetzung von strategischen und operativen Chancen durch lokale und regionale Projekte beschlossen. Die Erfassung und der Erfolg der Umsetzung möglicher Chancen werden durch regelmäßige Forecasts im Rahmen der periodischen Berichterstattung nachverfolgt und geprüft. Strategische Chancen werden im Rahmen der jährlichen Planung erfasst und bewertet. Die NORMA Group beurteilt die identifizierten Chancen und Risiken anhand systematischer Bewertungsverfahren und quantifiziert sie sowohl hinsichtlich der finanziellen Auswirkungen – d. h. Brutto- und Netto-Auswirkung auf die geplanten Ergebnisgrößen – als auch hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit.

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM



Um die Gesamtrisikolage der NORMA Group zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden Einzelrisiken der lokalen Geschäftseinheiten, der Segmente sowie konzernweite Risiken zu einem „Risiko-Portfolio“ aggregiert. Dabei entspricht der Konsolidierungskreis des Risikomanagements dem Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses. Darüber hinaus werden die Risiken nach Art und Funktionsbereich, in dem sie wirken, gegliedert. Dies ermöglicht eine strukturierte Aggregation einzelner Risiken zu Risikogruppen. Durch diese Aggregation lassen sich neben der individuellen Risikosteuerung auch Trends identifizieren und steuern, um so nachhaltig die Risikofaktoren für bestimmte Risikoarten zu beeinflussen und zu reduzieren. Sofern nichts anderes angegeben ist, gilt die Risikoeinschätzung für alle drei Regionalsegmente.

Die Risikoverantwortlichen sind verpflichtet, regelmäßig zu prüfen, ob alle wesentlichen Risiken erfasst sind. Darüber hinaus analysieren sie das Risikoportfolio, erarbeiten geeignete risikomindernde Gegenmaßnahmen, leiten diese ein und verfolgen deren Umsetzung. Hierzu zählen insbesondere Strategien, um Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern, d. h. Maßnahmen, welche die finanziellen Auswirkungen bzw. die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken minimieren. Die Risiken werden gemäß den Grundsätzen des Risikomanagementsystems gesteuert, die in der Konzernrichtlinie zum Risikomanagement beschrieben sind. Das interne Kontrollsystem definiert zudem Maßnahmen zur Sicherstellung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems. In quartalsweisen Risiko-Steerings werden die Arbeit der Risikoverantwortlichen, das Risikoportfolio und die Bewertung der Risiken und Maßnahmen überprüft.

INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENT-SYSTEM IM HINBLICK AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Bezüglich der Rechnungslegung und externen Finanzberichterstattung der NORMA Group lässt sich das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem anhand der folgenden wesentlichen Merkmale beschreiben. Das System ist auf die Identifikation, Analyse, Bewertung und Steuerung von Risiken sowie die Überwachung dieser Aktivitäten ausgerichtet. Die Ausgestaltung dieses Systems nach den spezifischen Anforderungen des Unternehmens fällt in den Verantwortungsbereich des Vorstands. Gemäß der Geschäftsverteilung gehören die für die Rechnungslegung zuständigen Bereiche Finanzen und Bilanzierung zum Ressort des Finanzvorstands. Diese Funktionsbereiche definieren und überprüfen die konzernweiten Rechnungslegungsstandards innerhalb des Konzerns und führen die Informationen zur Aufstellung des Konzernabschlusses zusammen. Wesentliche Risiken für den Rechnungslegungsprozess ergeben sich aus der Anforderung, richtige und vollständige Informationen in der vorgegebenen Zeit zu übermitteln. Dies setzt voraus, dass die Anforderungen klar kommuniziert und die betroffenen Einheiten in die Lage versetzt werden, die Anforderungen zu erfüllen.

Risiken, die sich auf den Rechnungslegungsprozess auswirken können, ergeben sich zum Beispiel aus der zu späten

oder falschen Buchung von Geschäftsvorfällen oder der Nichtbeachtung von Kontierungsregeln. Um Fehler zu vermeiden, basiert der Rechnungslegungsprozess auf der Trennung von Verantwortlichkeiten und Funktionen bzw. Zuständigkeiten und Plausibilitätsprüfungen im Rahmen der Berichterstattung. Sowohl die Erstellung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaften als auch die darauf aufbauenden Konsolidierungsmaßnahmen sind durch eine konsistente Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips gekennzeichnet. Vor den jeweiligen Abschlussterminen sind umfangreiche und detaillierte Checklisten abzuarbeiten. Der Rechnungslegungsprozess ist vollständig in das Risikomanagementsystem der NORMA Group einbezogen. Damit ist sichergestellt, dass rechnungslegungsrelevante Risiken frühzeitig erkannt und somit ohne Verzug Maßnahmen zur Risikoversorgung und Risikoabwehr ergriffen werden.

Die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung der NORMA Group wird über das interne Kontrollsystem in Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess gewährleistet. Zur Sicherstellung der Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems erfolgen regelmäßige Überprüfungen rechnungslegungsrelevanter Prozesse durch die Interne Revision. Diese wird auch durch externe Spezialisten unterstützt. Im Rahmen der Abschlussprüfung führt der Abschlussprüfer Prüfungshandlungen auch im Bereich des internen Kontrollsystems entsprechend dem risikoorientierten Prüfungsansatz durch, wodurch wesentliche Unrichtigkeiten und Verstöße mit hinreichender Sicherheit aufgedeckt werden.

Die IFRS-Rechnungslegung, wie sie in der EU anzuwenden ist, ist in einem Bilanzierungshandbuch (Accounting Manual) definiert. Alle Konzerngesellschaften müssen die darin beschriebenen Standards dem Rechnungslegungsprozess zugrunde legen. Wesentliche Bewertungsmaßstäbe, wie zum Beispiel für die Bewertung von Vorräten und Forderungen, sind verbindlich definiert. Darüber hinaus bestehen im Konzern systemgestützte Meldemechanismen, um konzernweit die einheitliche Behandlung gleicher Sachverhalte zu gewährleisten.

Für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gilt ein für alle Gesellschaften vorgegebener Terminplan. Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden von diesen nach den maßgeblichen lokalen Rechnungslegungsvorschriften und nach IFRS aufgestellt. Konzerninterne Liefer- und Leistungsbeziehungen werden von den Gruppengesellschaften auf gesondert gekennzeichneten Konten erfasst. Die Salden der konzerninternen Verrechnungskonten werden auf der Basis definierter Richtlinien und Zeitpläne über Saldenbestätigungen abgeglichen. Die Berichterstattung der Konzerngesellschaften erfolgt über das Reporting-System COGNOS, das neben Finanzdaten auch Angaben enthält, die insbesondere für den Konzernanhang bedeutsam sind. Entsprechend der regionalen Segmentierung der NORMA Group wird die fachliche Verantwortung für den Finanzbereich sowohl von den Finanzverantwortlichen in den Gruppengesellschaften als auch von dem regionalen CFO für das jeweilige Segment getragen. Sie

sind in die Qualitätssicherung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaften eingebunden. Die übergreifende Qualitätssicherung der in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Gruppengesellschaft wird durch die Zentralabteilung Group Finance & Reporting wahrgenommen, die für die Erstellung des Konzernabschlusses verantwortlich ist. Zudem werden sowohl die Daten und Angaben der Gruppengesellschaften als auch die für die Konzernabschluss-erstellung erforderlichen Konsolidierungsmaßnahmen unter Berücksichtigung der damit verbundenen Risiken durch Prüfungshandlungen externer Abschlussprüfer verifiziert.

Die von den Gruppengesellschaften der NORMA Group verwendeten Finanzbuchhaltungssysteme werden sukzessive vereinheitlicht. In allen Systemen liegen gegliederte Zugriffsberechtigungssysteme vor. Über Art, Ausgestaltung und Vergabepraktiken der Zugriffsberechtigungen entscheiden die lokalen Geschäftsführungen in Abstimmung mit dem Konzernleiter IT der NORMA Group.

CHANCEN- UND RISIKOPROFIL DER NORMA GROUP

Im Rahmen der Erstellung und Überwachung des Chancen- und Risikoprofils bewertet die NORMA Group die Chancen und Risiken anhand der finanziellen Auswirkungen und der Eintrittswahrscheinlichkeiten. Im Berichtsjahr wurden die für die Bewertung der finanziellen Auswirkungen und der Eintrittswahrscheinlichkeiten verwendeten Intervalle im Sinne einer verfeinerten Chancen- und Risikobewertung von drei in fünf Kategorien weiter untergliedert.

Die finanziellen Auswirkungen von Chancen und Risiken werden anhand der Relation zum EBITA bewertet. Hierbei werden die folgenden fünf Kategorien verwendet:

- Unwesentlich: bis zu 1 % des aktuellen EBITA
- Gering: mehr als 1 % und bis zu 5 % des aktuellen EBITA
- Moderat: mehr als 5 % und bis zu 10 % des aktuellen EBITA
- Wesentlich: mehr als 10 % und bis zu 25 % des aktuellen EBITA
- Hoch: mehr als 25 % des aktuellen EBITA

Das verwendete Intervall setzt die finanzielle Auswirkung eines Risikos oder einer Chance in Relation zum EBITA des Konzerns oder eines Segments, sofern sich das jeweilige Risiko bzw. die jeweilige Chance ausschließlich auf ein bestimmtes Segment bezieht. Die Bewertung von Chancen und Risiken, deren finanzielle Auswirkung sich in der Gesamtergebnisrechnung in Posten unterhalb des EBITA niederschlägt, erfolgt ebenfalls in Relation zum EBITA. Die dargestellten Auswirkungen berücksichtigen stets die Effekte eingeleiteter Gegenmaßnahmen.

Die für die Bewertung von Chancen und Risiken verwendeten Eintrittswahrscheinlichkeiten werden anhand der folgenden fünf Kategorien quantifiziert:

- Sehr unwahrscheinlich: bis zu 3 % Eintrittswahrscheinlichkeit
- Unwahrscheinlich: mehr als 3 % und bis zu 10 % Eintrittswahrscheinlichkeit
- Möglich: mehr als 10 % und bis zu 40 % Eintrittswahrscheinlichkeit
- Wahrscheinlich: mehr als 40 % und bis zu 80 % Eintrittswahrscheinlichkeit
- Sehr wahrscheinlich: mehr als 80 % Eintrittswahrscheinlichkeit

Finanzwirtschaftliche Chancen und Risiken

Die NORMA Group ist einer Reihe finanzwirtschaftlicher Risiken, einschließlich Ausfall-, Liquiditäts- und Marktrisiken ausgesetzt. Das Finanzrisikomanagement der Gruppe konzentriert sich auf die Risikoidentifikation, Risikobewertung und Risikobegrenzung und ist darauf ausgerichtet, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu minimieren. Hierzu werden derivative Finanzinstrumente zur Absicherung bestimmter Risikopositionen eingesetzt. Das Finanzrisikomanagement wird von der zentralen Treasury-Abteilung durchgeführt. Die Verantwortungsbereiche und notwendigen Kontrollen, die im Zusammenhang mit dem Risikomanagement stehen, werden vom Management der Gruppe festgelegt. Die Treasury-Abteilung ist in enger Absprache mit den operativen Einheiten des Konzerns für die Feststellung, Bewertung und Absicherung von Finanzrisiken verantwortlich.

Kapitalrisikomanagement

Die Zielsetzung der NORMA Group bei der Verwaltung ihres Kapitals besteht primär darin, nachhaltig ihre Schulden bedienen zu können und die finanzielle Stabilität zu erhalten. Im Rahmen ihrer Finanzierungsverträge ist die NORMA Group zur Einhaltung der Finanzkennziffer (Financial Covenant) Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) verpflichtet. Diese Kennzahl und deren Einhaltung werden ebenso wie die Höhe der Nettoverschuldung und die Fälligkeitsstruktur der Finanzschulden kontinuierlich überwacht.

Ausfallrisiken

Ausfallrisiken bestehen darin, dass Vertragspartner der NORMA Group ihren aus der Geschäftstätigkeit und den Finanztransaktionen entstehenden Verpflichtungen nicht nachkommen. Sie entstehen aus Einlagen und anderen abgeschlossenen Geschäften bei Kredit- und Finanzinstituten sowie hauptsächlich aus dem Ausfallrisiko von Kunden, einschließlich ausstehender Forderungen und zugesagter Geschäfte. Zur Minimierung der Ausfallrisiken aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen überprüft die NORMA Group Neukunden auf ihre Bonität. Zudem beliefert sie Kunden, deren Bonität den Konzernanforderungen nicht genügt bzw. die in Zahlungsverzug geraten sind, in der Regel nur gegen Vorkasse. Das diversifizierte Kundenportfolio reduziert die finanziellen Auswirkungen der Ausfallrisiken zusätzlich. Daher wird die Eintrittswahrscheinlichkeit von Ausfallrisiken als möglich eingeschätzt, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund der eingeleiteten Gegenmaßnahmen als gering einzustufen sind.

Liquiditätschancen und -risiken

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement verlangt das Halten von ausreichenden Zahlungsmitteln oder marktgängigen Wertpapieren, die Verfügbarkeit von Finanzierungen über zugesagte Kreditlinien in angemessener Höhe und die Fähigkeit zur Glattstellung von Marktpositionen. Aufgrund der Dynamik des Geschäfts der NORMA Group ist das Group-Treasury bestrebt, die Flexibilität bei Finanzierungen durch Aufrechterhaltung der Verfügbarkeit zugesagter Kreditlinien zu gewährleisten. Dabei verfolgt die NORMA Group als oberstes Ziel die Sicherstellung der kontinuierlichen Zahlungsfähigkeit aller Konzernunternehmen. Verantwortlich für das Liquiditätsmanagement und damit für die Minimierung der Liquiditätsrisiken ist das Group-Treasury. Zum 31. Dezember 2014 beliefen sich die flüssigen Mittel (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) auf EUR 84,3 Mio. (2013: EUR 194,2 Mio.). Zudem verfügt die NORMA Group durch fest zugesagte revolvingende Kreditlinien bei nationalen und internationalen Kreditinstituten in Höhe von insgesamt EUR 50 Mio. über eine hohe finanzielle Flexibilität. Diese Linie wurde bis zum 31. Dezember 2014 nicht in Anspruch genommen. Weiterhin verfügt die NORMA Group über eine sogenannte Akkordeon-Fazilität in Höhe von bis zu EUR 250 Mio., welche weiteren finanziellen Spielraum bietet.

Finanzwirtschaftliche Chancen sieht die NORMA Group unter anderem in der hohen Bonität sowie der soliden Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, welche eine schrittweise Reduzierung der Kapitalkosten ermöglicht. Bereits im Vorjahr konnte die NORMA Group ihren finanziellen Handlungsspielraum und ihre Kapitalkosten durch die Begebung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 125 Mio., das im Wesentlichen zur vorzeitigen Rückführung der bis dahin bestehenden syndizierten Finanzierung verwendet wurde, weiter optimieren. Im Dezember 2014 wurde ein weiteres Schuldscheindarlehen im Gesamtvolumen von EUR 209 Mio. begeben, das Laufzeiten von drei, fünf, sieben und zehn Jahren aufweist und primär zur Finanzierung der im Oktober 2014 erworbenen National Diversified Sales dient.

Die liquiditätsbezogenen Chancen werden aufgrund der guten Reputation am Kapitalmarkt als möglich mit einem moderaten Einfluss auf das Ergebnis eingeschätzt.

Die Finanzierungsverträge des Konzerns beinhalten marktübliche Kreditrahmenbedingungen (Financial Covenants). Sollten diese nicht eingehalten werden, hätten die Banken das Recht, die Verträge neu zu bewerten sowie eine vorzeitige Rückzahlung zu verlangen. Die Nichteinhaltung der Kreditrahmenbedingungen hätte hohe potenzielle finanzielle Auswirkungen. Daher wird die Einhaltung der Financial Covenants kontinuierlich überwacht, um bei Bedarf frühzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen zu können und Verletzungen der Bedingungen zu vermeiden. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Liquiditätsrisiken die Aktivitäten der NORMA Group negativ beeinflussen, konnte durch die Erhöhung der finanziellen Flexibilität gegenüber dem Vorjahr weiter minimiert werden. Das Risiko, dass Financial Covenants nicht eingehalten werden, wird aufgrund der hohen Profitabilität

und eines starken operativen Cashflows nach wie vor als sehr unwahrscheinlich eingeschätzt.

Währungskursentwicklungen

Als international agierendes Unternehmen ist die NORMA Group in mehr als 100 Ländern tätig und demzufolge Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Als wesentliche risikobehaftete Fremdwährungspositionen werden vor allem die Währungen US-Dollar, Britische Pfund, Chinesische Renminbi, Indische Rupie, Polnische Złoty, Schwedische Krone, Schweizer Franken, Serbische Dinar und Singapur-Dollar gesehen.

Fremdwährungsrisiken werden, soweit sie nicht gegeneinander aufgerechnet werden können, nach Bedarf durch Terminkontrakte bzw. Optionen abgesichert (unter anderem US-Dollar, Schwedische Kronen, Japanische Yen, Schweizer Franken und Britisches Pfund). Die hohe Volatilität vieler Hauptwährungen sowie der besondere Einfluss des US-Dollars auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Konzern stellen ein nicht unbedeutendes Risiko dar, das nur teilweise und nur für eine kurzfristige Periode abgesichert werden kann. Mittelfristig wirkt die NORMA Group dem Währungsrisiko durch eine zunehmend regionale Produktion entgegen. → [Produktion und Logistik, S. 77](#).

Da der Konzern mit seinen Landesgesellschaften operativ in den wichtigsten Fremdwährungsländern vertreten ist, sind ausreichende Cash-In- und Cash-Out-Möglichkeiten zum Abfangen kurzfristiger Währungsschwankungen durch gezielte Einnahmen- und Ausgabensteuerung gegeben. Darüber hinaus werden die Fremdwährungsrisiken in der Gruppe überwacht und im Falle von Risikoüberschreitungen mittels derivativer Sicherungsinstrumente zeitlich rollierend in den Euro überführt. Translationsrisiken, d. h. das Risiko von Wertschwankungen des Reinvermögens der Gruppengesellschaften infolge von Wechselkursveränderungen, werden aufgrund der gestiegenen Bedeutung für die Gruppe nach Kauf der National Diversified Sales mittels derivativer Instrumente begrenzt. Die daraus resultierenden Liquiditätsrisiken werden kontinuierlich vom Group-Treasury überwacht. Dabei wird jederzeit sichergestellt, dass ausreichend Liquidität bzw. zugesagte Kreditlinien zur Verfügung stehen, um etwaige Zahlungsmittelabflüsse decken zu können. Umrechnungseffekte von Positionen aus der Bilanz und Gesamtergebnisrechnung der Tochtergesellschaften in Fremdwährungsgebieten zu dem in Euro aufgestellten Konzernabschluss sind unvermeidlich. Aufgrund der andauernden Währungsvolatilität ist der Eintritt von Währungsrisiken wahrscheinlich. Zudem bedeutet der erwartete steigende Anteil unserer Geschäftstätigkeit im Fremdwährungsraum, insbesondere in den Schwellenländern, für die NORMA Group zusätzliche Währungsrisiken. Dennoch werden die potenziellen finanziellen Auswirkungen von Währungsrisiken, unter Berücksichtigung der Gegenmaßnahmen, als moderat eingestuft.

Hingegen werden die Chancen für eine vorteilhafte Entwicklung der Wechselkurse von Fremdwährungen gegenüber dem Euro vorsichtiger bewertet. Folglich wird die Wahrscheinlichkeit für einen positiven Einfluss auf den Unternehmenserfolg als möglich

und der finanzielle Umfang als moderat eingeschätzt. Die Chancen im Währungsbereich werden durch die weitere Lokalisation der Produktion und des Zahlungs- und Währungsstroms äquivalenter interner Finanzierung gezielt weiter ausgebaut, wodurch sich das Währungsexposure weiter senken lässt.

Zinsänderungen

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

Aktuell sind große Teile der Fremdkapitalaufnahmen über feste Kreditzinsen begeben und unterliegen somit keinem Zinsänderungsrisiko. Ursprünglich variabel verzinsten Kredite wurden mittels derivativer Instrumente synthetisch auf Festzinspositionen überführt. Derzeit weist die NORMA Group lediglich für die noch nicht gezogene revolving Kreditlinie (EUR 50 Mio.) und einen kleinen Teil des syndizierten Kredites (EUR 20 Mio.) sowie einen Teil aus dem 2014 begebenen Schuldschein (EUR 13 Mio.) ein derartiges Zinsänderungsrisiko auf.

Bei künftigen mittelfristigen Inanspruchnahmen der zugesagten revolving Kreditlinie ist die NORMA Group bestrebt, das Zinsänderungsrisiko zu circa 80 % zu sichern.

Da im Euroraum aktuell keine Anzeichen für eine restriktivere Geldpolitik bestehen, stuft die NORMA Group das Risiko von Zinserhöhungen kurzfristig als unwahrscheinlich ein. Mittelfristig wird das Risiko von Zinserhöhungen jedoch als möglich eingeschätzt, was allerdings aufgrund der dargestellten Finanzierungsstruktur der NORMA Group nur geringe finanzielle Auswirkungen haben würde. Aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus werden die Chancen, die sich aus einem weiter sinkenden Zinsniveau ergeben können, im Gegenzug als unwahrscheinlich und die finanziellen Auswirkungen einer solchen Entwicklung als gering eingeschätzt.

Volkswirtschaftliche und konjunkturelle Chancen und Risiken

Der Erfolg der NORMA Group hängt nicht unwesentlich von den makroökonomischen Entwicklungen ihrer Absatzmärkte und der Absatzmärkte ihrer Kunden ab. Deshalb werden sowohl in der Planung als auch im Chancen- und Risikomanagement wichtige Indikatoren für die wirtschaftliche Entwicklung weltweit berücksichtigt. Für die Einschätzung der makroökonomischen Entwicklung nutzt die NORMA Group unter anderem Prognosen allgemein anerkannter Institutionen wie etwa des IWF, der Bundesbank und renommierter Wirtschaftsforschungsinstitute. Demnach ist 2015 mit einem globalen Wachstum von 3,5 % zu rechnen. Eine positive Entwicklung über dieses Maß hinaus stellt für die NORMA Group eine Chance dar. Durch ihre flexiblen Produktionsstrukturen kann die NORMA Group kurzfristige Kapazitäten ausbauen und so auf eine allgemein erhöhte Nachfrage reagieren. Dass sich die konjunkturelle Lage und somit

das Ergebnis der NORMA Group weltweit moderat verbessert, schätzt die Gesellschaft als möglich ein.

Dennoch sieht die NORMA Group Risiken, die den Prognosen entgegenwirken können, und berücksichtigt diese im Rahmen des konzernweiten Risikomanagements. Zu diesen Risiken gehören insbesondere geopolitische Krisen, der anhaltende Konsolidierungsdruck in Europa, das weiterhin volatile Wachstum in China sowie Strukturprobleme in Lateinamerika. Eine gegenüber den Planungsannahmen negative Entwicklung der Weltkonjunktur wird derzeit jedoch auch unter Berücksichtigung dieser Risiken als unwahrscheinlich eingestuft. Sollte es durch diese Faktoren dennoch zu einer Beeinträchtigung der weltweiten Nachfrage kommen, werden die finanziellen Abweichungen gegenüber der Planung als moderat eingeschätzt.

Branchenspezifische und technologische Chancen und Risiken

Branchenspezifische Chancen und Risiken können sich für die NORMA Group insbesondere aus technologischen und wettbewerblichen Veränderungen ergeben. Die zunehmende Bedeutung neuer Technologien, wie beispielsweise umweltfreundlicherer Antriebstechnologien, kann zudem zu einer Verschärfung des Wettbewerbsdrucks und zu verstärktem Preisdruck führen. Diesen Risiken begegnet die NORMA Group durch kontinuierliche Initiativen zur Sicherung und zum Ausbau der Technologie- und Innovationsführerschaft sowie durch eine Fokussierung auf Kunden und Märkte. → [Forschung und Entwicklung, S. 63](#).

Die NORMA Group fokussiert ihre Produktentwicklung auf innovative Lösungen für die Herausforderungen ihrer industriellen Kunden, die sich aus globalen Megatrends ergeben. Die aus einem zunehmend größeren Umweltbewusstsein und immer strengeren Emissionsvorgaben resultierende Nachfrage nach „grünen“ Technologien sieht die NORMA Group als Chance. Es ist davon auszugehen, dass auch in den kommenden Jahren weitere regulatorische Maßnahmen wie die EURO-6-Abgasnorm oder die Flottenregelung etabliert werden, was zu einer verstärkten Nachfrage nach umweltfreundlichen Technologien und Produkten führen wird. Zudem adressiert die NORMA Group mit den jüngsten Akquisitionen im Bereich Wassermanagement konsequent unternehmerische Chancen, die sich aus der in vielen Regionen zu beobachtenden, zunehmenden Knappheit von Wasser und dem in diesen Zusammenhang gebotenen verantwortungsvollen Umgang mit dieser wichtigen Ressource ergeben.

Aufgrund der laufenden Diskussion zur Verschärfung der Umweltstandards hält die NORMA Group die Wahrscheinlichkeit für künftige positive Entwicklungen in diesem Bereich, die über das Maß der Planung hinausgehen, für möglich. Dies hätte einen moderaten Einfluss auf den Unternehmenserfolg.

Ein weiteres Element des Chancen- und Risikomanagements der NORMA Group ist die starke Kundendiversifikation in unterschiedlichen Abnehmerbranchen. Langfristigen branchen-

spezifischen Chancen und Risiken begegnet die NORMA Group mit einer konsequenten Innovationspolitik und regelmäßigen Marktanalysen. Infolgedessen wird die Eintrittswahrscheinlichkeit branchenspezifischer und technologischer Risiken als unwahrscheinlich erachtet. Die potenziellen finanziellen Auswirkungen werden als gering eingestuft.

Unternehmensstrategische Chancen und Risiken

Die strategische Ausrichtung des Konzerns wurde 2014 durch Investitionen in Wachstumsmärkte, den Ausbau bestehender Märkte und die Akquisition der US-amerikanischen Unternehmen Five Star Clamps und National Diversified Sales weiter optimiert. Mit der Übernahme von National Diversified Sales, einem führenden US-amerikanischen Anbieter von Regenwassermanagement, Landschaftsbewässerung und Verbindungskomponenten für Infrastruktur im Wasserbereich, setzt die NORMA Group ihren Expansionskurs im Bereich Wassermanagement fort.

Das Ziel dieser Investitionen und Akquisitionen ist die Ausweitung der Präsenz in den bestehenden Märkten sowie die Erschließung neuer Endmärkte mit attraktivem Wachstumspotenzial. Zudem kann die NORMA Group durch die globale Ausrichtung Produktionsprozesse, die einen höheren manuellen Montageaufwand erfordern, in Ländern mit geringeren Lohnkosten ansiedeln und somit die Profitabilität absichern und weiter steigern. Die relevanten Märkte werden auch weiterhin kontinuierlich beobachtet und Chancen für strategische Akquisitionen oder Eigenkapitalbeteiligungen als Ergänzung zum organischen Wachstum identifiziert. Die NORMA Group ist durch gezielte Akquisitionen ständig bestrebt, die Technologieführerschaft zu stärken, Marktpotenziale zu erschließen, die Serviceleistungen gegenüber den Kunden zu verbessern und das Produktportfolio zu erweitern.

Darüber hinaus arbeitet die NORMA Group über alle Geschäftsprozesse hinweg eng mit den Kunden zusammen. Bereits in der Produkt- und Anwendungsentwicklung entstehen neue Produkte in steter Abstimmung mit den Kunden. Die beiden Vertriebswege, Engineered Joining Technology und Distribution Services, sind auf die speziellen Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Auch in der Zukunft wird die NORMA Group die Entwicklung der Märkte in Zusammenarbeit mit den Kunden vorantreiben.

NORMA Group investiert jährlich circa 5 % des EJT-Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Durch diese Fokussierung, neue Technologien, Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern, werden die Wettbewerbsposition als Technologieführer sowie die Innovationskraft der NORMA Group gestärkt und mittelfristig Kostenvorteile realisiert.

Diese konsequente strategische Ausrichtung wird als Grundlage zur Schaffung von langfristigen Chancenpotenzialen angesehen. Die mittelfristigen Auswirkungen der Strategie der NORMA Group werden daher als moderat eingeschätzt und eine positive Abweichung von der Planung als möglich bewertet.

Fehleinschätzungen in Bezug auf die strategische Ausrichtung des Konzerns und seine Marktpotenziale sowie fehlende Kundenakzeptanz bei neu entwickelten Produkten sind dennoch nicht ausgeschlossen und können negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition sowie den Absatz der Gruppe haben. Um strategische Risiken zu vermeiden, beobachtet die NORMA Group das Marktumfeld sowie die Wettbewerber und führt zur kontinuierlichen Verbesserung Kunden- und Lieferantbefragungen durch. → [Einkauf und Lieferantenmanagement](#), S. 79. Daher wird die Eintrittswahrscheinlichkeit strategischer Risiken als unwahrscheinlich eingeschätzt, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen als moderat eingestuft werden.

In den einzelnen Segmenten wird die Unternehmensstrategie an die individuellen Marktbedingungen angepasst, dennoch ist die generelle Einschätzung der unternehmensstrategischen Chancen und Risiken in den Regionen identisch.

Leistungswirtschaftliche Chancen und Risiken

Rohstoffpreise

Die von der NORMA Group eingesetzten Materialien, insbesondere die Grundmaterialien Stahl und Kunststoff, unterliegen dem Risiko von Preisschwankungen. Die Preisentwicklung wird zudem indirekt durch die weltwirtschaftliche Konjunktur sowie durch institutionelle Kapitalanleger beeinflusst. Die NORMA Group begrenzt das Risiko steigender Einkaufspreise durch ein systematisches Material- und Lieferantenrisikomanagement. In diesem Kontext wurde bereits in den Vorjahren eine leistungsfähige weltweite Gruppeneinkaufsstruktur aufgebaut, um die Skaleneffekte des Konzerns bei der Beschaffung der wichtigsten Produktbereiche Stahl, Metall-Komponenten, Polyamide und Gummimaterialien zu nutzen und diese möglichst wettbewerbsfähig zu beschaffen. Diese Gruppeneinkaufsstruktur ermöglicht es auch, die Risiken der einzelnen Segmente untereinander auszugleichen. Zudem ist die NORMA Group stets bestrebt, durch die kontinuierliche Optimierung der Lieferantenauswahl sowie den Einsatz des „Best-Landed-Cost-Ansatzes“ dauerhaft wettbewerbsfähige Beschaffungspreise sicherzustellen. Durch den stetigen technologischen Fortschritt und die Erprobung alternativer Materialien wird zudem versucht, die Abhängigkeit von einzelnen Materialien zu reduzieren. Gegen die Volatilität bei Rohstoffpreisen sichert sich die NORMA Group durch den Abschluss von Verträgen mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten ab, wodurch Risiken für die Materialversorgung minimiert und Preisschwankungen besser kalkulierbar gemacht werden können.

Zwar schätzt die NORMA Group die Wahrscheinlichkeit steigender Preise aufgrund der Wachstumsprognosen der Weltwirtschaft als möglich ein, dies wird allerdings aufgrund der initiierten Gegenmaßnahmen voraussichtlich nur geringe finanzielle Auswirkungen haben. Da über die Gestaltung der Kundenverträge ein Teil der Materialpreisentwicklung an die Kunden weitergeben werden kann, ist auch ein Fallen der Rohstoffpreise kein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die Chancen, die sich aus einer fallenden Rohstoffpreisentwicklung ergeben, werden deshalb

als gering eingeschätzt, wobei eine fallende Entwicklung der weltweiten Rohstoffpreise aufgrund schlechterer Konjunkturerwartungen in China möglich ist.

Lieferanten und Abhängigkeiten von wichtigen Zulieferern
Ausfälle von Lieferanten und Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten können zu Materialengpässen und damit zu negativen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns führen. Um dieses Risiko zu minimieren, arbeitet die NORMA Group nur mit zuverlässigen, innovativen und den hohen Qualitätsanforderungen der NORMA Group genügenden Lieferanten zusammen. Die zehn wichtigsten Lieferanten der NORMA Group sind für etwa 28 % des Einkaufsvolumens verantwortlich. → [Einkauf und Lieferantenmanagement](#), S. 79. Diese und weitere zentrale Lieferanten werden im Rahmen des Qualitätsmanagements regelmäßig besichtigt und beurteilt. Sofern Anhaltspunkte für Lieferantenausfälle bestehen, werden unverzüglich Ausweichmöglichkeiten evaluiert. Infolgedessen wird die Eintrittswahrscheinlichkeit von Lieferantenausfallrisiken als möglich und das Ausmaß des potenziellen finanziellen Verlusts weiterhin als gering eingeschätzt.

Durch den proaktiven Ansatz sowohl in den bestehenden Lieferantenbeziehungen als auch bei der Identifikation neuer Lieferanten und Rohstoffe werden jedoch auch Chancen in diesem Bereich gesehen. Da weitere Optimierungen im Bereich Einkauf auch mittelfristig antizipiert werden, werden die Potenziale der eingeleiteten Maßnahmen für eine positive Abweichung gegenüber der Planung als möglich mit einem geringen Einfluss eingeschätzt.

Qualität und Prozesse

Die Produkte der NORMA Group sind häufig funktionskritisch bezüglich Qualität, Leistungsfähigkeit und Betriebszuverlässigkeit des Endprodukts. Qualitätsmängel könnten zu Rechtsstreitigkeiten, Schadensersatzpflichten oder dem Verlust von Kunden führen. Ein wesentlicher Faktor zur Sicherung des nachhaltigen Unternehmenserfolgs ist daher die zuverlässige Gewährleistung der Produktqualität, so dass die Produkte der NORMA Group einen entscheidenden Mehrwert für die Kunden liefern. Das Spannungsverhältnis zwischen Kostenführerschaft und Qualitätssicherung stellt hierbei eine dauerhafte Herausforderung dar. Dieses Risiko wird durch weitreichende Qualitätssicherungsmaßnahmen und konzerneinheitliche Qualitätsstandards sowie durch die Fokussierung auf innovative und wertschöpfende Verbindungslösungen, die entsprechend den Kundenanforderungen ausgestaltet werden, reduziert. → [Qualitätsmanagement](#), S. 79. Daher wird die Eintrittswahrscheinlichkeit von Qualitätsrisiken als möglich eingeschätzt, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund bestehender Versicherungen gegen Schadensfälle als gering eingestuft werden.

Die NORMA Group ist stets bestrebt, Kostenvorteile zu realisieren und hierdurch die Wettbewerbsposition zu stärken. Aus der Entwicklung und Implementierung von Initiativen, die auf die Bereiche Kostendisziplin, kontinuierliche Verbesserung von

Prozessen in allen Funktionen und Regionen, Optimierung des Supply-Chain-Managements sowie der Fertigungsprozesse ausgerichtet sind, werden daher positive Impulse für die Geschäftstätigkeit erwartet. → [Produktion und Logistik](#), S. 77. Da die NORMA Group einen fortlaufenden Verbesserungsprozess verfolgt, gibt es über die Planung hinaus Chancen für positive Abweichungen im Bereich dieser Prozesse. Dies gilt für alle Regionen, in denen die NORMA Group aktiv ist. Die Wahrscheinlichkeit für Kostensenkungen wird als möglich eingeschätzt. Da eine kontinuierliche Optimierung der Produktionsprozesse jedoch bereits im Rahmen der Planung berücksichtigt ist und die Prozesse bereits sehr effizient gestaltet sind, ist die kurzfristige finanzielle Auswirkung einer Planabweichung durch verbesserte Produktionsprozesse gering.

Kunden

Kundenrisiken resultieren aus der Abhängigkeit von wichtigen Abnehmern, die einen nicht unwesentlichen Anteil des Umsatzes generieren. Diese könnten ihre Verhandlungsmacht ausnutzen und den Druck auf die Margen erhöhen. Auch Nachfragerückgänge oder der Verlust dieser Kunden kann nachteilige Auswirkungen auf das Ergebnis der NORMA Group haben. Daher werden sowohl die Auftragseingänge als auch das Kundenverhalten im Rahmen eines kontinuierlichen Prozesses überwacht, um Kundenrisiken frühzeitig zu erkennen. Zudem verfügt die NORMA Group über ein diversifiziertes Kundenportfolio, was die finanziellen Auswirkungen der Kundenrisiken reduziert. Dementsprechend wurden im Geschäftsjahr 2014 mit keinem Kunden mehr als 6 % der Umsätze generiert. Deshalb wird das Risiko, dass sich Kundenrisiken nachteilig auf die Geschäftstätigkeit auswirken, als möglich eingeschätzt, was aufgrund der diversifizierten Kundenstruktur jedoch geringe finanzielle Auswirkungen zur Folge hätte.

Basierend auf der Strategie und dem Ziel, die relevanten Märkte weiter auszubauen, konnte die NORMA Group das Kundenportfolio im Jahresvergleich ausweiten. Durch innovative Lösungen konnten neue Kunden in allen Regionen für die NORMA Group-Produkte begeistert werden. Daher werden die Chancen für positive Planabweichungen, die sich aus einer wachsenden Anzahl von Kunden ergeben, als möglich eingeschätzt, mit einem geringen Effekt auf das Ergebnis.

Chancen und Risiken des Personalmanagements

Der Erfolg der NORMA Group hängt wesentlich von der Einsatzbereitschaft, der Innovationsfähigkeit, dem Know-how und der Integrität der Mitarbeiter ab. Die Personalarbeit im Konzern dient dem Erhalt und dem Ausbau dieser Kernkompetenzen. Der Austritt von Mitarbeitern mit Schlüsselkompetenzen sowie ein Engpass geeigneter Arbeitskräfte könnten sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit der NORMA Group auswirken. Zudem wird der Wettbewerb um die talentiertesten Mitarbeiter, bedingt durch die demographische Entwicklung und den Fachkräftemangel in den westlichen Industriestaaten, immer intensiver.

Diesen Risiken tritt die NORMA Group mit weitreichenden Weiterbildungs-, Schulungs- und Förderungsprogrammen ent-

gegen. Durch variable Entgeltsysteme wird die Ausrichtung der Mitarbeiter auf den Unternehmenserfolg gefördert. Im Gegenzug wirken die Mitarbeiter der NORMA Group im Rahmen von Mitarbeiterbefragungen und Verbesserungsinitiativen an der kontinuierlichen Weiterentwicklung der NORMA Group mit. Umfangreiche Vertretungsregelungen und eine Aufgabenverteilung, die den gegenseitigen Austausch fördert, sichert die NORMA Group gegenüber Risiken ab, die durch den Austritt eines Mitarbeiters eintreten können. Bei der Identifizierung von potenziellen neuen Mitarbeitern, die entscheidend zum Unternehmenserfolg beitragen können, lässt sich die NORMA Group von dritter Seite durch Personalberater unterstützen.

Da die Personalpolitik der NORMA Group weltweit gelebt wird, ergibt sich eine gleichartige Bewertung der Chancen- und Risikosituation in den Regionen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit von Personalrisiken wird als möglich eingeschätzt, während die potenziellen finanziellen Auswirkungen aufgrund einer nachhaltigen Personalpolitik unwesentlich sind.

Darüber hinaus ergeben sich Chancen aus der konsequenten Weiterentwicklung der Mitarbeiter. Durch zahlreiche Bildungs- und Schulungsangebote sowie die gezielte Talentsuche innerhalb des Konzerns fördert die NORMA Group die Mitarbeiter und bietet ihnen Anreize, die persönlichen Kompetenzen weiterzuentwickeln. Darüber hinaus bietet die NORMA Group den Mitarbeitern ein breites Angebot an zusätzlichen Leistungen an (kostenlose Gesundheitschecks, flexible und familienfreundliche Arbeitszeitmodelle u. a.), welche in ihrer Gesamtheit zu einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit – gemessen durch eine zweijährlich stattfindende Mitarbeiterbefragung – und einer Fluktuationsrate von konzernweit nur 8,5 % beitragen. → [Mitarbeiter, S. 81](#).

Durch die genannten Maßnahmen fördert die NORMA Group aktiv den Wissenserhalt und -aufbau im Unternehmen, worin für die künftige Entwicklung der Gruppe eine Chance gesehen wird, deren Auswirkung auf den weiteren Erfolg als sehr wahrscheinlich eingestuft wird. Da der finanzielle Erfolg, der über unsere Planung hinausgeht, jedoch sehr langfristig angesetzt ist, werden die finanziellen Auswirkungen dieser Chancen als gering eingeschätzt.

IT-bezogene Chancen und Risiken

Informationen zeitnah, vollständig und sachgerecht verfügbar zu halten und auszutauschen sowie funktions- und leistungsfähige IT-Systeme einsetzen zu können, ist für ein innovatives und globales Unternehmen wie die NORMA Group von zentraler Bedeutung. Ein weitreichender Ausfall könnte zu Störungen des Geschäftsbetriebes oder zur Enthüllung sensibler Unternehmensinformationen führen. Daher hat die NORMA Group geeignete Maßnahmen zur Vermeidung und Reduktion derartiger Risiken implementiert. Die Gesamtheit dieser Maßnahmen ist in den IT-Risikomanagementprozess eingebettet und wird in diesem Zusammenhang fortlaufend an sich ändernde Ge-

CHANCEN- UND RISIKOPORTFOLIO DER NORMA GROUP ¹⁾

Finanzwirtschaftliche Chancen und Risiken

Ausfallrisiken	
Liquidität	Risiken
	Chancen
Währung	Risiken
	Chancen
Zinsänderung	Risiken
	Chancen

Volkswirtschaftliche und konjunkturelle Chancen und Risiken

Risiken
Chancen

Branchenspezifische und technologische Chancen und Risiken

Risiken
Chancen

Unternehmensstrategische Chancen und Risiken

Risiken
Chancen

Operative Chancen und Risiken

Rohstoffpreise	Risiken
	Chancen
Lieferanten	Risiken
	Chancen
Qualität und Prozesse	Risiken
	Chancen
Kunden	Risiken
	Chancen

Chancen und Risiken im Personalmanagement

Risiken
Chancen

IT-bezogene Chancen und Risiken

Risiken
Chancen

Rechtliche Chancen und Risiken

Verstößen gegen Standards	- Risiken
Sozial- und Umweltstandards	- Risiken
	- Chancen
Geistiges Eigentum	- Risiken
	- Chancen

¹⁾ Sofern nichts anderes angegeben ist, gilt die Risikoeinschätzung für alle drei Regionalsegmente.

gebenheiten angepasst. Die NORMA Group steuert die identifizierten IT-Risiken beispielsweise durch eine Spiegelung der Datenbestände, eine dezentrale Datenhaltung und ausgelagerte Datenarchivierung bei einem zertifizierten externen Provider. Das vom Konzern genutzte Rechenzentrum in Frankfurt am Main wird auch von anderen Gruppengesellschaften für ihre ERP-Systeme genutzt. Ein weiteres Rechenzentrum liegt in den USA und kleinere Backup-Systeme existieren in Asien. Der Zugriff von Mitarbeitern auf sensible Informationen wird mithilfe von auf die jeweiligen Stellen zugeschnittenen Berechtigungssystemen unter Beachtung des Prinzips der Funktionstrennung sichergestellt. IT-Systeme, die im Produktionsbereich zum Einsatz kommen, werden zur Reduktion von Risiken gedoppelt. Potenziellen Risiken wird zudem durch eine frühzeitige Planung sowie durch die Schaffung geeigneter Übergangslösungen Rechnung getragen.

Aufgrund weltweiter Standards werden die Eintrittswahrscheinlichkeit von IT-bezogenen Risiken in allen Regionen als möglich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen als gering eingeschätzt. Chancen im Bereich IT ergeben sich vor allem aus den Potenzialen der Prozessvereinheitlichung und Optimierung über alle Gesellschaften der NORMA Group hinweg. So wurde die schrittweise Überführung alter ERP-Systeme in neue gruppen-einheitliche Systeme 2014 weiter vorangetrieben. Die Chancen, die sich aus dieser Vereinheitlichung ergeben, werden als sehr wahrscheinlich angesehen und die finanziellen Auswirkungen auf einem geringen Niveau erwartet.

Rechtliche Chancen und Risiken

Risiken aus Verstößen gegen Standards

Zukünftige Gesetzes- und Vorschriftenänderungen im allgemeinen Handelsrecht, Haftungsrecht, Umweltrecht, Steuer- und Zollrecht sowie Arbeitsrecht und sämtliche damit verbundenen Normenänderungen können sich negativ auf die Entwicklung der NORMA Group auswirken. Verstöße gegen Gesetze und Vorschriften, aber auch gegen vertragliche Vereinbarungen können zu Strafen, Auflagen oder Forderungen Geschädigter führen. Zudem können sich aus fehlerhaften Produkten Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzverpflichtungen ergeben.

Mit den vorhandenen Compliance- und Risikomanagementsystemen wird die Einhaltung der sich ständig ändernden Gesetze und Vorschriften überwacht und sichergestellt, dass vertragliche Pflichten eingehalten werden. Dem Risiko von Produktfehlern begegnet die NORMA Group mit ihrem konzernweiten Qualitätssicherungsprogramm. Infolgedessen wird die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken aus Verstößen gegen Normen oder Verträge als unwahrscheinlich und das Ausmaß der potenziellen finanziellen Auswirkungen als moderat eingeschätzt.

Bekanntes rechtliches Risiko, denen die NORMA Group ausgesetzt ist und deren Eintritt hinreichend konkretisiert ist, wird durch Rückstellungen im Konzernabschluss ausreichend Rechnung getragen. Weitere wesentliche Risiken sind nicht bekannt.

Sozial- und Umweltstandards

Durch Verletzungen von Sozial- und Umweltstandards könnte die Reputation der NORMA Group beschädigt und Auflagen, Schadensersatz- oder Beseitigungspflichten ausgelöst werden. Daher hat die NORMA Group „Corporate Responsibility“ als integralen Bestandteil der Konzernstrategie implementiert. In diesem Zusammenhang wurde ein systematisches Umweltmanagementsystem in der NORMA Group eingeführt, um Unternehmensentscheidungen stets auch vor dem Hintergrund der Vermeidung von Emissionen und des schonenden Umgangs mit Ressourcen zu evaluieren. Zudem investiert die NORMA Group in die Bereiche Arbeits- und Gesundheitsschutz, um die Arbeitssicherheit kontinuierlich zu verbessern. → [Mitarbeiter, S. 81](#). Infolgedessen werden die Eintrittswahrscheinlichkeit negativer Entwicklungen aufgrund von Sozial- und Umweltrisiken weiterhin als unwahrscheinlich und die potenziellen finanziellen Auswirkungen hieraus als moderat eingeschätzt.

Die Investitionen im Bereich Corporate Responsibility dienen jedoch nicht ausschließlich der Abwehr von Risiken. Die getroffenen Maßnahmen und Initiativen werden auch als Potenzial gesehen, um sowohl das Unternehmensumfeld als auch die NORMA Group und ihre Stakeholder positiv zu beeinflussen. Deshalb werden die Chancen in diesem Bereich als möglich eingeschätzt. Insgesamt wird von einem geringen Einfluss der Maßnahmen und Initiativen auf die Planung ausgegangen.

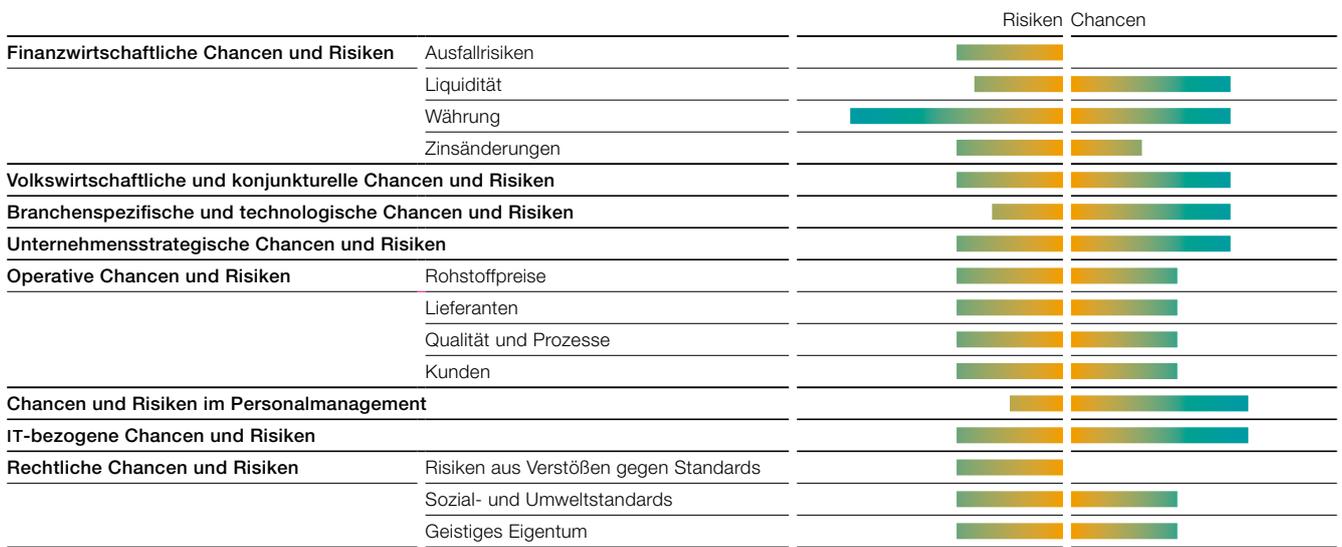
Geistiges Eigentum

Aufgrund der Stellung der NORMA Group als Technologie- und Innovationsführer besteht das Risiko, dass Verletzungen unseres geistigen Eigentums zu Umsatzeinbußen und Reputationsverlust führen können. Daher sichert die NORMA Group ihre Technologien und Innovationen rechtlich ab. Die potenziellen Auswirkungen werden zusätzlich durch die hohe Innovationsgeschwindigkeit sowie die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen minimiert. Gleichzeitig kann es auch durch die NORMA Group zu der Verletzung des geistigen Eigentums Dritter kommen. Deshalb werden Entwicklungen frühzeitig auf potenzielle Patentrechtsverletzungen geprüft. Die Wahrscheinlichkeit von Verletzungen des geistigen Eigentums wird als möglich eingeschätzt. Aufgrund der eingeleiteten Gegenmaßnahmen werden die potenziellen Auswirkungen hieraus als gering beurteilt. Darüber hinaus werden durch die konsequente Absicherung des geistigen Eigentums und den Aufbau rechtlicher Alleinstellungsmerkmale auch mögliche Chancen, die zu einer geringen Abweichung der mittelfristigen Planung führen können, gesehen.

BEURTEILUNG DES GESAMTPROFILS DER CHANCEN UND RISIKEN DURCH DEN VORSTAND

Die Gesamtsituation des Konzerns ergibt sich aus der Aggregation der Chancen und Einzelrisiken aller Kategorien der Geschäftseinheiten und Funktionen. Der Vorstand der NORMA Group erwartet unter Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeiten und potenziellen finanziellen Auswirkungen sowie vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Geschäftsaussichten keine einzelnen oder aggregierten Risiken, welche die Fortführung der Unternehmenstätigkeit der Gruppe und einzelner Konzern-

CHANCEN- UND RISIKOPROFIL DER NORMA GROUP SE



gesellschaften gefährden könnten. Unter der Berücksichtigung der aggregierten Chancen ist die NORMA Group nach Ansicht des Vorstands sowohl mittel- als auch langfristig sehr gut aufgestellt, um die Marktposition weiter auszubauen und global zu wachsen. Diese Einschätzung wird durch die guten Deckungsmöglichkeiten des Finanzierungsbedarfs bekräftigt. Die NORMA Group hat sich daher nicht um ein offizielles Rating einer führenden Ratingagentur bemüht.

Nach wie vor bestehen für die NORMA Group gesamtwirtschaftliche Risiken in allen Bereichen, weshalb Rückschläge auf dem Weg zur nachhaltigen Realisierung der angestrebten Wachstums- und Renditeziele nicht ausgeschlossen werden können.

Dem gegenüber stehen klare Chancen, die durch die Strategie und das konsequente Chancenmanagement genutzt werden, so dass eine Übererfüllung der Renditeziele möglich ist.

Im Vorjahresvergleich haben sich die Währungsrisiken und -chancen erhöht und die Zinsänderungsrisiken vermindert. Die Veränderungen der einzelnen Chancen und Risiken haben allerdings keine wesentlichen Auswirkungen auf das Gesamtrisiko- und -chancenprofil der NORMA Group. Alle weiteren Chancen und Risiken sind im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen unverändert. Daher gelangt die NORMA Group zu der Einschätzung, dass das Gesamtprofil des Konzerns im Vorjahresvergleich nahezu unverändert bleibt.

Vergütungsbericht für Vorstand und Aufsichtsrat

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Grundzüge des Vergütungssystems

Das Vergütungssystem bei der NORMA Group SE ist mit dem Ziel verbunden, die Vorstandsmitglieder entsprechend ihrem Tätigkeits- und Verantwortungsbereich sowie aufgrund ihrer persönlichen Leistung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben angemessen zu vergüten und langfristig Anreize zu schaffen, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei der Angemessenheit der Vergütung werden neben den Kriterien des Unternehmenserfolgs und der Zukunftsaussichten des Unternehmens auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die in der NORMA Group SE gilt, zugrunde gelegt.

Gemäß der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 setzt sich die Vergütung aus einem fixen Bestandteil sowie variablen Bestandteilen zusammen.

Die Grundvergütung ist eine fixe, auf das Gesamtjahr bezogene Barvergütung, die sich am Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert. Die Grundvergütung wird monatlich als Gehalt gezahlt.

Die variable Vergütung besteht aus mehreren Komponenten:

1. Der Jahresbonus ist eine variable Barvergütung, die sich nach dem messbaren Erfolg des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr richtet. Als Bezugsparameter wird neben der Zielerreichung einer Ertragskomponente (bereinigtes EBITA) auch die Zielerreichung einer Liquiditätskomponente (operativer Free-Cashflow vor externer Verwendung) berücksichtigt. Beide Kennzahlen werden jeweils für ein Geschäftsjahr auf der Grundlage der dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu entnehmenden betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ermittelt und mit den vom Aufsichtsrat vorher festgelegten Zielsetzungen verglichen. Aus der jeweiligen Zielerreichung der einzelnen Komponente (Bandbreite von 0% bis 200%) wird ein Prozentsatz abgeleitet, der mit dem Jahresgehalt des Vorstandsmitglieds multipliziert wird. Durch die Bandbreiten der Zielerreichung wird der maximale Jahresbonus auf 50% des Jahresgehalts begrenzt. Im Falle negativer Entwicklungen ist eine Reduzierung bis auf EUR 0 möglich.
2. Das langfristige Long-Term-Incentive-Programm (LTI) der Gesellschaft ist Bestandteil einer auf eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung ausgerichteten variablen Vergütungskomponente. Das LTI setzt sich ebenfalls aus einer EBITA-Komponente und einer operativen Free-Cashflow-Komponente vor externer Verwendung (FCF) zusammen, die über einen Zeitraum von drei Jahren (Performance-Zeit-

raum) betrachtet werden. Für jedes Jahr beginnt ein neuer dreijähriger Performance-Zeitraum. Beide Komponenten errechnen sich nach dem Grundsatz, dass der im Performance-Zeitraum tatsächlich erreichte Durchschnittswert des jährlichen (bereinigten) EBITA- und FCF-Werts mit dem jeweils im Dienstvertrag festgelegten (bereinigten) EBITA-Bonusprozentsatz beziehungsweise dem FCF-Bonusprozentsatz multipliziert wird. Im Rahmen einer Erfolgsmessung wird im zweiten Schritt der Ist-Wert einer Komponente mit der vom Aufsichtsrat gebilligten mittelfristigen Planung der Gesellschaft (Mid-Term-Plan) verglichen und Anpassungen des LTI vorgenommen. Der LTI ist auf das 2,5-fache des Betrags begrenzt, der sich auf Basis der Planwerte nach dem gültigen Mid-Term-Plan der Gesellschaft ergeben würde. Unterschreitet der Ist-Wert den Planwert, wird das LTI linear bis hin zu einer Reduzierung auf EUR 0 gemindert, wenn die Planziele im Dreijahreszeitraum signifikant verfehlt werden.

3. Das Matching Stock Programm (MSP) schafft einen aktienpreisorientierten langfristigen Anreiz, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei dem MSP handelt es sich um ein aktienbasiertes Optionsrecht.

Zu diesem Zweck wird in jedem Geschäftsjahr eine im Voraus durch den Aufsichtsrat festzulegende Anzahl von Aktienoptionen unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit eines entsprechenden Eigeninvestments des Vorstandsmitglieds in die Gesellschaft zugeteilt.

Das MSP ist in fünf Tranchen gegliedert. Die erste Tranche wurde am Tag des Börsengangs (8. April 2011) zugeteilt. Die weiteren Tranchen wurden jeweils zum 31. März der Folgejahre zugeteilt. Grundlage der Aktienoptionen bilden die im Rahmen des MSP zugeteilten oder erworbenen qualifizierten Aktien, die im Vorstandsdienstvertrag festgelegt sind. Die Anzahl der Aktienoptionen ergibt sich aus der Multiplikation der zum Zuteilungszeitpunkt gehaltenen qualifizierten Aktien (für 2011, 2012, 2013 und 2014: jeweils 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festgelegten Optionsfaktors. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt. Für die Tranchen 2011, 2012, 2013 und 2014 beträgt er jeweils 1,5. In den Geschäftsjahren 2011 bis 2014 sind somit jeweils 162.679 Aktienoptionen zu berücksichtigen. Jede Tranche wird unter der Berücksichtigung geänderter Einflussfaktoren neu berechnet und rätierlich über den Erdienungszeitraum bilanziert.

Die Haltefrist beträgt jeweils vier Jahre und endet für die Tranchen 2011, 2012, 2013 und 2014 am 31. März 2015, 2016, 2017 bzw. 2018. Die Ausübung der Optionen einer Tranche kann nur innerhalb einer Ausübungsfrist von zwei Jahren nach Ablauf der Haltefrist erfolgen. Als Voraussetzung für die Ausübung muss der Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung (Grundlage: gewichteter Durchschnitt der zehn letzten Börsenhandelstage vor Ausübung) über der maßgeblichen Ausübungshürde liegen. Die Ausübungshürde wird vom Aufsichtsrat bei der Zuteilung der jeweiligen Tranche festgelegt

und beträgt mindestens 120 % des Ausübungspreises. Für die Tranchen 2011, 2012, 2013 und 2014 wurde die Ausübungshürde auf 120 % des Ausübungspreises festgelegt. Der Ausübungspreis für die Tranche 2011 entspricht dem Ausgabekurs beim Börsengang, also dem am Ende der Angebotsphase (Bookbuilding) festgelegten Emissionspreis für die im Rahmen des Börsengangs öffentlich angebotenen Aktien. Für die Bestimmung des Ausübungspreises der weiteren Tranchen ist der gewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den letzten 60 Börsenhandeltagen, die unmittelbar der Zuteilung der jeweiligen Tranche vorhergehen, maßgeblich. Dividendenzahlungen der Gesellschaft während der Haltefrist sind vom Ausübungspreis der jeweiligen Tranche abzuziehen.

Die Berechnung des Werts der Aktienoption erfolgt auf Basis betriebswirtschaftlich anerkannter Bewertungsmodelle.

Die Gesellschaft kann zum Zeitpunkt der Ausübung frei entscheiden, ob ein Ausgleich der Option in Aktien oder ein Barausgleich erfolgt, die Gesellschaft geht von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten aus.

MATCHING-STOCK-PROGRAMM (MSP)

Tranchen	Optionsfaktor	Anzahl Optionen	Ausübungspreis in EUR	Ende der Haltefrist
2014	1,5	162.679	40,16	2018
2013	1,5	162.679	23,71	2017
2012	1,5	162.679	17,87	2016
2011	1,5	162.679	21,00	2015

Als sonstige Vergütung steht den Vorstandsmitgliedern ein Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung zur Verfügung. Darüber hinaus werden dem Vorstand im Zusammenhang mit der Erfüllung seiner Dienstpflichten für die Gesellschaft entstehende angemessene Auslagen und Reisekosten im Rahmen der bei der Gesellschaft jeweils geltenden Richtlinien erstattet sowie Erfindervergütungen gewährt. Der gesetzliche Selbstbehalt in Höhe von 10 % der Schadenssumme der für die Führungskräfte der NORMA Group abgeschlossenen D&O-Versicherung wird von den Vorstandsmitgliedern jeweils privat getragen oder privat versichert.

Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2014

Die Gesamtbezüge des Vorstands nach § 315a i.V.m. § 315 Abs. 2 Nr. 4 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB betragen im Geschäftsjahr 2014 insgesamt EUR 3,2 Mio. (2013: EUR 3,9 Mio.). Darin enthalten sind fixe Bestandteile in Höhe von EUR 1,4 Mio. (2013: EUR 1,4 Mio.) und variable Bestandteile in Höhe von EUR 1,8 Mio. (2013: EUR 2,5 Mio.).

Die variablen Bestandteile setzen sich aus dem kurzfristigen erfolgsabhängigen Jahresbonus und den beiden langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungen in Form des LTI und des MSP zusammen.

Für die variablen Vergütungsbestandteile wurde eine Rückstellung gebildet. Die Aktienoptionen im Rahmen des MSP werden gemäß IFRS 2 über die Haltefrist rätierlich in der Kapitalrücklage erfasst.

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

Die Vergütung des Vorstands stellt sich – gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 unterschieden nach Gewährung für das Berichtsjahr und Zufluss im bzw. für das Berichtsjahr – wie folgt dar:

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN

in TEUR	Gesamtvorstand			
	2013	2014	2014 (Min)	2014 (Max)
Festvergütung	1.300	1.300	1.300	1.300
Nebenleistungen	76	68	68	68
Summe	1.376	1.368	1.368	1.368
Einjährige variable Vergütung	325	325	0	650
Mehrfährige variable Vergütung				
LTI-Tranche 2014–2016	0	933	0	2.120
LTI-Tranche 2013–2015	764	0	0	1.911
MSP 2014–2018	0	669	0	2.814
MSP 2013–2017	638	0	0	2.956
Summe	1.727	1.927	0	10.451
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	3.103	3.295	1.368	11.819

ZUFLUSS

in TEUR	Gesamtvorstand	
	2013	2014
Festvergütung	1.300	1.300
Nebenleistungen	76	68
Summe	1.376	1.368
Einjährige variable Vergütung	312	438
Mehrfährige variable Vergütung		
LTI-Tranche 2011–2013	0	1.698
Summe	312	2.136
Versorgungsaufwand	0	0
Gesamtvergütung	1.688	3.504

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 wurde für die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden und die seines Stellvertreters eine unterschiedliche Berechnung vorgenommen. Der Vorsitzende erhält das zweifache, sein Stellvertreter das

1,5-fache der Vergütung der übrigen Aufsichtsratsmitglieder. Daneben werden der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats gesondert berücksichtigt.

Die Vergütung für die Aufsichtsratsstätigkeit wird am Tag nach der Hauptversammlung 2015 wie folgt gezahlt:

Aufsichtsratsmitglied	Mitgliedschaft / Vorsitz Ausschuss	Vergütung in EUR
Dr. Stefan Wolf	Aufsichtsratsvorsitzender	110.000
	Vorsitzender des Präsidial- und Nominierungsausschusses	
Lars M. Berg	stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	95.000
	Mitglied des Prüfungsausschusses	
	Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	
Günter Hauptmann	keine Ausschussmitgliedschaft	50.000
Knut J. Michelberger	Mitglied des Prüfungsausschusses	60.000
Dr. Christoph Schug	Vorsitzender des Prüfungsausschusses	95.000
	Mitglied des Präsidial- und Nominierungsausschusses	
Erika Schulte	keine Ausschussmitgliedschaft	50.000
Gesamt		460.000

Im Geschäftsjahr 2014 gab es keine Vergütungen an Aufsichtsratsmitglieder für persönlich erbrachte Leistungen (insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen).

Darüber hinaus werden dem Aufsichtsrat im Zusammenhang mit der Erfüllung seiner Dienstpflichten für die Gesellschaft entstehende angemessene Auslagen und Reisekosten im Rahmen der bei der Gesellschaft jeweils geltenden Richtlinien erstattet.

Der gesetzliche Selbstbehalt in Höhe von 10 % der Schadenssumme der für Vorstand und Aufsichtsrat der NORMA Group abgeschlossenen D&O-Versicherung wird von den Aufsichtsratsmitgliedern jeweils privat getragen oder privat versichert.

Übernahmerelevante Angaben

Zu der nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten Berichterstattung gibt die NORMA Group folgende Übersicht:

§ 315 (4) Nr. 1 HGB

Das Grundkapital der NORMA Group SE beträgt zum 31. Dezember 2014 EUR 31.862.400,00. Es ist eingeteilt in 31.862.400 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Es bestehen keine unterschiedlichen Aktiengattungen. Die NORMA Group SE hält keine eigenen Aktien.

§ 315 (4) Nr. 2 HGB

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, oder entsprechende Vereinbarungen unter den Gesellschaftern, aus denen sich derartige Beschränkungen ergeben können, sind dem Vorstand der NORMA Group SE nicht bekannt.

§ 315 (4) Nr. 3 HGB

Neben den im Konzernanhang aufgelisteten Stimmrechten gibt es keine weiteren direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital, die zehn von hundert der Stimmrechte überschreiten.

§ 315 (4) Nr. 4 HGB

Aktien der NORMA Group SE, die ihren Inhabern Sonderrechte einschließlich Kontrollbefugnisse verleihen, existieren nicht.

§ 315 (4) Nr. 5 HGB

Arbeitnehmerbeteiligungsprogramme, über die Arbeitnehmer Aktien der NORMA Group SE erwerben könnten, bestehen nicht. Arbeitnehmer, die als Aktionäre an der NORMA Group SE beteiligt sind, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung aus.

§ 315 (4) Nr. 6 HGB

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder richtet sich nach § 84 f. AktG. Die Satzung der NORMA Group SE enthält diesbezüglich keine von den gesetzlichen Regelungen abweichende Bestimmung. Der Aufsichtsrat bestimmt die konkrete Zahl der Mitglieder des Vorstands. Er kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden oder einen Vorstandssprecher sowie einen stellvertretenden Vorstandssprecher ernennen.

Satzungsänderungen sind gemäß § 179 Abs. 1 AktG durch die Hauptversammlung zu beschließen. Gemäß § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG kann die Hauptversammlung die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, dem Aufsichtsrat übertragen. Von dieser Möglichkeit hat die Hauptversammlung der NORMA Group SE Gebrauch gemacht: Der Aufsichtsrat ist gemäß § 14 (2) der Satzung befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen. Gemäß § 20 Satz 3 der Satzung genügt für einen Beschluss über die Änderung der Satzung die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen,

sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals bei der Beschlussfassung vertreten ist und nicht gesetzlich zwingend eine andere Mehrheit vorgeschrieben ist.

Falls der Vorstand von seiner Ermächtigung Gebrauch macht, eigene Aktien ohne Kapitalherabsetzung einzuziehen, so dass sich der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital erhöht, ist er zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung berechtigt. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung nach Durchführung der Kapitalerhöhungen unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2011/II oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist ohne Ausnutzung dieses Genehmigten Kapitals zu ändern.

§ 315 (4) Nr. 7 HGB

Genehmigtes Kapital 2011/II

Der Vorstand ist gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 6. April 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. April 2016 um bis zu insgesamt EUR 15.931.200,00 durch Ausgabe von bis zu 15.931.200 neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2011/II). § 5 der Satzung der NORMA Group SE übernimmt die Regelungen zum Genehmigten Kapital 2011/II der Gesellschaft aus § 5 der Satzung der NORMA Group AG vor der Umwandlung. Im Vergleich zur Satzung der NORMA Group AG neu eingefügt wurde lediglich die Klarstellung, dass das Genehmigte Kapital 2011/II in der NORMA Group SE nur insoweit besteht, als es zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Umwandlung noch vorhanden, also noch nicht ausgenutzt ist.

Der Vorstand darf das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des Genehmigten Kapitals in folgenden Fällen ausschließen: Um Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses der Aktionäre ergeben, vom Bezugsrecht auszunehmen; bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen; bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage beschränkt auf maximal 10 % des Grundkapitals, sofern der Ausgabepreis den Börsenwert nicht wesentlich unterschreitet (vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4); zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Wandlungs- und Optionsrechten bzw. Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen.

Bedingtes Kapital

§ 6 der Satzung der NORMA Group SE übernimmt das Bedingte Kapital 2011 aus § 6 der Satzung der NORMA Group AG vor der Umwandlung und stellt zusätzlich klar, dass das Bedingte Kapital 2011 nur insoweit besteht, als es zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Umwandlung noch vorhanden ist, also Kapitalerhöhungen gemäß § 6 der Satzung der NORMA Group AG noch nicht durchgeführt worden sind. Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu EUR 12.505.000,00 durch Ausgabe von bis zu 12.505.000 neuen, auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien mit Gewinnanteilberechtigung ab Beginn

des Geschäftsjahres ihrer Ausgabe bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2011). Entsprechend ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals bis zum Ablauf des 5. April 2016 Options- oder Wandlungsschuldverschreibungen sowie Genussrechte mit Wandlungsrecht zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern der Schuldverschreibungen Options- oder Wandlungsrechte auf bis zu 12.505.000 neue Aktien der NORMA Group SE mit einem anteiligen Gesamtbetrag am Grundkapital von bis zu EUR 12.505.000,00 zu gewähren.

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien an die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsschuldverschreibungen sowie Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrecht, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 6. April 2011 bis zum Ablauf des 5. April 2016 von der Gesellschaft, von ihr abhängigen oder von im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft stehenden Unternehmen ausgegeben werden.

Sie wird nur insoweit durchgeführt, wie von Options- oder Wandlungsrechten aus den vorgenannten Options- und Wandlungsschuldverschreibungen bzw. Genussrechten mit Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch gemacht wird oder Wandlungspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit nicht eigene Aktien oder neue Aktien aus dem genehmigten Kapital zur Bedienung eingesetzt werden.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die NORMA Group SE ist gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 6. April 2011 ermächtigt, im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben des § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals über die Börse oder ein an alle Aktionäre der NORMA Group SE gerichtetes Kaufangebot zu erwerben. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 5. April 2016. Der Erwerbspreis (ohne Nebenkosten) darf den arithmetischen Mittelwert des Schlusskurses der Aktie der NORMA Group SE an der Frankfurter Wertpapierbörse im Xetra-Handel oder eines Nachfolgesystems während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Erwerb oder der Eingehung einer Verpflichtung zum Erwerb über die Börse oder vor Veröffentlichung eines öffentlichen Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

Die Ermächtigung kann zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck ausgeübt werden. Insbesondere ist der Vorstand ermächtigt, alle oder einen Teil der erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen, wobei der Vorstand bestimmen kann, aber nicht muss, dass die Einziehung ohne Kapitalherabsetzung erfolgt. Darüber hinaus ist der Vorstand ausdrücklich ermächtigt, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als durch Veräußerung über die Börse oder Angebot an alle Aktionäre unter vollständigem oder teilweise Ausschluss des Bezugsrechts wie folgt zu verwenden: um Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses der Aktionäre ergeben, vom Bezugsrecht auszunehmen, zur Veräußerung gegen Sach-

einlage, insbesondere zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen, zur Veräußerung gegen Barzahlung, sofern der Preis den Börsenwert nicht wesentlich unterschreitet (vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nach §§ 186 Abs. 3 Satz 4, 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5 Halbsatz 2 AktG, beschränkt auf maximal 10% des Grundkapitals), zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Wandlungs- und Optionsrechten bzw. Wandlungspflichten.

Von der vorstehenden Ermächtigung hat der Vorstand der NORMA Group SE bislang nicht Gebrauch gemacht.

§ 315 (4) Nr. 8 HGB

Die Finanzierungsverträge einschließlich der Verträge über die Schuldscheindarlehen der NORMA Group enthalten marktübliche Change-of-Control-Klauseln. Im Falle einer Übernahme durch einen Dritten kann nicht ausgeschlossen werden, dass die NORMA Group sich dann nicht mehr zu ähnlich günstigen Konditionen finanzieren könnte.

§ 315 (4) Nr. 9 HGB

Entschädigungsvereinbarungen der NORMA Group SE, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht. Im Übrigen wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Bericht über Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Geschäftsjahr 2014 gab es neben den bereits berichteten keine wesentlichen Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen.

Maintal, 17. März 2015

NORMA Group SE

Der Vorstand



Werner Deggim



Dr. Othmar Belker



Bernd Kleinhens



John Stephenson

DIE QUALITATIV HOCHWERTIGEN VERBINDUNGSLÖSUNGEN DER NORMA GROUP TRAGEN DAZU BEI, EMISSIONEN UND DEN ENERGIE-VERBRAUCH IN DEN PRODUKTEN DER ENDKUNDEN ZU REDUZIEREN. DADURCH LEISTET DIE NORMA GROUP EINEN BEITRAG ZUM UMWELTSCHONENDEN EINSATZ VON RESSOURCEN.

KONZERN- ABSCHLUSS

109 Konzernabschluss

- 110 Konzernbilanz
- 112 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 113 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 114 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 116 Segmentberichterstattung

118 Konzernanhang

- 140 Erläuterungen der Gesamtergebnisrechnung
- 144 Erläuterungen zur Konzernbilanz
- 169 Sonstige Angaben

176 Anlagen zum Konzernanhang

- 176 Stimmrechtsmitteilungen
- 178 Organe

179 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

180 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

181 Weitere Informationen

- 181 Glossar
- 185 Quartalsübersicht 2014
- 186 Mehrjahresübersicht

Konzernbilanz

AKTIVA

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- oder Firmenwert	(19)	324.496	233.239
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(19)	262.460	92.910
Sachanlagen	(20)	154.490	115.367
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		782	0
Ertragsteueransprüche	(17)	933	1.533
Latente Ertragsteueransprüche	(18)	11.137	7.515
		754.298	450.564
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(24)	114.877	79.770
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(25)	10.545	8.114
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(26)	2.198	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte	(22)	3	92
Ertragsteueransprüche	(17)	4.505	827
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(23)	107.717	90.138
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(36)	84.271	194.188
		324.116	373.129
Summe Aktiva		1.078.414	823.693

PASSIVA

in TEUR	Anhang	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Den Anteilshabern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		31.862	31.862
Kapitalrücklage	(27)	216.468	215.927
Sonstige Rücklagen	(27)	2.496	-13.857
Gewinnrücklagen	(27)	116.218	84.966
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		367.044	318.898
Nicht beherrschende Anteile		969	1.004
Summe Eigenkapital		368.013	319.902
Schulden			
Langfristige Schulden			
Pensionsverpflichtungen	(29)	12.271	10.869
Rückstellungen	(30)	6.207	5.284
Darlehensverbindlichkeiten	(31)	408.225	200.981
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	1.790	1.398
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(33)	3.763	1.619
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(22)	18.177	8.293
Latente Ertragsteuerschulden	(18)	104.647	32.970
		555.080	261.414
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	(30)	8.142	8.334
Darlehensverbindlichkeiten	(31)	22.721	125.127
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(32)	26.015	22.407
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(33)	2.445	4.676
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(22)	2.043	6.977
Ertragsteuerschulden	(17)	13.126	15.831
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(34)	80.829	59.025
		155.321	242.377
Summe Schulden		710.401	503.791
Summe Passiva		1.078.414	823.693

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	Anhang	Q4 2014	Q4 2013	2014	2013
Umsatzerlöse	(8)	176.204	152.804	694.744	635.545
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-4.333	-318	-2.907	1.894
Andere aktivierte Eigenleistungen		2.195	2.275	3.647	3.377
Materialaufwand	(9)	-72.259	-61.996	-292.073	-269.421
Bruttogewinn		101.807	92.765	403.411	371.395
Sonstige betriebliche Erträge	(10)	4.106	2.690	9.355	6.983
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(11)	-27.544	-20.424	-92.739	-79.370
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(12)	-50.033	-43.252	-188.508	-169.689
Abschreibungen	(19, 20)	-9.777	-7.780	-33.675	-29.799
Betriebsgewinn		18.559	23.999	97.844	99.520
Finanzerträge		95	232	407	555
Finanzierungsaufwendungen		474	-4.596	-14.876	-16.140
Finanzergebnis	(13)	569	-4.364	-14.469	-15.585
Gewinn vor Ertragsteuern		19.128	19.635	83.375	83.935
Ertragsteuern	(16)	-7.556	-7.008	-28.500	-28.319
PERIODENERGEBNIS		11.572	12.627	54.875	55.616
Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern:					
Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern, welches zukünftig gegebenenfalls in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird		2.696	-2.110	16.208	-5.383
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)	(27)	2.751	-1.992	14.181	-7.712
Absicherungen von Zahlungsströmen nach Steuern	(27)	-55	-118	2.027	2.329
Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern, welches nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird		-1.166	-567	-1.166	-567
Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen nach Steuern	(27, 29)	-1.166	-567	-1.166	-567
Sonstiges Ergebnis in der Periode nach Steuern		1.530	-2.677	15.042	-5.950
GESAMTERGEBNIS FÜR DIE PERIODE		13.102	9.950	69.917	49.666
Das Periodenergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		11.553	12.617	54.722	55.557
Nicht beherrschende Anteile		19	10	153	59
		11.572	12.627	54.875	55.616
Das Gesamtergebnis entfällt auf					
Gesellschafter des Mutterunternehmens		13.103	10.047	69.909	49.683
Nicht beherrschende Anteile		-1	-97	8	-17
		13.102	9.950	69.917	49.666
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(15)	0,36	0,40	1,72	1,74
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(15)	0,36	0,39	1,70	1,74

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TEUR	Anhang	Q4 2014	Q4 2013	2014	2013
Betriebliche Tätigkeit					
Periodenergebnis		11.572	12.627	54.875	55.616
Abschreibungen	(19, 20)	9.777	7.780	33.675	29.799
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Sachanlagen		1	43	33	-66
Veränderung der Rückstellungen	(30)	345	861	174	542
Veränderung der latenten Steuern	(18)	-923	329	-1.911	-633
Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	(23, 24, 25, 26)	24.880	12.440	-5.437	-4.732
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	(32, 34, 35)	-5.858	1.228	1.688	12.424
Zinsaufwand der Periode		2.902	2.682	9.958	11.408
Aufwand aus der Rückzahlung von Sicherungsderivaten		0	0	4.683	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	(36)	-3.429	4.712	-1.377	10.993
Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit		39.267	42.702	96.361	115.351
davon Mittelzufluss aus erhaltenen Zinsen		56	229	275	485
davon Mittelabfluss aus Ertragsteuern		-10.446	-4.674	-37.360	-16.484
Investitionstätigkeit					
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	(36, 40)	-226.404	-1.167	-232.190	-13.210
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	(19, 20)	-9.346	-14.549	-33.175	-30.528
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		41	139	305	376
Mittelabfluss für die Investitionstätigkeit		-235.709	-15.577	-265.060	-43.362
Finanzierungstätigkeit					
Einzahlungen aus Rückerstattung OPICP-Programm durch Altgesellschafter		0	0	0	1.067
Auszahlung für den Erwerb von Anteilen an einem Tochterunternehmen		0	0	-907	0
Gezahlte Zinsen		-865	-1.750	-9.492	-9.773
An Anteilseigner ausgeschüttete Dividenden	(27)	0	0	-22.304	-20.711
An nicht beherrschende Anteile ausgeschüttete Dividenden		-15	0	-43	0
Einzahlungen aus Darlehen	(31)	229.553	0	229.870	128.118
Rückzahlungen von Darlehen	(31)	-7.258	-16.705	-129.257	-46.598
Rückzahlung von Sicherungsderivaten		-3.011	0	-9.901	0
Rückzahlung von Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen		-77	-77	-287	-453
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	(36)	218.327	-18.532	57.679	51.650
Nettoabnahme/-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten					
		21.885	8.593	-111.020	123.639
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres		62.482	186.209	194.188	72.389
Effekte aus der Währungsumrechnung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-96	-614	1.103	-1.840
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode		84.271	194.188	84.271	194.188

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR	Anhang	Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar	
		Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
Stand zum 31. Dezember 2012		31.862	213.559
Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen nach Steuern	(22)		
Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen nach Steuern	(27, 29)		
Gesamtergebnis der Periode		0	0
Aktienoptionen ¹⁾	(28)		1.301
Kostenerstattung OPICP durch Altgesellschafter	(27)		1.067
Dividenden	(27)		
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode		0	2.368
Stand zum 31. Dezember 2013		31.862	215.927
Veränderungen des Eigenkapitals für die Periode			
Periodenergebnis			
Ausgleichsposten für Umrechnungsdifferenzen (ausländische Geschäftsbetriebe)			
Absicherungen von Zahlungsströmen nach Steuern	(22)		
Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen nach Steuern	(27, 29)		
Gesamtergebnis der Periode		0	0
Aktienoptionen	(28)		541
Dividenden	(27)		
Dividenden an nicht beherrschende Anteile			
Summe der Geschäftsvorfälle mit Eigentümern für die Periode		0	541
Stand zum 31. Dezember 2014		31.862	216.468

¹⁾ Im Geschäftsjahr 2013 erfolgte die Umgliederung der im Eigenkapital erfassten Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm von der Gewinnrücklage in die Kapitalrücklage im Sinne eines einheitlichen Ausweises im Einzelabschluss der NORMA Group SE und im Konzernabschluss der NORMA Group.

Den Anteilsinhabern des Mutterunternehmens zurechenbar				
Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Summe	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
-8.550	51.289	288.160	1.021	289.181
	55.557	55.557	59	55.616
-7.636		-7.636	-76	-7.712
2.329		2.329	0	2.329
	-567	-567	0	-567
-5.307	54.990	49.683	-17	49.666
	-602	699	0	699
		1.067	0	1.067
	-20.711	-20.711	0	-20.711
0	-21.313	-18.945	0	-18.945
-13.857	84.966	318.898	1.004	319.902
	54.722	54.722	153	54.875
14.326		14.326	-145	14.181
2.027		2.027		2.027
	-1.166	-1.166		-1.166
16.353	53.556	69.909	8	69.917
		541		541
	-22.304	-22.304		-22.304
		0	-43	-43
0	-22.304	-21.763	-43	-21.806
2.496	116.218	367.044	969	368.013

Segmentberichterstattung

in TEUR	EMEA		Amerika		Asien-Pazifik	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Segmentumsatzerlöse gesamt	420.571	412.691	244.625	198.321	64.595	57.218
davon Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	26.116	24.730	6.868	6.752	2.063	1.203
Außenumsatzerlöse	394.455	387.961	237.757	191.569	62.532	56.015
Beitrag zum Konzernaußenumsatz	57 %	61 %	34 %	30 %	9 %	9 %
Bereinigtes EBITDA¹⁾	84.643	83.920	49.266	45.216	7.678	6.471
Abschreibungen ohne PPA-Abschreibungen	-9.603	-9.803	-4.544	-4.133	-1.992	-1.991
Bereinigtes EBITA¹⁾	75.040	74.117	44.722	41.083	5.686	4.480
Vermögenswerte ²⁾	496.433	490.322	574.897	210.047	71.893	61.895
Schulden ³⁾	145.082	196.079	346.317	121.336	23.116	20.385
Investitionen	13.057	13.055	16.215	7.317	5.757	6.716
Anzahl Mitarbeiter ⁴⁾	2.636	2.546	1.270	664	653	567

¹⁾ Die Bereinigungen werden in → Anhangangabe 7 erläutert.

²⁾ Einschließlich zugeordneter Geschäfts- oder Firmenwerte, Steuern sind in der Überleitung zum Konzern enthalten.

³⁾ Steuern sind in der Überleitung zum Konzern enthalten.

⁴⁾ Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)

Segmente gesamt		Zentralfunktionen		Konsolidierung		Konzern	
2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
729.791	668.230	27.591	42.457	-62.638	-75.142	694.744	635.545
35.047	32.685	27.591	42.457	-62.638	-75.142	0	0
694.744	635.545	0	0	0	0	694.744	635.545
100 %	100 %						
141.587	135.607	-1.682	-5.915	-1.462	-373	138.443	129.319
-16.139	-15.927	-805	-772	0	0	-16.944	-16.699
125.448	119.680	-2.487	-6.687	-1.462	-373	121.499	112.620
1.143.223	762.264	316.412	212.440	-381.221	-151.011	1.078.414	823.693
514.515	337.800	476.205	277.946	-280.319	-111.955	710.401	503.791
35.029	27.088	4.559	3.440	0	0	39.588	30.528
4.559	3.777	188	168	0	0	4.747	3.945

Konzernanhang

1. ALLGEMEINE ANGABEN

Die NORMA Group SE ist das Mutterunternehmen der NORMA Group. Die Gesellschaft mit Hauptsitz in der Edisonstraße 4, 63477 Maintal, in der Nähe der Stadt Frankfurt am Main (Deutschland), ist im Handelsregister Hanau unter HRB 94473 eingetragen. Die NORMA Group SE und die Tochterunternehmen der Gruppe treten auf dem Markt als „NORMA Group“ auf.

Die NORMA Group SE (bis Juli 2013 NORMA Group AG) ist seit dem 8. April 2011 an der Frankfurter Wertpapierbörse im regulierten Markt im Prime Standard gelistet. Eine detaillierte Übersicht über die Beteiligungen an der NORMA Group SE können den [→ Anlagen zum Konzernanhang: „Stimmrechtsmitteilungen“](#) entnommen werden.

Die NORMA Group SE wurde 2006 durch den Zusammenschluss der beiden Unternehmensgruppen Rasmussen GmbH und ABA Group gegründet. NORMA Rasmussen, 1949 als Rasmussen GmbH in Deutschland gegründet, stellte Verbindungs- und Befestigungselemente sowie Fluidtransportleitungen her. Sämtliche Produkte wurden weltweit unter dem Markennamen NORMA vertrieben. Die ABA Group wurde 1896 in Schweden gegründet. Seitdem hat sie sich als Firmengruppe zu einem führenden multinationalen Unternehmen entwickelt, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Schlauch- und Rohrschellen sowie Verbindungselementen für zahlreiche Anwendungen weltweit spezialisiert hat.

Im Jahr 2007 erwarb die NORMA Group die Breeze Industrial Products Corporation in den USA und verstärkte damit ihre Präsenz auf den Märkten in Nord-, Mittel- und Südamerika. Breeze stellt Schneckengewindeschellen, T-Bolzenschellen und V-Bandschellen für die Automobil- und Nutzfahrzeugbranche, Luft- und Raumfahrt sowie für weitere industrielle Branchen her. Im Jahr 2010 erwarb die NORMA Group zwei weitere Gesellschaften in den USA, die R.G.RAY Corporation und Craig Assembly Inc., um ein führender Hersteller von Verbindungsprodukten in den USA zu werden. In den Geschäftsjahren 2012 und 2013 erfolgten

weitere Akquisitionen entsprechend der Akquisitionsstrategie: im Geschäftsjahr 2012 erfolgten Akquisitionen in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik und im Geschäftsjahr 2013 in den Regionen EMEA, Südamerika und Asien-Pazifik. Am 31. Oktober des Geschäftsjahres 2014 hat die NORMA Group die National Diversified Sales, Inc. („NDS“) übernommen. Mit der Übernahme von NDS, einem führenden US-amerikanischen Anbieter von Regenwassermanagement, Landschaftsbewässerung und Verbindungskomponenten für Infrastruktur im Wasserbereich, setzt die NORMA Group ihren Expansionskurs im Bereich Wassermanagement fort. Im Geschäftsjahr 2014 erfolgte des Weiteren die Übernahme der Geschäftsaktivitäten der Five Star Clamps, Inc. in den USA, einem Produzenten von qualitativ hochwertigen Schellen für verschiedene Branchen.

In den vergangenen Jahren entwickelte sich die NORMA Group durch erfolgreiche Unternehmenserwerbe und fortlaufende technologische Innovationen bei Produkten und im operativen Bereich zu einer Unternehmensgruppe von weltweiter Bedeutung. Heute setzt die NORMA Group bei der Belieferung ihrer Kunden auf zwei unterschiedliche Vermarktungswege: Engineered Joining Technology (EJT) und Distribution Services (DS).

Im Bereich Distribution Services bietet die NORMA Group eine breite Palette qualitativ hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte. Die NORMA Group vertreibt ein breites technologisches und innovatives Produktportfolio, welches Marken wie ABA®, Breeze®, Clamp-All®, FISH®, Five Star®, Gemi®, NDS®, NORMA®, R.G.RAY®, Serflex® und TORCA® beinhaltet.

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

2. GRUNDLAGEN DER AUFSTELLUNG

Die der Aufstellung dieses Konzernabschlusses zugrunde gelegten wesentlichen Rechnungslegungsmethoden sind nachstehend erläutert. Sofern nichts anderes angegeben ist, wurden diese Methoden auf alle dargestellten Geschäftsjahre einheitlich angewendet.

Der Konzernabschluss der NORMA Group wurde nach den International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind (IFRS), für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 unter Anwendung von § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der Konzernabschluss der NORMA Group SE wurde am 9. März 2015 durch den Vorstand aufgestellt und nach dessen Prüfung und Billigung durch den Aufsichtsrat am 24. März 2015 vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Der Konzernabschluss der NORMA Group wird im Bundesanzeiger eingestellt und veröffentlicht.

Die Aufstellung des Abschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Verwendung bestimmter kritischer rechnungslegungsbezogener Schätzungen. Darüber hinaus hat das Management bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe Ermessensentscheidungen zu treffen. Die Bereiche mit einem höheren Maß an Ermessensentscheidungen oder Komplexität sowie Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen eine wesentliche Rolle für den Konzernabschluss spielen, sind in [→ Anhangangabe 6](#) angegeben.

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2014 angewendet werden

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards, die erstmalig im Geschäftsjahr 2014 angewendet werden, hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der NORMA Group.

Neue oder geänderte Standards	Änderungen
IFRS 10 Konzernabschlüsse, IAS 27 Einzelabschlüsse	IFRS 10 ersetzt die in IAS 27 und SIC 12, Konsolidierung: Zweckgesellschaften, enthaltenen Regelungen zu konsolidierten Abschlüssen. IFRS 10 baut auf den bestehenden, derzeit anzuwendenden Grundsätzen auf und regelt anhand eines einheitlichen Konsolidierungskonzepts, das sich aus einem umfassenden Beherrschungskonzept ableitet, welche Unternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Des Weiteren enthält der Standard zusätzliche Leitfäden bzw. Leitlinien, die die Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen.
IAS 27 Einzelabschlüsse	IAS 27 (geändert 2011) enthält infolge der Veröffentlichung der Verlautbarung IFRS 10 nur noch Regelungen zu Einzelabschlüssen.
IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen	IFRS 11 ersetzt IAS 31, Anteile an Gemeinschaftsunternehmen, und SIC 13, Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen. IFRS 11 regelt die Bilanzierung von gemeinsamen Vereinbarungen. Das Kernprinzip von IFRS 11 besteht in der Vorschrift, dass eine an einer gemeinsamen Vereinbarung beteiligte Partei die Art der gemeinsamen Vereinbarung, in die sie eingebunden ist, mittels Beurteilung ihrer Rechte und Verpflichtungen zu bestimmen und diese Rechte und Verpflichtungen entsprechend der Art der gemeinsamen Vereinbarung zu bilanzieren hat. Grundsätzlich klassifiziert der Standard gemeinsame Vereinbarungen in zwei Gruppen: gemeinschaftliche Tätigkeit und Gemeinschaftsunternehmen, die sich in der Art und Weise der Bilanzierung der gemeinsamen Vereinbarungen unterscheiden. Bei einer gemeinschaftlichen Tätigkeit handelt es sich um eine gemeinsame Vereinbarung, die den Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden überträgt. Bei einem Gemeinschaftsunternehmen handelt es sich um eine gemeinsame Vereinbarung, die den Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen der Vereinbarung überträgt. Nach IFRS 11 hat ein Partnerunternehmen einer gemeinschaftlichen Tätigkeit die seinem Anteil entsprechenden Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen zu bilanzieren. Ein Partnerunternehmen eines Gemeinschaftsunternehmens hat seine Beteiligung unter Verwendung der Equity-Methode gemäß IAS 28 zu bilanzieren.
IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Gemäß der Änderung des IAS 28 hat ein Unternehmen eine Beteiligung oder einen Teil einer Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen als zur Veräußerung bestimmt zu bilanzieren, soweit die einschlägigen Kriterien erfüllt sind. Ein verbleibender Teil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen, der nicht als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert ist, muss bis zum Abgang des als zur Veräußerung bestimmt klassifizierten Teils nach der Equity-Methode bilanziert werden.
IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	IFRS 12 führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einem Standard zusammen. Der Standard regelt als umfassende Verlautbarung damit die Angabepflichten für alle Arten von Beteiligungen an anderen Unternehmen, einschließlich gemeinschaftlicher Vereinbarungen, assoziierter Unternehmen, strukturierter Unternehmen und außerbilanzieller Einheiten. Die Zielsetzung von IFRS 12 besteht darin, Angaben über Informationen zu definieren, die Abschlussnutzer in die Lage versetzen, das Wesen der Beteiligung an anderen Einheiten und die damit verbundenen Risiken sowie die Auswirkungen dieser Beteiligungen auf seine Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beurteilen zu können.
Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 Übergangsbestimmungen	Durch die Änderung wird klargestellt, dass der Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 10 der Beginn der Berichtsperiode ist, in welcher der Standard erstmals angewendet wird. Dies hat zur Folge, dass Entscheidungen, ob Investments nach IFRS 10 zu konsolidieren sind oder nicht, zu Beginn dieser Periode zu treffen sind. Darüber hinaus wird festgelegt, dass bei erstmaliger Anwendung der neuen Konsolidierungsregeln Vergleichsangaben für die zwingenden Angabepflichten des IFRS 12 im Zusammenhang mit Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und gemeinschaftlichen Vereinbarungen nur für die unmittelbar vorangehende Vergleichsperiode zwingend anzugeben sind.

Neue oder geänderte Standards	Änderungen
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27: Investmentgesellschaften	Die Änderungen zu IFRS 10 definieren den Begriff von sogenannten Investmentgesellschaften und legen fest, dass Unternehmen, die die Definition einer Investmentgesellschaft erfüllen, künftig von der Verpflichtung befreit sind, die von ihnen beherrschten Tochterunternehmen in ihren Konzernabschluss im Rahmen der Vollkonsolidierung einzubeziehen. Stattdessen sind die entsprechenden Beteiligungen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Darüber hinaus wurden neue Angabevorschriften für Investmentgesellschaften in IFRS 12 und IAS 27 eingefügt.
Änderungen zu IAS 32: Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten	Die bestehenden Regelungen zur Saldierung von Finanzinstrumenten werden grundsätzlich beibehalten. Es wurden in den Anwendungsleitlinien von IAS 32 diverse terminologische Klarstellungen vorgenommen. Damit wird klargestellt, dass auch im Falle einer Insolvenz das Vorliegen eines durchsetzbaren Aufrechnungsanspruches einer beteiligten Partei Voraussetzung für eine Aufrechnung ist. Ferner sind Beispiele für Fälle hinzugefügt worden, bei denen eine Aufrechnung trotz Bruttoerfüllung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden vorzunehmen ist.
Änderungen zu IAS 39: Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften	Die Ergänzung zu IAS 39 sieht vor, dass die Beendigung des Hedge Accounting nicht erforderlich ist, wenn die Novation eines Sicherungsinstruments mit einer zentralen Gegenpartei bestimmte Kriterien erfüllt. Insbesondere setzt die Ausnahmeregelung voraus, dass die Umstellung Folge einer regulatorischen oder gesetzlichen Regelung ist.

Standards, Änderungen und Interpretationen bestehender Standards, die noch nicht in Kraft getreten sind und von der Gruppe nicht vorzeitig angewendet wurden

Die folgenden Standards und Änderungen bestehender Standards wurden veröffentlicht und sind erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2015 oder danach beginnenden Geschäftsjahres verpflichtend anzuwenden, wobei die Gruppe auf eine frühere Anwendung verzichtet hat.

1) Standards, Änderungen und Interpretationen bestehender Standards, die von der EU bereits freigegeben wurden (unter Berücksichtigung des jeweiligen Zeitpunkts des Inkrafttretens in der EU):

Neue oder geänderte Standards	EU-Endorsement Datum	Änderungen
Interpretation IFRIC 21: Öffentliche Abgaben	13. Jun. 14	IFRIC 21 beschäftigt sich mit der Bilanzierung öffentlicher Abgaben, die keine Ertragsteuern im Sinne des IAS 12, Ertragsteuern, darstellen und klärt insbesondere, wann Verpflichtungen zur Zahlung derartiger Abgaben im Abschluss als Verbindlichkeit zu erfassen sind. Hintergrund ist, dass insbesondere in Fällen, in denen die Verpflichtung zur Zahlung in einem Geschäftsjahr entsteht, deren Höhe jedoch auf Basis historischer Finanzdaten (z. B. Umsatzerlöse des Vorjahres) ermittelt wird, derzeit Bilanzierungsunterschiede in der Praxis existieren. Die Interpretation schreibt nunmehr vor, dass Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen für öffentliche Abgaben erst dann zu erfassen sind, wenn das in der entsprechenden Gesetzesgrundlage verankerte Ereignis, das die Zahlungsverpflichtung auslöst (sog. verpflichtendes Ereignis) stattgefunden hat. IFRIC 21 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
Änderungen zu IAS 19: Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	17. Dez. 14	Hintergrund der Änderungen ist die Berücksichtigung von Mitarbeiterbeiträgen im Rahmen leistungsorientierter Pensionszusagen. Die neuen Regelungen sehen bei der Berücksichtigung von Arbeitnehmerbeiträgen eine Vereinfachungsregelung für Arbeitnehmerbeiträge vor, die nicht an die Anzahl der Dienstjahre gekoppelt ist. In diesem Fall kann, unabhängig von der Planformel, der Dienstzeitaufwand der Periode reduziert werden, in der die korrespondierende Arbeitsleistung erbracht wird. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Der IASB hat im Dezember 2014 im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprojekts (Annual Improvements Project) den Zyklus: 2011–2013 und den Zyklus: 2010–2012 veröffentlicht, welche verschiedene Änderungen an bestehenden Standards vorsehen.

Der Zyklus: 2011–2013 wurde am 18. Dezember 2014 von der EU freigegeben und ist für Perioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Der Zyklus: 2010–2012 wurde am 17. Dezember 2014 von der EU freigegeben und ist für Perioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen.

Die Änderungen dienen der Klarstellung von Anforderungen und nicht der grundlegenden Änderung der Bilanzierungspraxis. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen daher keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

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

Neue oder geänderte Standards	Änderungen
IFRS 9 Finanzinstrumente	<p>Das IASB schloss im Juli 2014 sein Projekt zur Ersetzung des IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, durch die Veröffentlichung der finalen Version des IFRS 9, Finanzinstrumente, ab. IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein.</p> <p>Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten IFRS 9 behält das derzeitige gemischte Bewertungsprinzip bei, vereinfacht dieses aber und legt drei Hauptbewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte fest: fortgeführte Anschaffungskosten, ergebnisneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (FVTOCI-Kategorie) und ergebniswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL-Kategorie). Die Grundlage der Klassifizierung hängt vom Geschäftsmodell des Unternehmens und den vertraglichen Zahlungsströmen des finanziellen Vermögenswerts ab. Für Eigenkapitalinstrumente besteht bei Zugang die Möglichkeit einer unwiderruflichen Zuordnung zur FVTOCI-Kategorie, sofern diese nicht lediglich zu Handelszwecken gehalten werden (FVTOCI-Option). Das durch IFRS 9 neu eingeführte Expected-Loss-Model (Berücksichtigung erwarteter Verluste) zieht die Berücksichtigung von Verlusten zeitlich vor, indem sowohl eingetretene als auch in der Zukunft erwartete Verluste erfasst werden. Für finanzielle Verbindlichkeiten ergeben sich grundsätzlich keine Änderungen in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung. Lediglich die im Fall einer Änderung des eigenen Kreditrisikos zu beachtenden Regelungen haben sich für aufgrund der Fair-Value-Option für zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten geändert. Diese Effekte sind im sonstigen Ergebnis zu erfassen.</p> <p>Wertminderungen Die neuen Regelungen zur Erfassung von Wertminderungen stellen künftig auf erwartete Ausfälle ab (Expected-Loss-Model). Nach den bisherigen Regelungen des IAS 39 wurden Wertminderungen nur dann erfasst, wenn sie sich auf bereits eingetretene Verlustereignisse beziehen (Incurred-Loss-Model).</p> <p>Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen (Hedge Accounting) IFRS 9 hebt die bisherigen starren Voraussetzungen für die Hedge-Effektivitätstests nach IAS 39 auf. Das Modell im IFRS 9 fordert einen wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen dem Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument und dass die Sicherungsquote im Einklang mit dem Risikomanagement steht. Eine formale Dokumentation der Sicherungsbeziehung sowie von Strategie und Ziel des Risikomanagements ist weiterhin erforderlich. Der neue Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft prüft derzeit, welche Auswirkungen eine Anwendung von IFRS 9 auf den Konzernabschluss der Gesellschaft hat.</p>
IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden	<p>Das IASB veröffentlichte im Mai 2014 IFRS 15, Erlöse aus Verträgen mit Kunden. Nach dem neuen Standard soll die Erfassung von Umsatzerlösen die Übertragung der zugesagten Güter oder Dienstleistungen an den Kunden mit dem Betrag abbilden, der jener Gegenleistung entspricht, die das Unternehmen im Tausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird. Umsatzerlöse werden realisiert, wenn der Kunde die Kontrolle über die Güter oder Dienstleistungen erhält. IFRS 15 ersetzt IAS 11, Fertigungsaufträge, und IAS 18, Umsatzerlöse, sowie die dazugehörigen Interpretationen. IFRS 15 enthält ein 5-Stufen-Modell für die Erfassung von Umsätzen: 1. Bestimmung des relevanten Vertrages; 2. Identifizierung separater Leistungsverpflichtungen im Vertrag; 3. Bestimmung der Gegenleistung; 4. Allokation der Gegenleistung auf identifizierte Leistungsverpflichtungen; 5. Umsatzrealisierung bei Erfüllung einer Leistungsverpflichtung. Der Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen prüft derzeit, welche Auswirkungen eine Anwendung von IFRS 15 auf den Konzernabschluss der Gesellschaft hat.</p>
Änderungen an IFRS 11: Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit	<p>Die Änderung führt zusätzliche Regelungen für die Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit (Joint Operation) ein, soweit diese einen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 darstellt. Der Erwerber hat alle Prinzipien aus IFRS 3 und anderen erwerbsbezogenen Standards anzuwenden, solange diese nicht in Widerspruch zu den Leitlinien des IFRS 11 stehen. Die Änderungen sind auf Erwerbe von Anteilen an einer bestehenden gemeinschaftlichen Tätigkeit und auf die Erwerbe von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit bei ihrer Gründung anzuwenden. Des Weiteren findet beim Erwerb zusätzlicher Anteile keine Neubewertung der bisher gehaltenen Anteile statt. Die Änderungen sind prospektiv für Berichtsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.</p>
Änderungen an IAS 16 und IAS 38: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	<p>Prinzipiell hat die Abschreibung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten derart zu erfolgen, dass sie den durch das Unternehmen erwarteten Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens, welcher durch den Vermögenswert generiert wird, widerspiegelt. Mit den Änderungen wird klargestellt, dass eine Abschreibung von Sachanlagen auf Basis von Umsatzerlösen der durch sie hergestellten Güter nicht dieser Vorgehensweise entspricht und somit nicht sachgerecht ist, da die Umsatzerlöse nicht nur vom Verbrauch des Vermögenswerts, sondern auch von weiteren Faktoren wie beispielsweise Absatzmenge, Preis oder Inflation abhängig sind. Grundsätzlich wird diese Klarstellung auch in IAS 38 für die Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer aufgenommen. Jedoch wird vom IASB in dieser Hinsicht zusätzlich eine widerlegbare Vermutung eingeführt. Demnach ist eine umsatzabhängige Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer zulässig, wenn der „Wert“ des Vermögenswerts sich direkt durch den erwirtschafteten Umsatz ausdrücken lässt oder nachgewiesen werden kann, dass zwischen den erzielten Umsatzerlösen und dem Werteverzehr des immateriellen Vermögenswerts eine starke Korrelation besteht. Die Änderungen sind prospektiv für Berichtsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.</p>

Neue oder geänderte Standards	Änderungen
Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28: Investmentgesellschaften – Anwendung der Konsolidierungsausnahme	Der IASB hat am 18. Dezember 2014 den Änderungsstandard, Investmentgesellschaften – Anwendung der Konsolidierungsausnahme, veröffentlicht. Dieser adressiert verschiedene Fragestellungen, welche die Anwendung der Ausnahme von der Konsolidierungspflicht für Investmentgesellschaften betreffen. Zudem hat das IASB in den Änderungsstandard aufgenommen, dass eine Investmentgesellschaft, die alle ihre Tochterunternehmen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, die nach IFRS 12 vorgeschriebenen Angaben zu Investmentgesellschaften zu leisten hat. Die Änderungen sind prospektiv für Berichtsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.
Änderungen an IAS 1: Darstellung des Abschlusses	Der IASB hat am 18. Dezember 2014 den Änderungsstandard, Darstellung des Abschlusses, veröffentlicht. Durch Änderungen in IAS 1 soll das Konzept der Wesentlichkeit deutlicher hervorgehoben werden, um Anwendungsproblemen in der Praxis zu begegnen. Ziel der Klarstellungen ist es, den IFRS-Abschluss von unwesentlichen Informationen zu entlasten und gleichzeitig die Vermittlung relevanter Informationen zu fördern. Des Weiteren soll die Verständlichkeit von Abschlussinformationen nicht dadurch eingeschränkt werden, dass relevante mit irrelevanten Informationen zusammengefasst oder wesentliche Posten mit unterschiedlichem Charakter oder Funktion aggregiert werden. Die Änderungen führen zur Streichung einer Musterstruktur des Anhangs hin zur Berücksichtigung unternehmensindividueller Relevanz, wobei explizit klargestellt wird, dass Unternehmen bei der Festlegung der Struktur des Anhangs die Auswirkungen auf die Verständlichkeit und Vergleichbarkeit ihres IFRS-Abschlusses berücksichtigen sollen. Ferner sollen Unternehmen im Rahmen der Bestimmung der anzugebenden Rechnungslegungsmethoden die Natur ihrer Geschäftstätigkeit und die Methoden, über die Adressaten voraussichtlich Informationen erwarten, berücksichtigen. Der Änderungsstandard enthält darüber hinaus Erläuterungen zur Aggregation und Disaggregation von Posten in der Bilanz und der Gesamtergebnisrechnung, sowie die Klarstellung, wie Anteile am sonstigen Ergebnis at equity bewerteter Unternehmen in der Gesamtergebnisrechnung darzustellen sind. Die Änderungen sind in Berichtsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig, setzt jedoch ein EU-Endorsement voraus. Die Gesellschaft prüft derzeit, welche Auswirkungen eine Anwendung der Änderungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft hat.

Im September 2014, im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprojekts (Annual Improvements Project), hat das IASB den Zyklus 2012–2014 veröffentlicht, welcher fünf Änderungen zu vier Standards beinhaltet. Die Änderungen sind für Berichtsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden. Die Änderungen dienen der Klarstellung von Anforderungen und nicht der grundlegenden Änderung der Bilanzierungspraxis. Die Gruppe erwartet aus den Änderungen daher keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

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

3. ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

1. Konsolidierung

(a) Tochterunternehmen

Tochterunternehmen sind sämtliche Unternehmen, über die die NORMA Group Beherrschung ausübt. Die NORMA Group beherrscht ein Tochterunternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement mit ihrem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese und die Fähigkeit besitzt, diese Renditen mittels ihrer Macht über das Tochterunternehmen zu beeinflussen. Die Konsolidierung eines Beteiligungsunternehmens beginnt an dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über das Unternehmen erlangt. Sie endet, wenn der Konzern die Beherrschung über das Beteiligungsunternehmen verliert.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die übertragene Gegenleistung des Erwerbs entspricht den beizulegenden Zeitwerten der hingege-

benen Vermögenswerte, der durch den Konzern ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der von den früheren Eigentümern des erworbenen Tochterunternehmens übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung wird als Teil der für das erworbene Unternehmen übertragenen Gegenleistung bilanziert. Erwerbsbezogene Nebenkosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet. Gemäß IFRS 3 (überarbeitet) besteht bei jedem Unternehmenszusammenschluss ein Wahlrecht, alle nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert, d. h. inklusive des auf diese Anteile entfallenden Geschäfts- oder Firmenwerts (sog. „Full Goodwill Method“) anzusetzen oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens zu bewerten. Die Gruppe bewertet die nicht beherrschenden Anteile des erworbenen Unternehmens zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens.

Als Geschäfts- oder Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der übertragenen Gegenleistung des Erwerbs, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum an dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen ergibt. Ist die übertragene Gegenleistung geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag, nach nochmaliger Überprüfung der Kaufpreisallokation, unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss bestimmt die Gruppe ihren zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltenen Eigenkapitalanteil zu dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu und erfasst den daraus resultierenden Gewinn bzw. Verlust, sofern vorhanden, erfolgswirksam.

Konzerninterne Transaktionen, Salden und nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus Geschäftsvorfällen zwischen Konzernunternehmen werden eliminiert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Tochtergesellschaften werden, sofern notwendig, geändert, um eine konzernerheitliche Bilanzierung zu gewährleisten.

(b) Nicht beherrschende Anteile

Nicht beherrschende Anteile sind am Ergebnis des Berichtszeitraums beteiligt. Deren Anteil am Reinvermögen der konsolidierten Tochterunternehmen wird getrennt vom Eigenkapital des Konzerns ausgewiesen.

Die Gruppe behandelt Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, wie Transaktionen mit Eigentümern, die in ihrer Eigenschaft als Eigentümer handeln. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen

der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

(c) Abgang von Tochterunternehmen

Wenn der Konzern die Beherrschung über ein Tochterunternehmen verliert, wird der verbleibende Anteil zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und die daraus resultierende Differenz als Gewinn oder Verlust erfasst. Der beizulegende Zeitwert ist der beim erstmaligen Ansatz eines assoziierten Unternehmens, Gemeinschaftsunternehmens oder eines finanziellen Vermögenswerts ermittelte beizulegende Zeitwert. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beiträge in Bezug auf dieses Unternehmen so bilanziert, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn oder Verlust vom Eigenkapital ins Periodenergebnis umgegliedert wird.

2. Bewertungsgrundsätze

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

Bilanzposten	Bewertungsgrundsatz
Aktiva	
Geschäfts- oder Firmenwert	Impairment-only-Ansatz
Sonstige immaterielle Vermögenswerte (außer Geschäfts- oder Firmenwert) – bestimmbare Nutzungsdauer	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten
Sonstige immaterielle Vermögenswerte (außer Geschäfts- oder Firmenwert) – unbestimmbare Nutzungsdauer	Impairment-only-Ansatz
Sachanlagen	Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten
Derivative finanzielle Vermögenswerte:	
Klassifizierung als Sicherung einer geplanten Transaktion (Cashflow-Hedge)	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Nennwert
Passiva	
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):	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten:	
Klassifizierung als Sicherung einer geplanten Transaktion (Cashflow-Hedge)	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Klassifizierung als Sicherung einer Zeitwertänderung (Fair-Value-Hedge)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Bedingte Gegenleistungen (bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten

3. Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte

IFRS 7 sieht für in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente Angaben über Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert anhand einer hierarchischen Einstufung gemäß IFRS 13 vor. Diese umfasst drei Level:

Level 1: die auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierten (unverändert übernommenen) Preise,

Level 2: Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die in Level 1 berücksichtigten notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (d. h. als Preis) oder indirekt (d. h. in Ableitung von Preisen) beobachten lassen, und

Level 3: nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Faktoren für die Bewertung des Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit (nicht beobachtbare Inputfaktoren).

Auf welcher Ebene die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt eingestuft wird, bestimmt sich nach dem niedrigsten Level, dessen Input für die Bewertung als Ganzes erheblich ist. Die unterschiedlichen Level der Hierarchie bedingen unterschiedlich detaillierte Angaben.

Die in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 und 31. Dezember 2013 zum beizulegenden Zeitwert angesetzten derivativen Finanzinstrumente (z. B. zu Sicherungszwecken gehaltene Derivate) werden vollumfänglich in Level 2 der Bewertungs-Hierarchie für den beizulegenden Zeitwert eingestuft. Die zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 und 2013 angesetzten bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten werden in Level 3 der Bewertungs-Hierarchie für den beizulegenden Zeitwert eingestuft. (→ [Anhangangabe 21](#))

Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps und Zins-/Währungsswaps wird als der Barwert des erwarteten künftigen Cashflows berechnet. Der beizulegende Zeitwert der Forward-Devisentermingeschäfte wird mit dem Forward-Wechselkurs des Bilanzstichtags berechnet und das Ergebnis wird dann zum diskontierten Barwert dargestellt.

4. Fremdwährungsumrechnung

(a) Funktionale Währung und Darstellungswährung

Die in den Abschlüssen der Konzernunternehmen enthaltenen Posten werden in der Währung des jeweiligen primären Wirtschaftsumfelds, in dem das Unternehmen tätig ist, bewertet (die „funktionale Währung“). Der Konzernabschluss wird in „Euro“ (EUR), der funktionalen Währung der NORMA Group SE und der Darstellungswährung der Gruppe, aufgestellt.

(b) Transaktionen und Salden

Fremdwährungstransaktionen werden mit den am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkursen (bei Neubewertungen mit den am Tag der Neubewertung geltenden Wechselkursen) in die funktionale Währung umgerechnet. Währungsgewinne und -verluste, die sich aus der Abwicklung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung monetärer Posten zum Stichtagskurs ergeben, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsgewinne und -verluste, die im Zusammenhang mit Fremdkapitalaufnahmen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stehen, werden ergebniswirksam unter dem Posten „Finanzerträge/Finanzierungsaufwendungen“ ausgewiesen. Alle anderen Währungsgewinne und -verluste werden ergebniswirksam unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge/Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

(c) Konzernunternehmen

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sämtlicher Konzernunternehmen (keine dieser Gesellschaften hat die Währung eines Hochinflationlandes), deren funktionale Währung von der Darstellungswährung abweicht, wird wie folgt in die Darstellungswährung umgerechnet:

- Vermögenswerte und Schulden werden für jeden Bilanzstichtag zum jeweiligen Stichtagskurs umgerechnet;
- Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs umgerechnet (es sei denn, bei diesem Durchschnitt handelt es sich nicht um einen angemessenen Näherungswert des kumulierten Effekts der am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Kurse; in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zu den am Tag des Geschäftsvorfalles geltenden Kursen umgerechnet); und
- alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden als eigener Posten innerhalb der sonstigen Rücklagen im Eigenkapital erfasst.

Ein bei dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehender Geschäfts- oder Firmenwert und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts werden wie Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die Wechselkurse der Währungen, die Einfluss auf die Fremdwährungsumrechnung haben, stellen sich wie folgt dar:

je EUR	Kassakurs		Durchschnittskurs	
	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013	2014	2013
Australischer Dollar	1,4829	1,5396	1,4726	1,3748
Brasilianischer Real	3,2207	3,1929	3,1233	2,9411
Chinesischer Renminbi Yuan	7,5358	8,3342	8,1872	8,1614
Schweizer Franken	1,2024	1,2269	1,2145	1,2310
Tschechische Krone	27,7350	27,3990	27,5355	25,9518
Pfund Sterling	0,7789	0,8328	0,8063	0,8495
Indische Rupie	76,7190	85,1004	81,0565	77,5964
Japanischer Yen	145,2300	144,5000	140,3813	129,4232
Südkoreanischer Won	1.324,8000	1.453,3639	1.398,6418	1.451,3184
Malaysischer Ringgit	4,2473	4,5133	4,3459	4,1786
Mexikanischer Peso	17,8679	18,0270	17,6665	16,9383
Polnische Zloty	4,2732	4,1502	4,1857	4,1973
Serbischer Dinar	121,0000	114,1970	117,2599	112,5200
Russischer Rubel	72,3370	45,2515	50,9998	42,2848
Schwedische Krone	9,3930	8,8263	9,1011	8,6391
Singapur-Dollar	1,6058	1,7391	1,6826	1,6605
Thailändischer Baht	39,9100	45,0853	43,1518	40,7419
Türkische Lira	2,8320	2,9453	2,9068	2,5269
US-Dollar	1,2141	1,3768	1,3286	1,3272

5. Immaterielle Vermögenswerte

(a) Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert ist derjenige Betrag, um den die Erwerbskosten den beizulegenden Zeitwert des Anteils der Gruppe an dem identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb von Tochterunternehmen ist in den „Immateriellen Vermögenswerten“ enthalten. Er wird jährlich auf Wertminderung überprüft und zu Anschaffungskosten abzüglich möglicher außerplanmäßiger Wertminderungen ausgewiesen. Eine Wertaufholung im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert ist nicht zulässig. Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung eines Unternehmens beinhalten den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts des veräußerten Unternehmens.

Im Rahmen der Wertminderungsprüfung wird der Geschäfts- oder Firmenwert den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt zu jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen wahrscheinlich ein Nutzen aus dem Unternehmenszusammenschluss zufließen wird, aufgrund dessen der Geschäfts- oder Firmenwert entstanden ist.

(b) Entwicklungskosten

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

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

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

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

(c) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Gesondert erworbene sonstige immaterielle Vermögenswerte werden zu den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen angesetzt. Bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zum Erwerbszeitpunkt zu ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst. Sonstige immaterielle Vermögenswerte, die eine begrenzte Nutzungsdauer haben, werden über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Berechnung der Abschreibungen erfolgt anhand der linearen Abschreibungsmethode zur Verteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmbarer Nutzungsdauer sowie noch nicht nutzungs-bereite immaterielle Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich auf Wertminderung überprüft. Des Weiteren erfolgt bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmbarer Nutzungsdauer eine jährliche Überprüfung, ob für diese Vermögenswerte weiterhin die Ereignisse und Umstände, die die Einschätzung einer unbestimmbaren Nutzungsdauer rechtfertigen, gegeben sind. Bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit

unbestimmbarer Nutzungsdauer handelt es sich im Wesentlichen um langfristig im Markt etablierte Markennamen, für die ein Ende der Nutzbarkeit nicht absehbar und damit unbestimmbar ist.

Generell liegen bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten der Gruppe keine qualifizierten Vermögenswerte im Sinne des IAS 23 vor, so dass die Anschaffungskosten keine zu aktivierenden Fremdkapitalkosten enthalten.

Die Nutzungsdauern der sonstigen immateriellen Vermögenswerte, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, wurden im Prozess der Kaufpreisallokation (Purchase-Price-Allocation) ermittelt.

Die erwarteten Nutzungsdauern der sonstigen immateriellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

- Patente: 5 bis 10 Jahre
- Kundenbeziehungen: 4 bis 20 Jahre
- Technologie: 10 bis 20 Jahre
- Lizenzen, Rechte: 3 bis 5 Jahre
- Marken: unbestimmbar bzw. 20 Jahre
- Software: 3 bis 5 Jahre
- Entwicklungskosten: 3 bis 5 Jahre

6. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wird zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der Abschreibungen sowie möglicher außerplanmäßiger Wertminderungen angesetzt. In den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind die dem Erwerb der Sachanlage direkt zurechenbaren Kosten enthalten, ebenso wie, sofern vorhanden, der Barwert der geschätzten Kosten für den Abbruch und die Beseitigung des Gegenstands sowie die Wiederherstellung des Standorts, an dem er sich befindet. Aktivierungspflichtige Fremdkapitalkosten im Sinne von IAS 23 lagen nicht vor.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind im Buchwert des Vermögenswerts enthalten oder werden, soweit angemessen, als separater Vermögenswert erfasst, jedoch nur dann, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Gruppe ein mit der Sachanlage verbundener künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Sachanlage verlässlich bewertet werden können. Der Buchwert des ersetzten Teils wird ausgebucht. Sämtliche sonstigen Reparaturen oder Instandhaltung werden ergebniswirksam erfasst.

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Abschreibung der sonstigen Vermögenswerte erfolgt anhand der linearen Abschreibungsmethode, bei der die Anschaffungs- oder Herstellungskosten über die geschätzte Nutzungsdauer verteilt werden, bis der Restwert erreicht ist.

Der Restwert und die Nutzungsdauer der Vermögenswerte werden jeweils am Abschlussstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Der Buchwert eines Vermögenswerts wird auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben, wenn der Buchwert des Vermögenswerts seinen geschätzten erzielbaren Betrag übersteigt.

Gewinne oder Verluste aus Abgängen werden als Unterschiedsbetrag zwischen dem Veräußerungserlös und dem Buchwert ermittelt und als sonstige betriebliche Erträge bzw. Aufwendungen erfasst.

Die erwarteten Nutzungsdauern der Sachanlagen stellen sich wie folgt dar:

- Gebäude: 8 bis 33 Jahre
- Maschinen und technische Anlagen: 3 bis 18 Jahre
- Werkzeuge: 3 bis 10 Jahre
- Sonstige Ausrüstung: 2 bis 20 Jahre
- Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben.

7. Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte

Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer, z. B. der Geschäfts- oder Firmenwert, werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich auf Wertminderung überprüft, ebenso, sofern Anzeichen dafür bestehen, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit nicht werthaltig ist. Übersteigt die Wertminderung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert, so wird die zusätzliche Wertminderung anteilig den übrigen Vermögenswerten der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugerechnet. Vermögenswerte, die planmäßig abgeschrieben werden, werden immer dann auf Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert möglicherweise nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsaufwand wird für den Betrag erfasst, um den der Buchwert des Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert eines Vermögenswerts. Zum Zwecke der Beurteilung einer Wertminderung werden die Vermögenswerte in der kleinsten identifizierbaren Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind (zahlungsmittelgenerierende Einheiten). Nicht finanzielle Vermögenswerte außer dem Geschäfts- oder Firmenwert, bei denen eine Wertminderung vorliegt, werden an jedem Abschlussstichtag auf eine mögliche Wertaufholung überprüft.

8. Vorräte

Die Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nach der Durchschnittsmethode ermittelt. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Fertigerzeugnissen und unfertigen Erzeugnissen setzen sich zusammen aus

Kosten für den Produktentwurf, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Fertigungslöhnen sowie sonstigen direkt zurechenbaren Kosten und zurechenbaren Produktionsgemeinkosten (bei normaler Betriebskapazität). Bei den Vorräten der Gruppe handelt es sich nicht um qualifizierte Vermögenswerte gemäß IAS 23, so dass die Anschaffungs- oder Herstellungskosten keine zu aktivierenden Fremdkapitalkosten enthalten.

9. Finanzinstrumente

Finanzielle Vermögenswerte

Einstufung

Die Gruppe stuft ihre finanziellen Vermögenswerte in die folgenden Kategorien ein: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, Kredite und Forderungen, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen. Die Einstufung ist abhängig von dem Zweck, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management legt die Einstufung der finanziellen Vermögenswerte bei deren erstmaligem Ansatz fest.

Im aktuellen sowie im vorangegangenen Geschäftsjahr wurden sämtliche finanzielle Vermögenswerte, mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente, in die Kategorie Kredite und Forderungen eingestuft.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Abgesehen von Vermögenswerten mit einer Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag werden diese unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Vermögenswerte mit einer Restlaufzeit von mehr als zwölf Monaten werden als langfristige Vermögenswerte eingestuft. Die Kredite und Forderungen der Gruppe in der Bilanz beinhalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Punkt 12) sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Punkt 13).

Ansatz und Bewertung

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf eines finanziellen Vermögenswerts wird am Handelstag bilanziert – dem Tag, an dem sich die Gruppe zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts verpflichtet. Finanzielle Vermögenswerte werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten erfasst, wenn es sich um finanzielle Vermögenswerte handelt, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Eine Ausbuchung eines finanziellen Vermögenswerts erfolgt, sobald das Anrecht auf Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert ausläuft oder übertragen wurde und die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen übertragen hat. Kredite und Forderungen werden anhand der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Die Gruppe ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob es objektive Hinweise dafür gibt, dass bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten eine Wertminderung eingetreten ist. Bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten liegt nur dann eine Wertminderung vor bzw. werden Wertminderungsaufwendungen erfasst, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eingetreten sind (ein „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis für eine Wertminderung vorliegt und der Schadensfall (oder die -fälle) eine verlässlich schätzbare Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe von finanziellen Vermögenswerten hat.

Als objektive Hinweise auf eine Wertminderung, die die Gruppe verwendet, zählen u. a. die folgenden Kriterien:

- finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten oder des Schuldners;
- ein Vertragsbruch, wie ein Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen;
- Zugeständnisse, die die Gruppe dem Kreditnehmer aus wirtschaftlichen oder rechtlichen Gründen im Zusammenhang mit den finanziellen Schwierigkeiten des Kreditnehmers macht, ansonsten aber nicht gewähren würde;
- eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht;
- beobachtbare Daten, die auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows aus einem Portfolio von finanziellen Vermögenswerten seit deren erstmaligem Ansatz hinweisen, auch wenn die Verringerung noch nicht den einzelnen finanziellen Vermögenswerten des Portfolios zugeordnet werden kann, einschließlich
 - i. nachteiliger Veränderungen beim Zahlungsstand von Kreditnehmern in dem Portfolio oder
 - ii. volkswirtschaftlicher oder regionaler wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, die mit Ausfällen bei den Vermögenswerten des Portfolios korrelieren.

Die Gruppe stellt zunächst fest, ob ein objektiver Hinweis für eine Wertminderung vorliegt.

Die Höhe des Verlusts ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht erlittener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Der Buchwert des Vermögenswerts wird vermindert und der Verlustbetrag ergebniswirksam erfasst. Ist ein Kredit mit einem variablen Zinssatz ausgestattet, ist der Abzinsungssatz für die Berechnung des Wertminderungsaufwands der vertraglich festgelegte derzeitige Effektivzinssatz.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Perioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung auftretenden Sachverhalt (wie die Verbesserung des Bonitätsratings eines Schuldners) zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung ergebniswirksam angepasst.

Die Überprüfung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf Wertminderung ist in → [Punkt 12](#) erläutert.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten enthalten insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, derivative finanzielle Verbindlichkeiten (→ [Punkt 11](#)) und andere Verbindlichkeiten.

a) Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Nach der erstmaligen Erfassung werden die finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. In dieser Kategorie wurden insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft.

b) Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen derivative Finanzinstrumente sowie bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sind erfolgswirksam im Konzernergebnis enthalten.

10. Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden saldiert und als Nettobetrag in der Konzernbilanz angesetzt, wenn ein Rechtsanspruch darauf besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen und beabsichtigt wird, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen. In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wurden keine Finanzinstrumente saldiert. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die Verrechnungsvereinbarungen, einklagbaren Globalverrechnungsverträgen und ähnlichen Vereinbarungen unterliegen, waren in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 ebenfalls nicht vorhanden.

11. Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Derivate werden beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert am Tag des Abschlusses des Derivatekontrakts erfasst und bei der Folgebewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Die Methode für die Erfassung des entstehenden Gewinns oder Verlusts ist davon abhängig, ob das Derivat als Sicherungsinstrument bestimmt ist, und wenn dies der Fall ist, von der Art des abzusichernden Grundgeschäfts.

(a) Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung

Gewinne und Verluste aus Derivaten, die nicht in einer Sicherungsbeziehung stehen (Handelsderivate), werden ergebniswirksam erfasst. Nach IAS 1.68 und IAS 1.71 werden Handelsderivate mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristige Vermögenswerte oder Schulden eingestuft; andernfalls werden sie als kurzfristig eingestuft.

(b) Derivative Finanzinstrumente mit Sicherungsbeziehung

Die in die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften einbezogenen Derivate fallen grundsätzlich in eine der folgenden Kategorien:

- Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer festen Verpflichtung (Absicherung des beizulegenden Zeitwerts);
- Absicherung eines bestimmten, mit dem bilanzierten Vermögenswert oder der bilanzierten Verbindlichkeit oder einer mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden künftigen Transaktion verbundenen Risikos (Absicherung von Zahlungsströmen);
- Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb.

Die Unternehmen der NORMA Group setzen derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsströmen und konzerninternen monetären Posten, die zwischen zwei Unternehmen des Konzerns mit unterschiedlicher funktionaler Währung abgewickelt werden, ein. Dafür werden Derivate als Sicherungsinstrumente zum Beispiel Swaps und Forwards verwendet. Die bilanzielle Berücksichtigung der Fair-Value-Änderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Art der Sicherungsbeziehung abhängig. Bei der Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cash-Flow-Hedges) erfolgt die Bewertung der Sicherungsinstrumente zum Fair Value. Bewertungsänderungen des effektiven Teils des Derivates werden bis zur Realisierung des Grundgeschäftes erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen innerhalb des Eigenkapitals erfasst; der ineffektive Teil eines Cash-Flow-Hedges wird sofort erfolgswirksam erfasst. Kumulierte, in den sonstigen Rücklagen erfasste Beträge werden in Berichtsperioden, in denen das gesicherte Grundgeschäft Auswirkungen auf den Gewinn oder Verlust hat, in den Gewinn und Verlust umgegliedert.

Im Falle der Absicherung der Auswirkungen von Wechselkursänderungen konzerninterner monetärer Posten, die nicht vollständig eliminiert werden (Fair-Value-Hedges), werden Bewertungsänderungen der Sicherungsgeschäfte bzw. Wechselkursgewinne und -verluste der Grundgeschäfte ergebniswirksam erfasst.

Zu Beginn der Transaktion werden sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien, die die Gruppe im Hinblick auf die Absicherung verfolgt, dokumentiert. Sowohl zu Beginn der Absicherung als

auch fortlaufend dokumentiert die Gruppe zudem ihre Beurteilung, ob die Wirksamkeit des Sicherungsinstruments bei der Kompensation der Risiken aus Änderungen der Cashflows des gesicherten Grundgeschäfts gewährleistet ist.

Der vollständige beizulegende Zeitwert eines als Sicherungsinstrument bestimmten Derivats wird bei Grundgeschäften mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristiger Vermögenswert oder langfristige Verbindlichkeit eingestuft sowie bei Grundgeschäften mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr als kurzfristiger Vermögenswert oder kurzfristige Verbindlichkeit eingestuft.

Die beizulegenden Zeitwerte der zu Handelszwecken und im Rahmen von Sicherungsgeschäften gehaltenen derivativen Finanzinstrumente können → [Anhangangabe 22](#) entnommen werden. Die Entwicklung der Hedging-Rücklage im Eigenkapital kann → [Anhangangabe 27](#) entnommen werden.

12. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von Kunden zu zahlende Beträge für im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs verkaufte Waren oder erbrachte Dienstleistungen. Wird der Ausgleich der Forderung innerhalb von zwölf Monaten erwartet, werden sie als kurzfristige Vermögenswerte eingestuft. Ist dies ausnahmsweise nicht der Fall, werden sie als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gemäß IAS 39 als Kredite und Forderungen klassifiziert und beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert und bei Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Es wird eine Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfasst, wenn es objektive Hinweise dafür gibt, dass die Gruppe nicht in der Lage sein wird, alle fälligen Beträge nach Maßgabe der ursprünglichen Bedingungen der Forderungen zu vereinnahmen. Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner Insolvenz anmelden oder eine finanzielle Restrukturierung vornehmen wird, sowie Zahlungsverzug oder Zahlungsausfälle gelten als Hinweise für eine Wertminderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Höhe der Wertminderung ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wird den erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko gegebenenfalls durch Wertberichtigungen auf der Grundlage historischer Ausfallraten Rechnung getragen.

13. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind mit dem jeweiligen Nennwert bewertet und umfassen Barmittel, Sichteinlagen und sonstige kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte, die eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten

aufweisen und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Kontokorrentkredite werden als Teil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in den kurzfristigen Schulden der Konzernbilanz ausgewiesen.

14. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Verpflichtungen zur Zahlung von Waren oder Dienstleistungen, die im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs von Lieferanten erworben wurden. Verbindlichkeiten werden als kurzfristige Schulden eingestuft, wenn sie innerhalb von zwölf Monaten fällig werden. Ist dies nicht der Fall, werden sie als langfristige Schulden eingestuft.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert und im Rahmen der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

15. Fremdkapitalaufnahmen

Fremdkapitalaufnahmen werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert nach Abzug der Transaktionskosten erfasst. Bei der Folgebewertung werden Fremdkapitalaufnahmen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Etwaige Differenzen zwischen dem Auszahlungsbetrag (abzüglich Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag werden über den Zeitraum der Fremdkapitalaufnahmen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam erfasst.

Die bei der Einrichtung von Kreditlinien gezahlten Gebühren werden als Transaktionskosten des Kredits erfasst, sofern es als wahrscheinlich angesehen wird, dass ein Teil oder die gesamte Kreditlinie in Anspruch genommen wird. In diesem Falle wird die Gebühr bis zur Inanspruchnahme der Kreditlinie abgegrenzt. Liegt kein Hinweis dafür vor, dass die Kreditlinie wahrscheinlich ganz oder teilweise in Anspruch genommen wird, erfolgt eine Aktivierung der Gebühr als Vorauszahlung für die Bereitstellung von Liquidität sowie deren Abschreibung über die Laufzeit der zugehörigen Kreditlinie.

Fremdkapitalaufnahmen werden als kurzfristige Schulden eingestuft, es sei denn, die Gruppe hat ein uneingeschränktes Recht, die Erfüllung der Verpflichtung um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag zu verschieben.

16. Tatsächliche und latente Ertragsteuern

Der Steueraufwand für die Berichtsperiode umfasst tatsächliche und latente Ertragsteuern. Die Ertragsteuern werden ergebniswirksam erfasst, sofern diese keine Posten betreffen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst sind. In solchen Fällen wird der Steueraufwand ebenfalls im sonstigen Ergebnis bzw. direkt im Eigenkapital erfasst.

Der tatsächliche Ertragsteueraufwand wird auf der Grundlage der Steuervorschriften ermittelt, die am Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen die Tochterunternehmen der Gesellschaft tätig sind. Das Management nimmt regelmäßig eine

Beurteilung der in den Steuererklärungen ausgewiesenen Positionen im Hinblick auf Situationen vor, in denen die einschlägigen Steuervorschriften einem Interpretationsspielraum unterliegen. Das Management bildet im Bedarfsfall Rückstellungen auf Grundlage der voraussichtlich an die Steuerbehörden zu entrichtenden Beträge.

Latente Ertragsteuern werden anhand der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen, zwischen der steuerlichen Basis der Vermögenswerte und Schulden und deren Buchwerten im Konzernabschluss sowie für steuerliche Verlustvorträge und noch nicht genutzte Steuergutschriften angesetzt. Latente Ertragsteuern werden anhand der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die zum Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden und deren Gültigkeit für den Zeitpunkt, an dem der latente Ertragsteueranspruch realisiert oder die latente Steuerschuld erfüllt werden, erwartet wird.

Latente Ertragsteueransprüche und -schulden werden saldiert, wenn das Unternehmen ein einklagbares Recht auf Aufrechnung tatsächlicher Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und wenn sie sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen. Ein Überhang an latenten Ertragsteueransprüchen wird nur in dem Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Für zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen werden latente Ertragsteuerschulden angesetzt, es sei denn, die Gruppe kann den Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenzen bestimmen und es ist wahrscheinlich, dass die temporären Differenzen nicht in absehbarer Zeit aufgelöst werden.

17. Leistungen an Arbeitnehmer

(a) Pensionsverpflichtungen

Die Konzernunternehmen unterhalten verschiedene Pensionsordnungen. Die NORMA Group verfügt sowohl über leistungsorientierte als auch über beitragsorientierte Pläne. Ein beitragsorientierter Plan ist ein Altersversorgungsplan, bei dem die Gruppe festgelegte Beiträge an eine eigenständige Einheit entrichtet. Die Gruppe ist weder rechtlich noch faktisch zur Zahlung darüber hinausgehender Beträge verpflichtet, wenn die Fonds nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügen, um alle Leistungen in Bezug auf Arbeitsleistungen der Arbeitnehmer in der Berichtsperiode und früheren Perioden zu erbringen. Ein leistungsorientierter Plan ist ein Altersversorgungsplan, der kein beitragsorientierter Plan ist. Der größte leistungsorientierte Plan ist der Deutsche Pensionsplan, bei dem sich die Höhe der Pensionsleistung, die der Mitarbeiter im Ruhestand bezieht, nach Faktoren wie Dienstjahren und Vergütung richtet.

Die in der Konzernbilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für leistungsorientierte Pläne ist der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung am Abschlussstichtag abzüglich des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens. Die leistungsorientierte Verpflichtung wird jährlich von unabhängigen Versicherungsmathematikern anhand der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) berechnet. Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird durch Abzinsung der geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand der Zinssätze für hochwertige festverzinsliche Unternehmensanleihen bestimmt, die auf diejenige Währung lauten, in der die Leistungen gezahlt werden und deren Restlaufzeiten annähernd den Laufzeiten der damit verbundenen Pensionsverpflichtungen entsprechen.

Gewinne und Verluste aus Neubewertungen aufgrund von erfahrungsbedingten Berichtigungen und Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen sowie Gewinne und Verluste aus dem Planvermögen, die nicht im Zinsergebnis erfasst werden, werden in den Gewinnrücklagen im sonstigen Ergebnis (OCI) erfasst.

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird vollständig erfolgswirksam in der Periode der zugehörigen Planänderung erfasst.

Im Rahmen von beitragsorientierten Plänen zahlt die Gruppe auf verpflichtender, vertraglicher oder freiwilliger Basis Beiträge zu öffentlich oder privat verwalteten Pensionsversicherungsplänen. Nach Zahlung der Beiträge hat die Gruppe keine weiteren Zahlungsverpflichtungen. Die Beiträge werden bei Fälligkeit als Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erfasst. Bereits entrichtete Beiträge werden als Vermögenswert angesetzt, sofern die Vorauszahlung zu einer Rückerstattung in bar oder zu einer Verringerung künftiger Zahlungen führen wird.

(b) Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sind zu zahlen, wenn das Arbeitsverhältnis vor dem regulären Pensionierungszeitpunkt durch die Gruppe beendet wird oder wenn ein Arbeitnehmer im Austausch für diese Leistungen freiwillig seiner Freisetzung zustimmt. Die Gruppe erfasst Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum jeweils früheren Zeitpunkt als Schuld und Aufwand: (a) wenn die Gruppe das Angebot derartiger Leistungen nicht mehr zurückziehen kann oder (b), wenn die Gruppe Kosten für eine Umstrukturierung ansetzt, die in den Anwendungsbereich von IAS 37 fallen und die Zahlung von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses beinhalten. Leistungen, deren Fälligkeit mehr als zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag liegt, werden auf den Barwert abgezinst.

(c) Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer beinhalten beispielsweise nicht ausgezahlte Gehälter und Löhne, Sozialversicherungsbeiträge sowie Urlaubs- und Krankengeld

und werden als Verbindlichkeiten zum Rückzahlungsbetrag angesetzt, sobald die mit ihnen verbundene Arbeitsleistung erbracht ist.

(d) Rückstellungen für andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Rückstellungen für pensionsähnliche Verpflichtungen (wie zum Beispiel Jubiläumsgelder und Altersteilzeitverpflichtungen) setzen sich aus dem Barwert der künftig an den Arbeitnehmer zu leistenden Zahlungen abzüglich etwaiger damit verbundener Vermögenswerte, bewertet zum Fair Value, zusammen. Die Höhe der Rückstellungen wird mittels versicherungsmathematischer Gutachten gemäß IAS 19 bestimmt. Gewinne und Verluste aus der Neubewertung werden in derjenigen Periode erfolgswirksam erfasst, in der sie entstehen.

18. Anteilsbasierte Vergütung

Pläne der NORMA Group mit anteilsbasierter Vergütung werden in Übereinstimmung mit IFRS 2, Anteilsbasierte Vergütung, ausgewiesen. Nach IFRS 2 unterscheidet die NORMA Group grundsätzlich zwischen Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Plänen mit Barausgleich. Die finanzielle Beteiligung an den zum Tag der Gewährung gewährten Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird in der Regel während des voraussichtlichen Erdienungszeitraums mit einer Eigenkapitalerhöhung erfasst, bis das Exit-Ereignis eintritt. Aufwendungen für Pläne mit Barausgleich werden in der Regel während des voraussichtlichen Erdienungszeitraums als Rückstellung erfasst, bis das Exit-Ereignis eintritt. Für die zum Stichtag bestehenden Pläne wird auf → [Anhangangabe 28](#) verwiesen.

19. Rückstellungen

Rückstellungen werden angesetzt, wenn der Gruppe aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung gegenüber Dritten entstanden ist, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Für künftige betriebliche Verluste wird keine Rückstellung angesetzt.

Bei einer Vielzahl ähnlicher Verpflichtungen wird die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses bestimmt, indem die Gruppe der Verpflichtungen als Ganzes betrachtet wird. Eine Rückstellung wird auch dann angesetzt, wenn die Wahrscheinlichkeit eines Abflusses in Bezug auf eine einzelne in dieser Gruppe enthaltene Verpflichtung als gering eingeschätzt wird.

Rückstellungen werden in Höhe des Barwerts der für die Erfüllung der Verpflichtung erwarteten Ausgaben, unter Berücksichtigung aller identifizierbaren Risiken, anhand eines Vorsteuerzinssatzes angesetzt, der die aktuellen Markterwartungen im Hinblick auf den Zinseffekt sowie die für die Verpflichtung spezifischen Risiken widerspiegelt. Die Erhöhung der Rückstellung aufgrund des Zeitablaufs wird als Zinsaufwand erfasst.

Neben der Höhe der zu erwartenden Mittelabflüsse bestehen auch Unsicherheiten in Bezug auf den Zeitpunkt der Abflüsse. Wenn erwartet wird, dass die Abflüsse innerhalb eines Jahres

erfolgen, werden die entsprechenden Beträge im kurzfristigen Bereich ausgewiesen.

Sofern die Gruppe für eine passivierte Rückstellung eine Rückerstattung erwartet, wird die Erstattung in Übereinstimmung mit IAS 37.53 als separater Vermögenswert aktiviert. Steht die Rückerstattung in einem engen wirtschaftlichen Zusammenhang mit der Verpflichtung, wird der Aufwand aus der Rückstellungsverpflichtung mit dem Ertrag aus dem korrespondierenden Erstattungsanspruch in der Gewinn- und Verlustrechnung saldiert.

20. Erfassung von Umsatzerlösen

Die Umsatzerlöse enthalten den beizulegenden Zeitwert des aus dem Verkauf von Gütern und der Erbringung von Dienstleistungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Gruppe erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Umsatzsteuer, Rücknahmen, Preisnachlässen oder Rabatten sowie nach Eliminierung konzerninterner Verkäufe ausgewiesen.

Die Gruppe erfasst Umsatzerlöse, wenn die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann, wenn es wahrscheinlich ist, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließen wird, und wenn die maßgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse verbunden sind, auf den Käufer übertragen wurden. Die vorstehenden Kriterien sind regelmäßig erfüllt, wenn das wirtschaftliche Eigentum entsprechend der vereinbarten Incoterms auf den Kunden übertragen wurde. Die Höhe der Umsatzerlöse gilt erst als verlässlich bewertbar, wenn sämtliche Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf erfüllt wurden. Die Gruppe nimmt ihre Schätzungen auf der Grundlage von historischen Ergebnissen vor, wobei auch die Art des Kunden, die Art des Geschäftsvorfalles sowie die Besonderheiten jeder Vereinbarung Berücksichtigung finden.

21. Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen bei dem Leasinggeber verbleiben, werden als Operating-Leasingverhältnis eingestuft. Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen geleistete Zahlungen (abzüglich vom Leasinggeber erhaltener Anreize) werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst. Leasingverhältnisse, bei denen die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen trägt, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Ein Finanzierungsleasing wird zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstands oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert, sofern dieser Wert niedriger ist.

Jede Leasingrate wird in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt, so dass die Leasingverbindlichkeit konstant verzinst wird. Die Nettoleasingverpflichtung wird entsprechend ihrer Fristigkeit unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingrate wird ergebniswirksam erfasst, so dass sich eine konstante Verzinsung über die Laufzeit des Leasing-

verhältnisses ergibt. Das unter einem Finanzierungsleasing gehaltene Sachanlagevermögen wird über den kürzeren der beiden folgenden Zeiträume abgeschrieben: die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder die Laufzeit des Leasingverhältnisses.

In der Gruppe liegen sowohl Operating-Leasingverhältnisse als auch Finanzierungsleasingverhältnisse vor, die im Wesentlichen Sachanlagen betreffen.

22. Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand, die im Zusammenhang mit nicht planmäßig abschreibungsfähigen Vermögenswerten

gewährt werden, werden als sonstige betriebliche Erträge in der Periode erfasst, die durch Aufwendungen infolge der Erfüllung der Verpflichtungen belastet wurde.

Zuwendungen der öffentlichen Hand, die im Zusammenhang mit planmäßig abschreibungsfähigen Vermögenswerten gewährt werden, werden dann als sonstige betriebliche Erträge in der Periode erfasst, die durch Aufwendungen infolge der planmäßigen Abschreibung des zugrundeliegenden Vermögenswertes belastet wurde.

4. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst neben dem Abschluss der NORMA Group SE sämtliche in den Konzernabschluss einbezogenen inländischen und ausländischen Gesellschaften, über welche die NORMA Group SE eine mittelbare oder unmittelbare Kontrolle ausübt.

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 umfasst sieben inländische (31. Dezember 2013: sieben) und 39 ausländische (31. Dezember 2013: 38) Gesellschaften.

Die Zusammensetzung der Gruppe änderte sich wie folgt:

	2014			2013		
	Gesamt	Inland	Ausland	Gesamt	Inland	Ausland
Zum 1. Januar	45	7	38	43	8	35
Zugänge	2	0	2	3	0	3
davon Neugründungen	1	0	1	2	0	2
davon Unternehmenserwerbe	1	0	1	1	0	1
Abgänge	1	0	1	1	1	0
davon Entkonsolidierung	1	0	1	0	0	0
davon Zusammenschlüsse	0	0	0	1	1	0
Zum 31. Dezember	46	7	39	45	7	38

Im Jahr 2014 wurde die Gesellschaft National Diversified Sales, Inc. (USA) erworben, des Weiteren wurden die Gesellschaft NORMA Distribution and Services S. de R.L. de C.V. mit Sitz in Mexiko gegründet sowie die Gesellschaft NORMA Pacific (Malaysia) SDN. BHD. liquidiert und somit entkonsolidiert.

Nähere Details zu den Unternehmenserwerben sind in [Anhangangabe 40](#) dargestellt.

Die Aufstellung der Konzernunternehmen der NORMA Group stellt sich im Einzelnen wie auf der folgenden Seite aufgeführt dar.

AUFSTELLUNG DER KONZERNUNTERNEHMEN DER NORMA GROUP ZUM 31. DEZEMBER 2014

Nr.	Gesellschaft	Sitz	gehalten durch	Anteil in %		Währung	Eigenkapital ¹⁾	Ergebnis ¹⁾
				der un-mittelbaren Muttergesellschaft	der NORMA Group SE			
Zentralfunktionen								
01	NORMA Group SE	Maintal, Deutschland						
02	NORMA Group APAC Holding GmbH	Maintal, Deutschland	01	100,00	100,00	TEUR	42	-2
03	NORMA Group Holding GmbH	Maintal, Deutschland	01	100,00	100,00	TEUR	106.428	20.111
Segment EMEA								
04	NORMA Distribution Center GmbH	Marsberg, Deutschland	03	94,80	100,00	TEUR	2.175	0 ²⁾
05	DNL GmbH & Co KG	Maintal, Deutschland	03	100,00	100,00	TEUR	6.542	-5
06	NORMA Germany GmbH	Maintal, Deutschland	03	94,90	100,00	TEUR	56.306	0 ²⁾
07	NORMA Türkei Verwaltungs GmbH	Maintal, Deutschland	03	100,00	100,00	TEUR	22	-4
08	DNL France S.A.S	Briey, Frankreich	03	100,00	100,00	TEUR	30.833	704
09	NORMA Distribution France S.A.S.	La Queue En Brie, Frankreich	08	100,00	100,00	TEUR	3.653	425
10	NORMA France S.A.S.	Briey, Frankreich	08	100,00	100,00	TEUR	4.860	-1.286
11	DNL UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	03	100,00	100,00	TGBP	3.790	-230
12	NORMA UK Ltd.	Newbury, Großbritannien	11	100,00	100,00	TGBP	25.529	5.330
13	Nordic Metalblok S.r.l.	Riese Pio X, Italien	03	100,00	100,00	TEUR	-857	-1.527
14	NORMA Italia SpA	Gavardo, Italien	03	100,00	100,00	TEUR	7.743	1.487
15	Groen Bevestigingsmaterialen B.V.	Pumerend, Niederlande	03	60,00	90,00	TEUR	1.477	1.107
16	NORMA Netherlands B.V.	Ter Apel, Niederlande	20	100,00	100,00	TEUR	4.182	414
17	NORMA Polska Sp. z o.o.	Slawniów, Polen	03	100,00	100,00	TPLN	191.037	37.008
18	NORMA Group Distribution Polska Sp. z o.o.	Krakau, Polen	17	100,00	100,00	TPLN	4.587	20
19	NORMA Group CIS LLC	Togliatti, Russland	03	99,96	100,00	TRUR	96.285	74.416
20	DNL Sweden AB	Stockholm, Schweden	03	100,00	100,00	TSEK	76.408	56.665
21	NORMA Sweden AB	Anderstorp, Schweden	20	100,00	100,00	TSEK	133.056	17.961
22	Connectors Verbindungstechnik AG	Tagelswangen, Schweiz	03	100,00	100,00	TCHF	8.938	1.551
23	NORMA Group South East Europe d.o.o	Subotica, Serbien	03	100,00	100,00	TRSD	1.384.337	-490.110
24	Fijaciones NORMA S.A.	Barcelona, Spanien	03	100,00	100,00	TEUR	4.354	873
25	NORMA Czech, s.r.o.	Hustopecce, Tschechien	03	100,00	100,00	TCZK	287.390	31.757
26	NORMA Turkey Baglanti ve Birlestirme Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	Besiktas, Istanbul, Türkei	07	100,00	100,00	TTRL	1.933	419
Segment Amerika								
27	Craig Assembly Inc.	St. Clair, USA	30	100,00	100,00	TUSD	26.952	7.005
28	NORMA Michigan Inc.	Auburn Hills, USA	30	100,00	100,00	TUSD	68.535	6.929
29	NORMA US Holding LLC	Saltsburg, USA	30	100,00	100,00	TUSD	25.488	-933
30	NORMA Pennsylvania Inc.	Saltsburg, USA	01	100,00	100,00	TUSD	113.819	1.249
31	R.G. RAY Corporation	Auburn Hills, USA	30	100,00	100,00	TUSD	82.271	10.561
32	National Diversified Sales, Inc.	Woodland Hills, USA	30	100,00	100,00	TUSD	176.901	1.523
33	NORMA do Brasil Sistemas De Conexão Ltda.	São Paulo, Brasilien	30	97,40	100,00	TBRL	30.049	-8.039
34	NORMA Group México S. de R.L. de C.V.	Monterrey, Mexiko	28	99,40	100,00	TUSD	3.272	1.214
35	NORMA Distribution and Services S. de R.L. de C.V.	Juarez, Mexiko	28	99,00	100,00	TMXN	127	127
Segment Asien-Pazifik								
36	NORMA Pacific Pty. Ltd.	Melbourne, Australien	44	100,00	100,00	TAUD	15.560	317
37	Guyco Pty Limited	Adelaide, Australien	36	100,00	100,00	TAUD	5.071	681
38	NORMA China Co., Ltd.	Qingdao, China	03	100,00	100,00	TCNY	101.338	21.853
39	NORMA EJT (Changzhou) Co., Ltd.	Changzhou, China	44	100,00	100,00	TCNY	35.792	-5.341
40	NORMA Group Products India Pvt. Ltd.	Pune, Indien	44	99,99	100,00	TINR	304.574	-25.210
41	NORMA Japan Inc.	Osaka, Japan	44	60,00	60,00	TJPY	147.816	25.221
42	Chien Jin Plastic Sdn. Bhd.	Ipoh, Malaysia	44	100,00	100,00	TMYR	22.352	3.198
43	NORMA Korea Inc.	Seoul, Republik Korea	44	100,00	100,00	TKRW	224.689	119.405
44	NORMA Group Asia Pacific Holding Pte. Ltd.	Singapur, Singapur	01	100,00	100,00	TSGD	59.999	-737
45	NORMA Pacific Asia Pte. Ltd.	Singapur, Singapur	44	100,00	100,00	TSGD	355	179
46	NORMA Pacific (Thailand) Ltd.	Chonburi, Thailand	44	100,00	100,00	TTHB	72.685	4.081

¹⁾ Die Daten beziehen sich auf nach den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften gemeldete Werte der Gesellschaften zum 31. Dezember 2014 mit Ausnahme der NORMA Group Holding GmbH, der NORMA Germany GmbH, der NORMA Distribution Center GmbH und der DNL GmbH & Co. KG; diese beziehen sich auf die noch nicht testierten, aber bereits nach handelsrechtlichen Vorschriften vorläufig aufgestellten Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2014. Die Umrechnung in Euro erfolgt gemäß der in Anhangangabe 3.4 aufgeführten Wechselkurse.

²⁾ Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

5. FINANZRISIKOMANAGEMENT

1. Finanzrisiken

Aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit ist die Gruppe einer Reihe von Finanzrisiken, einschließlich Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken, ausgesetzt. Das Finanzrisikomanagement der Gruppe konzentriert sich auf die Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte und ist darauf ausgerichtet, mögliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung bestimmter Risikopositionen ein.

Das Finanzrisikomanagement wird von einer zentralen Treasury-Abteilung durchgeführt (Group Treasury). Die Verantwortungsbereiche und notwendigen Kontrollen, die im Zusammenhang mit dem Risikomanagement stehen, werden vom Management der Gruppe festgelegt. Die Treasury-Abteilung ist in enger Absprache mit den operativen Einheiten der Gruppe für die Feststellung, Bewertung und Absicherung von Finanzrisiken verantwortlich.

Marktrisiken

(i) Währungsrisiko

Die NORMA Group ist als international agierendes Unternehmen in 100 unterschiedlichen Ländern tätig und unterliegt dem aus unterschiedlichen Fremdwährungspositionen resultierenden Währungsrisiko im Hinblick auf die wesentlichsten Währungen US-Dollar, Britische Pfund, Chinesische Renminbi, Indische Rupie, Polnische Złoty, Schwedische Krone, Schweizer Franken, Serbische Dinar und Singapur-Dollar.

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Wechselkursänderungen finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten, die auf Fremdwährungen lauten, näher erläutert.

Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 1.346 niedriger bzw. TEUR 1.646 höher ausgefallen (2013 TEUR 172 niedriger bzw. TEUR 211 höher).

Wenn der Euro gegenüber dem Britischen Pfund um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 653 höher bzw. TEUR 799 niedriger ausgefallen (2013: TEUR 344 höher bzw. TEUR 420 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber dem Chinesischen Renminbi um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 342 niedriger bzw. TEUR 418 höher ausgefallen (2013: TEUR 8 höher bzw. TEUR 9 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber der Indischen Rupie um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um

TEUR 137 niedriger bzw. TEUR 168 höher ausgefallen (2013: TEUR 74 niedriger bzw. TEUR 91 höher).

Wenn der Euro gegenüber dem Polnischen Złoty um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 2.071 höher bzw. TEUR 2.532 niedriger ausgefallen (2013: TEUR 755 höher bzw. TEUR 922 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber der Schwedischen Krone um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 615 niedriger bzw. TEUR 752 höher ausgefallen (2013: TEUR 97 höher bzw. TEUR 118 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber dem Schweizer Franken um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 89 höher bzw. TEUR 108 niedriger ausgefallen (2013: TEUR 201 höher bzw. TEUR 246 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber dem Serbischen Dinar um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 403 höher bzw. TEUR 492 niedriger ausgefallen (2013: TEUR 386 höher bzw. TEUR 472 niedriger).

Wenn der Euro gegenüber dem Singapur-Dollar um 10 % an Wert gewonnen oder verloren hätte, wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 229 niedriger bzw. TEUR 280 höher ausgefallen (2013: TEUR 197 niedriger bzw. TEUR 241 höher).

Die Treasury-Risikomanagementpolitik der Gruppe sieht eine Absicherung von ca. 80 % oder höher der erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit der wesentlichen Fremdwährungsexposures vor.

Die NORMA Group hält bestimmte Beteiligungen an ausländischen Geschäftsbetrieben, deren Nettovermögen Währungsrisiken ausgesetzt sind. Diesem Umrechnungsrisiko wird in erster Linie durch Fremdkapitalaufnahmen in der entsprechenden Fremdwährung begegnet.

(ii) Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko der NORMA Group entsteht aus langfristigen Fremdkapitalaufnahmen. Fremdkapitalaufnahmen mit variabler Verzinsung setzen die Gruppe einem Cashflow-bezogenen Zinsänderungsrisiko aus, das teilweise durch Sicherungsgeschäfte (Zinsswaps) aufgefangen wird. In diesem Zusammenhang sieht die Gruppe vor, ungefähr 80 % der mittelfristigen Fremdkapitalaufnahmen in festverzinslichen Instrumenten zu halten.

Im Folgenden sind die Auswirkungen von Zinsänderungen auf Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit variablen Zinssätzen sowie auf Zinsswaps, die in der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften eingesetzt wurden, näher erläutert.

Fremdkapitalaufnahmen mit festgeschriebenen Zinssätzen sind in dieser Betrachtung nicht enthalten.

Wären die Zinssätze von auf Euro lautenden Fremdkapitalaufnahmen zum 31. Dezember 2014 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger ausgefallen (ceteris paribus), wäre der Gewinn vor Steuern der NORMA Group für das Geschäftsjahr 2014 um TEUR 9 niedriger bzw. TEUR 0 höher (2013: TEUR 55 niedriger bzw. TEUR 55 höher) und das sonstige Ergebnis um TEUR 4.115 höher bzw. TEUR 4.158 niedriger ausgefallen (2013: TEUR 2.525 höher bzw. TEUR 2.584 niedriger).

(iii) Sonstige Preisrisiken

Da die NORMA Group keinen wesentlichen sonstigen wirtschaftlichen Preisrisiken ausgesetzt ist, wie Änderungen von Börsenkursen oder Warenpreisen, hätten Zu- oder Abnahmen der entsprechenden Marktpreise innerhalb eines angemessenen Rahmens keinen Einfluss auf das Ergebnis oder das Eigenkapital der Gruppe. Daher wird das Risiko der Gruppe im Hinblick auf sonstige Preisrisiken als unwesentlich eingestuft.

Ausfallrisiko

Das von der Gruppe eingegangene Ausfallrisiko besteht darin, dass Vertragspartner ihren aus der Geschäftstätigkeit und den Finanzgeschäften entstehenden Verpflichtungen nicht nachkommen. Das Ausfallrisiko entsteht aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, aus Einlagen bei Kredit- und Finanzinstituten sowie aus dem Ausfallrisiko von Kunden, einschließlich ausstehender Forderungen und zugesagter Geschäfte.

Das Ausfallrisiko wird auf Ebene der Gruppe überwacht. Um das Ausfallrisiko aus der Geschäftstätigkeit und den Finanzgeschäften zu minimieren, wird jedem Vertragspartner ein Kreditrahmen zugeteilt, dessen Inanspruchnahme regelmäßig überwacht wird. Im operativen Geschäft werden Ausfallrisiken kontinuierlich überwacht.

Die Summe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte stellt das maximale Ausfallrisiko dar. → Anhangangabe 23 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ enthält eine Übersicht der überfälligen Forderungen. Durch die heterogene Kundenstruktur der Gruppe besteht keine Risikokonzentration.

Liquiditätsrisiko

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement verlangt das Halten von ausreichenden Zahlungsmitteln und marktgängigen Wertpapieren, die Verfügbarkeit von Finanzierungen über zugesagte Kreditlinien in angemessener Höhe und die Fähigkeit zur Glattstellung von Marktpositionen. Aufgrund der Dynamik des zugrunde liegenden Geschäfts ist das Group Treasury bestrebt, die Flexibilität bei Finanzierungen durch Aufrechterhaltung der Verfügbarkeit zugesagter Kreditlinien zu bewahren.

Nach dem Börsengang der NORMA Group im April 2011 wurde eine syndizierte Finanzierung über EUR 250 Mio. abgeschlossen, von denen EUR 178 Mio. bis zum Dezember 2014 getilgt

wurden. Im September 2014 wurde die bestehende syndizierte Finanzierung neu verhandelt. Daraus steht der NORMA Group ein syndizierter Kredit in Höhe von EUR 100 Mio. mit einer Aufstockungsmöglichkeit von bis zu EUR 250 Mio. und einer Laufzeit von bis zu sieben Jahren zur Verfügung. Zusätzlich kann eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von EUR 50 Mio. über die gleiche Laufzeit für die zukünftige Geschäftstätigkeit und zur Erfüllung von Kapitalzusagen in Anspruch genommen werden, die zum 31. Dezember 2014 jedoch noch nicht genutzt wurde.

Darüber hinaus hat die NORMA Group im Juli 2013 ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 125 Mio. mit 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit begeben. Im 4. Quartal wurde zudem ein weiteres Schuldscheindarlehen mit EUR-Tranchen in Höhe von EUR 106 Mio. mit 3-, 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit sowie USD-Tranchen in Höhe von USD 128,5 Mio. mit 3-, 5-, und 7-jähriger Laufzeit begeben.

Die Liquiditätslage wird im Hinblick auf den Geschäftsverlauf, die geplanten Investitionen sowie die Rückzahlung von Darlehen kontinuierlich überwacht.

Die nachfolgende Tabelle enthält die vertraglich vereinbarten, nicht diskontierten künftigen Zahlungen. Die im Januar 2014 erfolgte vorzeitige Tilgung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 101,4 Mio. wurde bei der Darstellung der Fristigkeiten zum 31. Dezember 2013 bereits berücksichtigt. Finanzielle Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden in der Konzernbilanz zum Stichtagskurs umgerechnet. Zinszahlungen auf Finanzinstrumente mit einer variablen Verzinsung werden auf Basis der Zinssätze zum Abschlussstichtag ermittelt.

31. DEZEMBER 2014

in TEUR	31. DEZEMBER 2014			
	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Darlehen	30.533	82.096	208.739	161.462
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	80.829	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	211	207	50	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.274	3.460	0	55
	112.847	85.763	208.789	161.517

31. DEZEMBER 2013

in TEUR	31. DEZEMBER 2013			
	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Darlehen	133.495	26.728	119.043	79.692
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59.025	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	342	236	158	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.367	508	736	0
	197.229	27.472	119.937	79.692

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

31. DEZEMBER 2014

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Forderungen aus Derivaten - Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-2.500			
Mittelzuflüsse	2.503			
Verbindlichkeiten aus Derivaten - Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-102.811			
Mittelzuflüsse	100.768			
Verbindlichkeiten aus Derivaten - Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse	-677	-16.265	-1.160	-75
	-2.717	-16.265	-1.160	-75

31. DEZEMBER 2013

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Forderungen aus Derivaten - Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-3.100			
Mittelzuflüsse	3.192			
Verbindlichkeiten aus Derivaten - Bruttoabwicklung				
Mittelabflüsse	-1.176			
Mittelzuflüsse	1.126			
Verbindlichkeiten aus Derivaten - Nettoabwicklung				
Mittelabflüsse	-6.927		-8.293	
	-6.885	0	-8.293	0

2. Kapitalrisikomanagement

Die Zielsetzungen der Gruppe bei der Verwaltung ihres Kapitals bestehen darin, nachhaltig ihre Schulden bedienen zu können und finanziell stabil zu bleiben.

Die Gruppe ist zur Einhaltung der Finanzkennziffer (Financial Covenant) Total Net Debt Cover (Verschuldung im Verhältnis zum bereinigten Konzern-EBITDA) verpflichtet, was kontinuierlich überwacht wird. Dieser Financial Covenant liegt dem Konzernabschluss der Gruppe sowie speziellen Definitionen in den Kreditverträgen zugrunde. Die NORMA Group hat in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 die vorgegebenen Financial Covenants eingehalten.

Bei Nichteinhaltung einer Finanzkennziffer sieht der Kreditvertrag mehrere Möglichkeiten zur Heilung in Form von Befreiungsregelungen oder Gesellschaftermaßnahmen vor. Liegt ein

Verstoß gegen eine Auflage vor, der nicht geheilt wird, kann der Konsortialkredit möglicherweise fällig gestellt werden.

6. WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENE SCHÄTZUNGEN UND ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN

Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden kontinuierlich beurteilt und beruhen auf Erfahrungswerten und Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als angemessen gelten.

Die Gruppe nimmt Einschätzungen im Hinblick auf die Zukunft vor und stellt diesbezüglich Annahmen auf. Die hierbei vorgenommenen rechnungslegungsbezogenen Schätzungen werden naturgemäß nur selten den tatsächlichen Ergebnissen entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die mit einem erheblichen Risiko verbunden sind und aufgrund derer wesentliche Anpassungen an den Buchwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten innerhalb des nächsten Geschäftsjahrs erforderlich werden können, sind nachfolgend dargestellt.

Geschätzte Wertminderung des

Geschäfts- oder Firmenwerts

Die NORMA Group nimmt jährlich Überprüfungen vor, ob der Geschäfts- oder Firmenwert gemäß der in [Anhangangabe 3.5](#) erläuterten Rechnungslegungsmethode wertgemindert ist. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird ermittelt auf Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Verkaufskosten. Diese Berechnungen basieren auf Discounted-Cashflow-Modellen, die die Verwendung von Schätzungen ([Anhangangabe 19](#)) erfordern.

In den Jahren 2014 und 2013 war kein Ausweis eines Wertminderungsaufwands auf den Geschäfts- oder Firmenwert erforderlich, welcher zum 31. Dezember 2014 TEUR 324.496 (31. Dezember 2013: TEUR 233.239) betrug. Selbst bei einer Erhöhung der Abzinsungssätze um +2 % und bei einer langfristigen Wachstumsrate von 0 % würde der Buchwert in keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigen.

Ertragsteuern

Die Gruppe hat in verschiedenen Steuerrechtskreisen Ertragsteuern zu entrichten. Zur Bestimmung der weltweiten Ertragsteuerrückstellungen sind wesentliche Ermessensentscheidungen erforderlich. Es gibt viele Geschäftsvorfälle und Berechnungen, bei denen die endgültige Besteuerung nicht abschließend ermittelt werden kann. Der Konzern bemisst die Höhe der Rückstellungen für erwartete Steuerprüfungen auf Basis von Schätzungen, ob und in welcher Höhe zusätzliche Ertragsteuern fällig werden. Sofern die endgültige Besteuerung dieser Geschäftsvorfälle von der anfänglich angenommenen abweicht, wird dies in der Periode, in der die Besteuerung abschließend ermittelt wird, Auswirkungen auf die tatsächlichen und die latenten Steuern haben. Zum 31. Dezember 2014 betragen die Ertragsteuerrückstellungen TEUR 13.126 (31. Dezember 2013: TEUR 15.831) und die latenten Ertragsteuerschulden

TEUR 104.647 (31. Dezember 2013: TEUR 32.970), darin enthalten sind TEUR 68.646 aus der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. im 4. Quartal 2014.

Pensionsleistungen

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen ist abhängig von einer Reihe von Faktoren, die anhand bestimmter Annahmen auf versicherungsmathematischer Basis ermittelt werden. Zu den zur Bestimmung der Nettoaufwendungen/(-erträge) herangezogenen Annahmen zählt auch der Abzinsungssatz. Etwaige Änderungen dieser Annahmen haben Auswirkungen auf den Buchwert der Pensionsverpflichtungen.

Die Gruppe bestimmt den angemessenen Abzinsungssatz am Bilanzstichtag. Dies ist der Zinssatz, der bei der Ermittlung des Barwerts der erwarteten zukünftigen Zahlungsmittelabflüsse zur Begleichung der Verpflichtung verwendet wird. Bei der Ermittlung des angemessenen Abzinsungssatzes greift die Gruppe auf die Zinssätze für erstrangige festverzinsliche Industrieanleihen zurück, die auf diejenige Währung lauten, in der die Leistungen gezahlt werden, und deren Laufzeiten annähernd den Restlaufzeiten der damit verbundenen Pensionsverpflichtungen entsprechen.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird durch Abzinsung der geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand der Zinssätze für erstrangige festverzinsliche Industrieanleihen bestimmt.

Die übrigen wesentlichen Annahmen für Pensionsverpflichtungen beruhen zum Teil auf den aktuellen Marktbedingungen. Nähere Informationen hierzu sind → [Anhangangabe 3.17](#) zu entnehmen.

Der Buchwert der Pensionsverpflichtungen betrug zum 31. Dezember 2014 TEUR 12.271 (31. Dezember 2013: TEUR 10.869).

Nutzungsdauern von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

Das Management der Gruppe bestimmt die geschätzten Nutzungsdauern und den damit verbundenen Abschreibungsaufwand für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Diese Schätzung basiert auf den erwarteten künftigen Lebenszyklen. Änderungen aufgrund technischer Innovationen und Maßnahmen der anderen Wettbewerber als Reaktion auf Konjunkturlauten sind möglich. Das Management wird eine Erhöhung des Abschreibungsaufwands vornehmen, wenn die Lebensdauer kürzer ist als die zuvor geschätzte Lebensdauer, oder es wird eine Ausbuchung oder Abschreibung technisch veralteter oder strategisch wertloser Vermögenswerte vorgenommen, die aufgegeben oder verkauft wurden.

7. SONDEREINFLÜSSE

Im Januar und September 2014 hat die NORMA Group Teile der seit April 2011 bestehenden syndizierten Darlehen vorzeitig zurückgeführt. Diese Rückführung belief sich insgesamt auf TEUR 108.600. Die mit den zurückgeführten Tranchen verbundenen Sicherungsgeschäfte (Zins- /Währungsswap und Zinsswap) sowie das über die Laufzeit abgegrenzte Disagio wurden zum Zeitpunkt der Rückzahlung ergebniswirksam aufgelöst. Diese Einmalaufwendungen in Höhe von TEUR 5.406 wurden innerhalb des Finanzergebnisses des Geschäftsjahres 2014 bereinigt.

Des Weiteren wurden akquisitionsbezogene Kosten in Höhe von TEUR 6.924, die insbesondere im Zusammenhang mit der Übernahme der National Diversified Sales, Inc. stehen, innerhalb des EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände) bereinigt.

Die Bereinigungen innerhalb des EBITDA beziehen sich in Höhe von TEUR 2.210 auf Materialaufwendungen, die sich aus der innerhalb der Kaufpreisallokation der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. erfolgten Bewertung der übernommenen Vorräte ergeben. Des Weiteren wurden Aufwendungen in Höhe von TEUR 4.513 innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und in Höhe von TEUR 201 innerhalb der Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer bereinigt.

Neben den beschriebenen Bereinigungen wurden wie in den Vorjahren die Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 1.289 (2013: TEUR 496) sowie auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 10.132 (2013: TEUR 7.661), jeweils aus Kaufpreisallokationen, bereinigt dargestellt. Sich aus den Bereinigungen ergebende fiktive Ertragsteuern werden mit den Steuersätzen der jeweilig betroffenen lokalen Gesellschaften berechnet und im bereinigten Ergebnis nach Steuern berücksichtigt. Im Geschäftsjahr 2013 wurden zudem TEUR 910 Steueraufwendungen, welche sich aus gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierungen ergaben, innerhalb der Ertragsteuern bereinigt. Im Geschäftsjahr 2014 erfolgten keine direkten Bereinigungen der Steueraufwendungen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das um diese Effekte bereinigte Ergebnis:

in TEUR	Anhang	2014 unbereinigt	Neuverhand- lung der Finanzierung	Kosten für Akquisitionen	Step-Up- Effekte aus Kaufpreis- allokationen	Summe Bereinigungen	2014 bereinigt
Umsatzerlöse	(8)	694.744				0	694.744
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-2.907				0	-2.907
Andere aktivierte Eigenleistungen		3.647				0	3.647
Materialaufwand	(9)	-292.073			2.210	2.210	-289.863
Bruttogewinn		403.411	0	0	2.210	2.210	405.621
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	(10, 11)	-83.384		4.513		4.513	-78.871
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(12)	-188.508		201		201	-188.307
EBITDA		131.519	0	4.714	2.210	6.924	138.443
Abschreibungen auf Sachanlagen		-18.233			1.289	1.289	-16.944
EBITA		113.286	0	4.714	3.499	8.213	121.499
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		-15.442			10.132	10.132	-5.310
Betriebsgewinn (EBIT)		97.844	0	4.714	13.631	18.345	116.189
Finanzergebnis	(13)	-14.469	5.406			5.406	-9.063
Ergebnis vor Ertragsteuern		83.375	5.406	4.714	13.631	23.751	107.126
Ertragsteuern		-28.500	-1.632	-1.422	-4.113	-7.167	-35.667
Periodenergebnis		54.875	3.774	3.292	9.518	16.584	71.459
Nicht beherrschende Anteile		153				0	153
Periodenergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt		54.722	3.774	3.292	9.518	16.584	71.306
Ergebnis je Aktie (in EUR)		1,72					2,24

in TEUR	Anhang	2013 unbereinigt	Gesellschafts- rechtliche Umstrukturie- rungen	Step-Up- Effekte aus Kaufpreis- allokationen	Summe Bereinigungen	2013 bereinigt
Umsatzerlöse	(8)	635.545			0	635.545
Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		1.894			0	1.894
Andere aktivierte Eigenleistungen		3.377			0	3.377
Materialaufwand	(9)	-269.421			0	-269.421
Bruttogewinn		371.395	0	0	0	371.395
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	(10, 11)	-72.387			0	-72.387
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	(12)	-169.689			0	-169.689
EBITDA		129.319	0	0	0	129.319
Abschreibungen auf Sachanlagen		-17.195		496	496	-16.699
EBITA		112.124	0	496	496	112.620
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		-12.604		7.661	7.661	-4.943
Betriebsgewinn (EBIT)		99.520	0	8.157	8.157	107.677
Finanzergebnis	(13)	-15.585			0	-15.585
Ergebnis vor Ertragsteuern		83.935	0	8.157	8.157	92.092
Ertragsteuern		-28.319	910	-2.618	-1.708	-30.027
Periodenergebnis		55.616	910	5.539	6.449	62.065
Nicht beherrschende Anteile		59			0	59
Periodenergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt		55.557	910	5.539	6.449	62.006
Ergebnis je Aktie (in EUR)		1,74				1,95

Erläuterungen zur Gesamtergebnisrechnung

8. UMSATZERLÖSE

Die für die Berichtsperiode erfassten Umsatzerlöse lauten wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Engineered Joining Technology (EJT)	484.484	443.874
Distribution Services (DS)	216.558	193.617
Sonstige Umsatzerlöse	2.245	2.190
Abzüge	-8.543	-4.136
	694.744	635.545

Die Umsatzerlöse 2014 lagen mit TEUR 694.744 um 9,3 % über denen aus 2013 (TEUR 635.545).

Die im Geschäftsjahr 2014 neu erworbenen Unternehmen und Geschäftsaktivitäten haben TEUR 17.096 zu den Umsatzerlösen des Jahres beigetragen.

Davon entfallen TEUR 3.178 auf die Ende April erworbenen Geschäftsaktivitäten der Five Star Clamps, Inc. („Five Star“). Diese entfallen in Höhe von TEUR 1.935 auf den Bereich EJT, in Höhe von TEUR 1.213 auf den Bereich DS sowie in Höhe von TEUR 30 auf sonstige Umsatzerlöse.

Das im 4. Quartal erworbene Unternehmen National Diversified Sales, Inc. („NDS“) hat mit TEUR 13.918 zu den Umsatzerlösen beigetragen, wovon TEUR 15.679 auf den Bereich DS und TEUR 100 auf sonstige Umsatzerlöse entfallen. Des Weiteren sind Abzüge in Höhe von TEUR 1.861 enthalten.

Eine Analyse der Umsätze nach Regionen ist der [→ Anhang-angabe 37 „Segmentberichterstattung“](#) zu entnehmen.

9. MATERIALAUFWAND

Die nachfolgende Tabelle zeigt den für die Berichtsperiode erfassten Materialaufwand:

in TEUR	2014	2013
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	-264.387	-242.717
Kosten aus erworbenen Dienstleistungen	-27.686	-26.704
	-292.073	-269.421

Der Materialaufwand hat sich im Verhältnis zum Umsatz nur unterproportional erhöht. Das Verhältnis zum Umsatz verringerte sich von 42,4 % 2013 auf 42,0 % 2014.

Das im Geschäftsjahr 2014 erworbene Unternehmen NDS hat TEUR 7.229 zum Materialaufwand beigetragen. Eine Angabe des Beitrages zum Materialaufwand der im Geschäftsjahr 2014 erworbenen Geschäftsaktivitäten der Five Star ist durch die vollständige Integration nicht möglich.

10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

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

in TEUR	2014	2013
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	3.814	2.838
Auflösung von Rückstellungen	1.996	352
Zuschuss Personalkosten	252	351
Erstattung Pkw-Nutzung	612	566
Sonstige Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	173	152
Zuschüsse der öffentlichen Hand	514	310
Sonstige	1.994	2.414
	9.355	6.983

Die Position „Sonstige“ enthält im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Verbindlichkeiten aus variablen Vergütungsbestandteilen für Mitarbeiter.

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

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

in TEUR	2014	2013
Beratung und Marketing	-14.996	-11.003
Aufwand für Zeitarbeitskräfte und sonstige personalbezogene Aufwendungen	-13.657	-12.326
Fracht	-12.940	-8.308
Sonstiger Verwaltungsaufwand	-4.545	-5.274
Mieten und sonstige Gebäudekosten	-7.480	-6.965
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	-3.328	-3.156
Reise- und Bewirtungskosten	-7.043	-6.073
Forschung und Entwicklung	-2.691	-2.505
Kosten für Dienstfahrzeuge	-2.912	-2.691
Instandhaltung	-2.675	-2.223
Zu zahlende Provisionen	-3.355	-3.028
Nicht einkommensbezogene Steuern	-1.818	-1.734
Versicherungen	-2.006	-1.993
IT und Telekommunikation	-9.200	-9.059
Sonstige	-4.093	-3.032
	-92.739	-79.370

Das im Geschäftsjahr 2014 erworbene Unternehmen NDS hat TEUR 3.088 zu den sonstigen betrieblichen Aufwendungen beigetragen. Eine Angabe des Beitrages zu den sonstigen betrieblichen Aufwendungen der im Geschäftsjahr 2014 erworbenen Geschäftsaktivitäten der Five Star ist durch die vollständige Integration nicht möglich.

12. AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER

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

in TEUR	2014	2013
Löhne und Gehälter und sonstige Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-154.289	-140.099
Sozialabgaben	-23.402	-21.839
Pensionskosten – beitragsorientierte Pläne	-10.381	-7.513
Pensionskosten – leistungsorientierte Pläne	-436	-238
	-188.508	-169.689

Das im Geschäftsjahr 2014 erworbene Unternehmen NDS hat TEUR 3.083 zu den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer beigetragen. Eine Angabe des Beitrages zu den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer der im Geschäftsjahr 2014 erworbenen Geschäftsaktivitäten der Five Star ist durch die vollständige Integration nicht möglich.

13. FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis für die Berichtsperiode stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Finanzierungsaufwendungen		
Zinsaufwand		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-12.418	-13.118
Finanzierungsleasing	-38	-28
Aufwendungen zur Aufzinsung von Rückstellungen	-201	-55
Aufwendungen zur Aufzinsung von Pensionen	-266	-248
Währungsergebnis aus der Finanzierungstätigkeit	3.377	-1.355
Aufwendungen aus der Derivatebewertung	-4.431	-140
Sonstige Finanzaufwendungen	-899	-1.196
	-14.876	-16.140
Finanzerträge		
Zinserträge auf kurzfristige Einlagen bei Kreditinstituten	276	485
Sonstige Finanzerträge	131	70
	407	555
Finanzergebnis	-14.469	-15.585

Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsaufwand für nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten beläuft sich im Geschäftsjahr 2014 auf TEUR 12.418 (2013: TEUR 13.118). Im Geschäftsjahr 2014 sind in den Zinsaufwendungen Einmal-aufwendungen aus der vorzeitigen Rückzahlung von Teilen der syndizierten Darlehen in Höhe von TEUR 1.238 enthalten. Bereinigt um diese Effekte betragen die Zinsaufwendungen im Geschäftsjahr 2014 TEUR 11.180 und verringerten sich damit um TEUR 1.938 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013. Dies ist insbesondere auf die Senkung der Zinssätze der Darlehensverbindlichkeiten im Rahmen der Neuverhandlung der Finanzierung im Geschäftsjahr 2014 zurückzuführen. Der gesamte mittels der Effektivzinsmethode berechnete Zinsertrag aus nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten beläuft sich im Geschäftsjahr 2014 auf TEUR 276 (2013: TEUR 485).

Die Aufwendungen aus der Derivatebewertung belaufen sich im Geschäftsjahr 2014 auf TEUR 4.431 und haben sich damit im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013 (TEUR 140) um TEUR 4.291 erhöht. Im Geschäftsjahr 2014 sind in diesen Aufwendungen Einmaleffekte aus der vorzeitigen Rückzahlung von Teilen der syndizierten Darlehen in Höhe von TEUR 4.169 enthalten. Bereinigt um diese Einmaleffekte betragen die Aufwendungen aus der Derivatebewertung im Geschäftsjahr 2014 TEUR 262.

Das Währungsergebnis aus der Finanzierungstätigkeit hat sich aufgrund von positiven Wechselkurseffekten von TEUR -1.355 im Geschäftsjahr 2013 auf TEUR 3.377 im Geschäftsjahr 2014 verändert.

Die direkt mit den Finanzierungen zusammenhängenden Transaktionskosten wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit mit der Effektivzinsmethode verteilt und sind in der Position Zinsaufwand enthalten. Der zum 31. Dezember 2014 bestehende, auf die Restlaufzeiten der Finanzierungen zu verteilende Betrag beläuft sich auf TEUR 2.565 (2013: TEUR 3.551).

14. NETTOWÄHRUNGSGEWINNE/-VERLUSTE

Die erfolgswirksam erfassten Umrechnungsdifferenzen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Anhang	2014	2013
Währungsgewinne aus der betrieblichen Tätigkeit	(10)	3.814	2.838
Währungsverluste aus der betrieblichen Tätigkeit	(11)	-3.328	-3.156
Währungsergebnis aus der Finanzierungstätigkeit	(13)	3.377	-1.355
		3.863	-1.673

15. 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 Geschäftsjahr 2014 lag die durchschnittlich gewichtete Anzahl der emittierten Aktien wie im Vorjahr bei 31.862.400 Stück.

Die aus dem Matching-Stock-Programm („MSP“) für den Vorstand der NORMA Group zugeteilten Optionen hatten im Geschäftsjahr 2014 einen Verwässerungseffekt auf das Ergebnis je Aktie. Eine detaillierte Beschreibung des MSP ist unter [→ Anhangangabe 28 „Aktienbasierte Vergütung“](#) enthalten. Der verwässernde Effekt auf das Ergebnis je Aktie wird mit der Treasury-Stock-Methode ermittelt.

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich für das Geschäftsjahr 2014 und 2013 wie folgt:

	Q4 2014	Q4 2013	2014	2013
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Jahresüberschuss (in TEUR)	11.553	12.617	54.722	55.557
Anzahl der gewichteten Aktien	31.862.400	31.862.400	31.862.400	31.862.400
Verwässerungseffekte aus aktienbasierter Vergütung	244.104	145.020	244.104	138.204
Anzahl der gewichteten Aktien (verwässert)	32.106.504	32.007.420	32.106.504	32.000.604
Ergebnis je Aktie unverwässert (in EUR)	0,36	0,40	1,72	1,74
Ergebnis je Aktie verwässert (in EUR)	0,36	0,39	1,70	1,74

16. ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2014	2013
Laufender Steueraufwand	-29.836	-30.077
Latenter Steuerertrag	1.336	1.758
Summe Ertragsteuern	-28.500	-28.319

Der kombinierte Ertragsteuersatz der NORMA Group SE lag im Geschäftsjahr 2014 bei 30,2% (2013: 30,2%) und umfasste einen Körperschaftsteuersatz von 15%, den Solidaritätszuschlag von 5,5% auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer mit einem Hebesatz von 410%.

Der effektive Steuersatz des Konzerns weicht von dem erwarteten Steuersatz in Höhe von 30,2 % für das Geschäftsjahr 2014 wie folgt ab:

in TEUR	2014	2013
Gewinn vor Steuern	83.375	83.935
Konzernsteuersatz	30,2 %	30,2 %
Erwartete Ertragsteuern	-25.179	-25.348
Steuerliche Auswirkungen:		
Steuerliche Verluste des aktuellen Geschäftsjahres, für die kein latenter Steueranspruch erfasst wurde	-2.666	-809
Auswirkungen aus Abweichungen vom Konzernsteuersatz, im Wesentlichen aus unterschiedlichen ausländischen Steuersätzen	67	-1.515
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	-1.680	-1.619
Inanspruchnahme bisher bilanzunwirksamer steuerlicher Verluste	173	4
Sonstige steuerfreie Einkünfte	157	219
Effekt aus Steuersatzänderungen	-494	-270
Einkommensteuer aus Vorjahren	1.488	1.315
Im aktuellen Geschäftsjahr gebildete latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen des Vorjahres	0	0
Wertberichtigung von aktiven latenten Steuern	-82	0
Sonstige	-284	-296
Ertragsteuern	-28.500	-28.319

Die Position „Einkommensteuer aus Vorjahren“ betrifft insbesondere die Auflösung nicht in Anspruch genommener Steuerrückstellungen im Ausland.

Die Position „Sonstige“ beinhaltet 2014 und 2013 im Wesentlichen sonstige einkommensabhängige Steuern (z. B. Quellensteueraufwand).

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

in TEUR	2014			2013		
	vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	nach Steuern	vor Steuern	Steuerbelastung/-gutschrift	nach Steuern
Gewinne/Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen	2.989	-962	2.027	3.314	-985	2.329
Neubewertungen aus Pensionen	-1.619	453	-1.166	-726	159	-567
Sonstiges Ergebnis	1.370	-509	861	2.588	-826	1.762

Erläuterungen zur Konzernbilanz

17. ERTRAGSTEUERANSPRÜCHE UND -SCHULDEN

Aufgrund von Änderungen des deutschen Körperschaftsteuergesetzes („SE-Steuer-gesetz“ oder „SEStEG“, in Kraft getreten am 31. Dezember 2006) wurde ein Körperschaftsteuerguthaben gem. § 37 KStG gebildet. Infolge dessen wurde ein uneingeschränkter Anspruch auf Auszahlung des Guthabens in zehn jährlichen Raten von 2008 bis 2017 begründet. Die daraus entstehende Forderung ist in den Ertragsteueransprüchen enthalten und belief sich zum 31. Dezember 2014 auf TEUR 1.327 (31. Dezember 2013: TEUR 1.737). Im Geschäftsjahr 2014 wurden Forderungen in Höhe von TEUR 850 als langfristig eingestuft (31. Dezember 2013: TEUR 1.260).

18. LATENTE ERTRAGSTEUERN

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

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Latente Steueransprüche		
Latente Steueransprüche, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	1.061	1.035
Latente Steueransprüche, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	10.076	6.480
Latente Steueransprüche	11.137	7.515
Latente Steuerschulden		
Latente Steuerschulden, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	102.090	32.565
Latente Steuerschulden, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	2.557	405
Latente Steuerschulden	104.647	32.970
Latente Steuerschulden (netto)	93.510	25.455

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

in TEUR	2014	2013
Latente Steuerschulden (netto) zum 1. Januar	25.455	26.879
Latenter Steuerertrag	-1.336	-1.758
Im sonstigen Ergebnis erfasste Steuern	509	826
Umrechnungsdifferenzen	5.198	-926
Erwerb von Tochterunternehmen	63.684	434
Latente Steuerschulden (netto) zum 31. Dezember	93.510	25.455

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

LATENTE STEUERANSPRÜCHE

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Immaterielle Vermögenswerte	3.501	1.596
Sachanlagen	240	79
Sonstige Vermögenswerte	768	184
Vorräte	1.607	1.173
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	472	280
Pensionsverpflichtungen	1.630	1.387
Rückstellungen	952	1.088
Fremdkapitalaufnahmen	6.202	3.227
Sonstige Verbindlichkeiten einschließlich Derivate	4.304	4.442
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	396	392
Steuerliche Verluste/Gutschriften	3.648	441
Latente Steueransprüche (vor Wertberichtigungen)	23.720	14.289
Wertberichtigung	-2.458	-19
Latente Steueransprüche (vor Saldierung)	21.262	14.270
Auswirkungen der Verrechnung	-10.125	-6.755
Latente Steueransprüche	11.137	7.515

LATENTE STEUERSCHULDEN

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Immaterielle Vermögenswerte	90.410	26.591
Sachanlagen	13.048	8.759
Sonstige Vermögenswerte	3.013	399
Vorräte	1.038	384
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	65	459
Fremdkapitalaufnahmen	5.486	2.084
Rückstellungen	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten einschließlich Derivate	853	169
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	6
Unbesteuerter Rücklagen	859	874
Latente Steuerschulden (vor Saldierung)	114.772	39.725
Auswirkungen der Verrechnung	-10.125	-6.755
Latente Steuerschulden	104.647	32.970
Latente Steuerschulden (netto)	93.510	25.455

Latente Ertragsteueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Differenzen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden in der Konzernbilanz im Vergleich zu den steuerlichen Wertansätzen in dem Maße bilanziert, wie es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen verrechnet werden können. Sowohl zum 31. Dezember 2014 als auch im Vorjahr konnte wegen voraussichtlich in Zukunft vorliegender zu versteuernder Ergebnisse für alle abzugsfähigen temporären Differenzen ein latenter Ertragsteueranspruch angesetzt werden.

Der Konzern hat in einigen Tochterunternehmen im Jahr 2014 bzw. in den Vorjahren steuerliche Verluste erwirtschaftet. Bei den nach Verrechnung mit passiven latenten Steuern nicht wertberichtigten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge dieser ausländischen Gesellschaften von TEUR 51 (31. Dezember 2013: TEUR 34) geht die NORMA Group davon aus, dass das zukünftige steuerpflichtige Einkommen ausreichen wird, um die aktiven latenten Steuern wahrscheinlich realisieren zu können.

Latente Ertragsteueransprüche werden für steuerliche Verlustvorträge in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die entsprechenden Steuervorteile verwendet werden können.

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

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Ablauf < 1 Jahr	0	0
Ablauf zwischen 1 und 5 Jahren	297	31
Ablauf > 5 Jahre	3.336	2.628
Unbegrenzter Verlustvortrag	1.692	475
Gesamt	5.325	3.134

Die mit künftigen zu versteuernden Gewinnen verrechenbaren steuerlichen Verlustvorträge, für die keine latenten Ertragsteueransprüche gebildet wurden, betragen zum 31. Dezember 2014 TEUR 13.241 (31. Dezember 2013: TEUR 5.579). Die auf diese

nicht berücksichtigten steuerlichen Verlustvorträge theoretisch zu bildenden latenten Ertragsteueransprüche belaufen sich zum 31. Dezember 2014 auf TEUR 2.894 (31. Dezember 2013: TEUR 1.058).

Für nicht berücksichtigte steuerliche Verlustvorträge gelten folgende Fälligkeiten:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Ablauf < 1 Jahr	0	29
Ablauf zwischen 1 und 5 Jahren	875	0
Ablauf > 5 Jahre	2.746	2.256
Unbegrenzter Verlustvortrag	9.620	3.294
Gesamt	13.241	5.579

Zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 175.920 (31. Dezember 2013: TEUR 113.059) werden zum 31. Dezember 2014 nicht als latente Steuerschulden bilanziert, da das jeweilige Mutterunternehmen in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht umkehren wird. Wenn diese einbehaltenen Gewinne ausländischer Tochterunternehmen als Dividenden ausgeschüttet werden würden oder der Konzern seine Beteiligung an dem jeweiligen Tochterunternehmen veräußern würde, könnte eine zusätzliche Steuerschuld entstehen. Die Besteuerung dieser Dividenden erfolgt jedoch in der Regel zu einem deutlich unter der regulären Ertragsteuerbelastung liegenden Steuersatz oder ist vollständig steuerfrei.

19. GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT UND SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen und Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	zum 1. Jan. 2014	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	zum 31. Dez. 2014
Anschaffungskosten							
Geschäfts- oder Firmenwert	263.309	0	0	0	77.949	16.183	357.441
Kundenbeziehungen	60.918	7	0	0	135.404	10.638	206.967
Lizenzen, Rechte	1.884	254	-44	-45	0	10	2.059
Software	15.103	3.124	-10	4.539	242	498	23.496
Marken	20.138	0	0	0	25.562	3.549	49.249
Patente & Technologie	30.791	692	0	0	1.270	3.569	36.322
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	5.127	2.823	0	45	0	22	8.017
Übrige immaterielle Vermögenswerte	15.180	1.859	-13	-4.295	0	-249	12.482
Gesamt	412.450	8.759	-67	244	240.427	34.220	696.033
Abschreibungen und Wertminderung							
Geschäfts- oder Firmenwert	30.070	0	0	0	0	2.875	32.945
Kundenbeziehungen	15.242	6.010	0	0	0	1.497	22.749
Lizenzen, Rechte	732	381	-44	0	0	3	1.072
Software	8.497	3.187	-10	0	0	185	11.859
Marken	5.150	1.318	0	0	0	753	7.221
Patente & Technologie	16.487	2.844	0	0	0	2.188	21.519
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	965	808	0	0	0	54	1.827
Übrige immaterielle Vermögenswerte	9.158	894	-13	0	0	-154	9.885
Gesamt	86.301	15.442	-67	0	0	7.401	109.077

in TEUR	zum 1. Jan. 2013	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	zum 31. Dez. 2013
Anschaffungskosten							
Geschäfts- oder Firmenwert	266.296	0	0	0	1.683	-4.670	263.309
Kundenbeziehungen	57.402	2	0	0	5.881	-2.367	60.918
Lizenzen, Rechte	1.576	98	-2	4	211	-3	1.884
Software	12.224	2.836	-35	240	0	-162	15.103
Marken	20.903	0	0	0	75	-840	20.138
Patente & Technologie	29.952	996	0	0	1.120	-1.277	30.791
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	2.014	3.060	-27	114	0	-34	5.127
Übrige immaterielle Vermögenswerte	13.724	2.269	-111	-358	0	-344	15.180
Gesamt	404.091	9.261	-175	0	8.970	-9.697	412.450
Abschreibungen und Wertminderung							
Geschäfts- oder Firmenwert	31.034	0	0	0	0	-964	30.070
Kundenbeziehungen	11.501	4.192	0	0	0	-451	15.242
Lizenzen, Rechte	411	325	-2	0	0	-2	732
Software	5.149	3.518	-35	0	0	-135	8.497
Marken	4.290	1.080	0	0	0	-220	5.150
Patente & Technologie	14.780	2.374	0	0	0	-667	16.487
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	293	683	0	0	0	-11	965
Übrige immaterielle Vermögenswerte	8.893	432	-111	0	0	-56	9.158
Gesamt	76.351	12.604	-148	0	0	-2.506	86.301

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Geschäfts- oder Firmenwert	324.496	233.239
Kundenbeziehungen	184.218	45.676
Lizenzen, Rechte	987	1.152
Software	11.637	6.606
Marken	42.028	14.988
Patente & Technologie	14.803	14.304
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	6.190	4.162
Übrige immaterielle Vermögenswerte	2.597	6.022
Gesamt	586.956	326.149

Die Position „Patente & Technologie“ setzt sich zum 31. Dezember 2014 in Höhe von TEUR 3.331 aus Patenten (31. Dezember 2013: TEUR 4.180) und in Höhe von TEUR 11.472 aus Technologie (31. Dezember 2013: TEUR 10.124) zusammen.

In den übrigen immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen geleistete Anzahlungen enthalten.

Die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen selbsterstellte Technologien.

Die Veränderung des Geschäfts- oder Firmenwerts von TEUR 233.239 auf TEUR 324.496 resultiert aus positiven Wechselkurseffekten sowie aus der Akquisition der Geschäftstätigkeit der Five Star Clamps, Inc. in Höhe von TEUR 2.563 sowie der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 75.386.

Die Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts stellt sich zusammenfassend wie folgt dar:

in TEUR	
Stand zum 31. Dezember 2013	233.239
Änderungen im Konsolidierungskreis	77.949
Five Star Clamps, Inc.	2.563
National Diversified Sales, Inc.	75.386
Währungseffekte	13.308
Stand zum 31. Dezember 2014	324.496

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wurden keine wesentlichen Wertminderungen und Wertaufholungen bei den immateriellen Vermögenswerten erfasst. Im 2. Quartal 2014 wurde die Marke „Nordic Metalblok“ in Höhe von TEUR 276 außerplanmäßig abgeschrieben, da die NORMA Group davon ausgeht, dass diese zukünftig nicht mehr verwendet wird.

Neben den Geschäfts- oder Firmenwerten bestehen im Bereich der Marken immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 26.275 (2013: TEUR 0), die aus der im 4. Quartal erfolgten Akquisition der National Diversified Sales, Inc. resultieren. Für die erworbenen Marken, die im Wesentlichen die Unternehmensmarke NDS® umfassen, wird aus einer Marktperspektive heraus eine unbestimmbare Nutzungsdauer angenommen, da es sich um langjährig im Markt etablierte Markennamen handelt, für die ein Ende der Nutzbarkeit nicht absehbar und damit unbestimmbar ist.

Die immateriellen Vermögenswerte sind zum 31. Dezember 2014 und 2013 unbesichert.

Prüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Wertminderung

Der Geschäfts- oder Firmenwert ist den identifizierten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGE) der Gruppe in Übereinstimmung mit den geografischen Gebieten zugeordnet. Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Zahlungsmittel generierende Einheit EMEA	154.273	154.141
Zahlungsmittel generierende Einheit Amerika	164.606	73.598
Zahlungsmittel generierende Einheit Asien-Pazifik	5.617	5.500
	324.496	233.239

Die Erhöhung der Geschäfts- oder Firmenwerte in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Amerika resultiert aus der Akquisition der Five Star Clamps, Inc. in Höhe von TEUR 2.563 sowie der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 75.386. Sonstige Veränderungen resultieren aus Währungseffekten. Die Geschäfts- oder Firmenwerte in den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten EMEA und Asien-Pazifik haben sich im Jahr 2014 ausschließlich aufgrund von Währungseffekten verändert.

Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit basiert auf dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Verkaufskosten, der durch diskontierte Cashflows geschätzt wurde. Vor dem Hintergrund der Inputfaktoren, welche für diese Bewertungstechnik zum Einsatz kommen, sind die ermittelten beizulegenden Zeitwerte als beizulegende Zeitwerte des Levels 3 einzustufen → Anhangangabe 3.3 „Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte“. Dabei werden Cashflow-Prognosen verwendet, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Fünfjahreszeitraum basieren. Zur Extrapolation von Cashflows jenseits dieses Fünfjahreszeitraums werden die nachstehend angegebenen geschätzten Wachstumsraten herangezogen. Diese Wachstumsraten übersteigen nach Einschätzung der NORMA Group nicht die langfristige Durchschnittswachstumsrate für das geografische Gebiet der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Die angewandten Diskontierungssätze sind Nach-Steuer-Zinssätze und spiegeln das spezifische Risiko der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider. Die entsprechenden Vor-Steuer-Zinssätze betragen für die ZGE EMEA 11,54 % (2013: 13,36 %), für die ZGE Amerika 12,26 % (2013: 14,74 %) und für die ZGE Asien-Pazifik 11,22 % (2013: 13,16 %).

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

31. Dezember 2014	ZGE EMEA	ZGE Amerika	ZGE Asien-Pazifik
Langfristige Wachstumsrate Terminal Value	1,50 %	1,50 %	1,50 %
Abzinsungssatz	8,88 %	8,17 %	8,80 %
Verkaufskosten	1,00 %	1,00 %	1,00 %

31. Dezember 2013	ZGE EMEA	ZGE Amerika	ZGE Asien-Pazifik
Langfristige Wachstumsrate Terminal Value	1,50 %	1,50 %	1,50 %
Abzinsungssatz	10,31 %	9,62 %	10,50 %
Verkaufskosten	1,00 %	1,00 %	1,00 %

Selbst bei einer Erhöhung der Abzinsungssätze um + 2 % und bei einer langfristigen Wachstumsrate von 0 % würde der Buchwert in keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigen.

20. SACHANLAGEN

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

in TEUR	zum 1. Jan. 2014	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Änderungen im Konsoli- dierungskreis	Währungs- effekte	zum 31. Dez. 2014
Anschaffungskosten							
Grundstücke und Gebäude	87.008	7.209	-21	4.512	1.083	1.134	100.925
Maschinen und technische Anlagen	195.465	6.443	-8.356	6.426	19.229	5.218	224.425
Sonstige Ausrüstung	49.019	3.828	-1.650	898	386	394	52.875
Anlagen im Bau	11.367	13.408	-123	-12.080	1.320	924	14.816
Gesamt	342.859	30.888	-10.150	-244	22.018	7.670	393.041
Abschreibungen und Wertminderung							
Grundstücke und Gebäude	40.559	2.491	-25	1	0	-10	43.016
Maschinen und technische Anlagen	149.704	11.911	-8.276	0	0	2.462	155.801
Sonstige Ausrüstung	37.049	3.831	-1.526	-1	0	182	39.535
Anlagen im Bau	180	0	0	0	0	19	199
Gesamt	227.492	18.233	-9.827	0	0	2.653	238.551

in TEUR	zum 1. Jan. 2013	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Änderungen im Konsolidie- rungskreis	Währungs- effekte	zum 31. Dez. 2013
Anschaffungskosten							
Grundstücke und Gebäude	84.890	1.227	-186	2.240	239	-1.402	87.008
Maschinen und technische Anlagen	186.804	7.157	-3.176	3.282	4.930	-3.532	195.465
Sonstige Ausrüstung	46.415	3.649	-2.520	1.374	790	-689	49.019
Anlagen im Bau	9.886	9.234	-187	-6.896	88	-758	11.367
Gesamt	327.995	21.267	-6.069	0	6.047	-6.381	342.859
Abschreibungen und Wertminderung							
Grundstücke und Gebäude	38.853	2.388	-125	0	0	-557	40.559
Maschinen und technische Anlagen	144.191	11.017	-3.185	-427	0	-1.892	149.704
Sonstige Ausrüstung	35.689	3.790	-2.449	427	0	-408	37.049
Anlagen im Bau	183	0	0	0	0	-3	180
Gesamt	218.916	17.195	-5.759	0	0	-2.860	227.492

in TEUR	Buchwerte	
	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Grundstücke und Gebäude	57.909	46.449
Maschinen und technische Anlagen	68.624	45.761
Sonstige Ausrüstung	13.340	11.970
Anlagen im Bau	14.617	11.187
Anlagevermögen gesamt	154.490	115.367

In dem Posten „Maschinen und technische Anlagen“ sind zum 31. Dezember 2014 TEUR 18.196 Werkzeuge (31. Dezember 2013: TEUR 7.952) enthalten.

Für Sachanlagen wurden sowohl 2014 als auch 2013 keine wesentlichen Wertminderungen und keine wesentlichen Wertaufholungen erfasst.

Die Sachanlagen, mit Ausnahme derer, die sich aus Finanzierungsleasingverhältnissen ergeben, sind zum 31. Dezember 2014 und 2013 unbesichert.

In den Grundstücken und Gebäuden sind die folgenden Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	591	523
Kumulierte Abschreibungen	-12	0
Nettobuchwert	579	523

In dem Posten „Maschinen und technische Anlagen“ sind die folgenden Beträge enthalten, die der Gruppe als Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasingverhältnis zugerechnet werden:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	321	661
Kumulierte Abschreibungen	-143	-431
Nettobuchwert	178	230

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

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Anschaffungskosten – aktivierte Finanzierungsleasingverhältnisse	300	367
Kumulierte Abschreibungen	-256	-248
Nettobuchwert	44	119

Die Gruppe unterhält im Rahmen von unkündbaren Finanzierungsleasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene Grundstücke und Gebäude, Maschinen und technische Anlagen sowie technische und IT-Geräte. Die Laufzeiten der Leasingverhältnisse für Maschinen und sonstige Ausrüstungen liegen zwischen drei und zehn Jahren, die Laufzeiten für Grundstücke und Gebäude bei bis zu 50 Jahren.

21. FINANZINSTRUMENTE

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

		Bewertungsbasis IAS 39					
in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2014	Fortgeführte Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Für Sicherungszwecke eingesetzte Derivate	Bewertungsbasis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2014
Finanzielle Vermögenswerte							
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften							
Fremdwährungsderivate	k. A.	3			3		3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	LaR	107.717	107.717				107.717
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	2.198	2.198				2.198
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	84.271	84.271				84.271
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften							
Zinsderivate	k. A.	2.554			2.554		2.554
Zins-/Währungsswaps	k. A.	15.623			15.623		15.623
Fremdwährungsderivate	k. A.	2.043			2.043		2.043
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	80.829	80.829				80.829
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	k. A.	3.314		3.314			3.314
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.445	2.445				2.445
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	k. A.	449				449	459
Summe je Kategorie							
Kredite und Forderungen (LaR)		194.186	194.186				194.186
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		514.220	514.220				525.888

		Bewertungsbasis IAS 39					
in TEUR	Kategorie IAS 39	Buchwert zum 31. Dez. 2013	Fortgeführte Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Für Sicherungszwecke eingesetzte Derivate	Bewertungsbasis IAS 17	Beizulegender Zeitwert zum 31. Dez. 2013
Finanzielle Vermögenswerte							
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften							
Fremdwährungsderivate	k. A.	92			92		92
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	LaR	90.138	90.138				90.138
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	194.188	194.188				194.188
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Darlehen	FLAC	326.108	326.108				329.273
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsgeschäften							
Zinsderivate	k. A.	5.375			5.375		5.375
Zins-/Währungsswaps	k. A.	9.845			9.845		9.845
Fremdwährungsderivate	k. A.	50			50		50
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	59.025	59.025				59.025
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	k. A.	1.371		1.371			1.371
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	4.241	4.241				4.241
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	k. A.	683				683	705
Summe je Kategorie							
Kredite und Forderungen (LaR)		284.326	284.326				284.326
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)		389.374	389.374				392.539

Finanzinstrumente, die in der Bilanz zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert sind, für die der Fair Value aber im Anhang angegeben ist, sind ebenfalls in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingeordnet.

Die Ermittlung der Fair Values der festverzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehens, welche zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert sind, für die der Fair Value aber im Anhang angegeben ist, erfolgt auf der Basis der Marktzinskurve

nach der Zero-Coupon-Methode unter Berücksichtigung von Credit Spreads (Level 2). Die auf den Stichtag abgegrenzten Zinsen sind in den Werten enthalten.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen haben, ebenso wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Laufzeiten. Deren Buchwerte entsprechen zum Abschlussstichtag den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten, da die Auswirkungen der Abzinsung nicht wesentlich sind.

Da Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten kurze Laufzeiten haben, entsprechen deren Buchwerte annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten. Zum 31. Dezember 2014 sind in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten die zum Zeitwert bilanzierten bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 3.314 aus der Akquisition der Guyco Pty. Limited (TEUR 316) im Geschäftsjahr 2013 sowie der im 2. Quartal 2014 erfolgten Akquisition der Geschäftstätigkeit der Five Star Clamps, Inc. (TEUR 2.998) enthalten. Des Weiteren sind in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten Kaufpreisverbindlichkeiten aus der im 4. Quartal erfolgten Akquisition sämtlicher Anteile der National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 969 enthalten. → [Anhangangabe 40 „Unternehmenszusammenschlüsse“](#).

Die beizulegenden Zeitwerte der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden als Barwerte der mit den Schulden

verbundenen Zahlungen auf Grundlage der entsprechenden Zinsstrukturkurve und der Credit-Spreads der NORMA Group berechnet.

Im Rahmen von Sicherungsgeschäften gehaltene Finanzinstrumente werden zu ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten bilanziert. Sie werden vollständig in Level 2 der Fair-Value-Hierarchie eingestuft.

Es wurden keine Konditionen eines finanziellen Vermögenswerts, der ansonsten überfällig oder wertgemindert wäre, im Geschäftsjahr neu ausgehandelt.

Die folgenden Tabellen stellen die Bewertungshierarchie gemäß IFRS 13 der zum Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden der NORMA Group zum 31. Dezember 2014 bzw. zum 31. Dezember 2013 dar:

in TEUR	Level 1 ¹⁾	Level 2 ²⁾	Level 3 ³⁾	Gesamt zum 31. Dez. 2014
Wiederkehrende Zeitwertbewertungen				
Aktiva				
Fremdwährungsderivate - Absicherung von Zahlungsströmen		3		3
Gesamt Aktiva	0	3	0	3
Passiva				
Zins-/Währungsswaps - Absicherung von Zahlungsströmen		15.623		15.623
Zinsswaps - Absicherung von Zahlungsströmen		2.554		2.554
Fremdwährungsderivate - Absicherung von Zahlungsströmen		172		172
Fremdwährungsderivate - Absicherung von Zeitwertänderungen		1.871		1.871
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten			3.314	3.314
Gesamt Passiva	0	20.220	3.314	23.534

¹⁾ Die Marktwertermittlung erfolgt auf Basis notierter (nicht berichteter) Preise auf aktiven Märkten für diese oder identische Vermögenswerte oder Schulden.

²⁾ 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.

³⁾ Die Marktwertermittlung erfolgt für diese Vermögenswerte oder Schulden auf Basis von Parametern, für die keine beobachtbaren Marktdaten zur Verfügung stehen.

in TEUR	Level 1 ¹⁾	Level 2 ²⁾	Level 3 ³⁾	Gesamt zum 31. Dez. 2013
Wiederkehrende Zeitwertbewertungen				
Aktiva				
Fremdwährungsderivate - Absicherung von Zahlungsströmen		92		92
Gesamt Aktiva	0	92	0	92
Passiva				
Zins-/Währungsswaps - Absicherung von Zahlungsströmen		9.845		9.845
Zinsswaps - Absicherung von Zahlungsströmen		5.375		5.375
Fremdwährungsderivate - Absicherung von Zahlungsströmen		50		50
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten			1.371	1.371
Gesamt Passiva	0	15.270	1.371	16.641

¹⁾ Die Marktwertermittlung erfolgt auf Basis notierter (nicht berichteter) Preise auf aktiven Märkten für diese oder identische Vermögenswerte oder Schulden.

²⁾ 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.

³⁾ Die Marktwertermittlung erfolgt für diese Vermögenswerte oder Schulden auf Basis von Parametern, für die keine beobachtbaren Marktdaten zur Verfügung stehen.

Wie im Vorjahr gab es in der Periode keine Transfers zwischen den einzelnen Leveln der Bewertungshierarchien.

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.

Level 3 beinhaltet die Fair Values von finanziellen Verbindlichkeiten, die aus den bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten aus dem Erwerb der Guyco Pty. Limited und dem Erwerb der Geschäftstätigkeit der Five Star Clamps, Inc. resultieren. Die Vereinbarung über die bedingte Gegenleistung im Zusammenhang mit dem Erwerb der Guyco Pty. Limited verpflichtet die NORMA Group zur Zahlung eines Betrags in Abhängigkeit des von der Guyco Pty. Limited erwirtschafteten Bruttogewinns innerhalb des Zeitraums vom 1. Juli 2013 bis zum 30. Juni 2014. Zum 30. Juni 2014 wurde der Zeitwert auf einen Betrag von TEUR 1.174 neu festgelegt. Der Unterschiedsbetrag in Höhe von TEUR 100 wurde erfolgswirksam innerhalb des Finanzergebnisses erfasst. Im 4. Quartal 2014 wurden Teile der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit an den ehemaligen Veräußerer in Höhe von TEUR 1.036 bezahlt. Zum 31. Dezember 2014 besteht eine Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 316.

Die Vereinbarung über die bedingte Gegenleistung im Zusammenhang mit dem Erwerb der Geschäftstätigkeit der Five Star Clamps, Inc. verpflichtet die NORMA Group zur Zahlung eines Betrags in Abhängigkeit von definierten Umsatzerlösen im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012. Ergibt sich ein Verhältnis kleiner 100 %, so wird die bedingte Gegenleistung linear um die Differenz zu 100 % reduziert. Des Weiteren beinhaltet die Vereinbarung eine Verzinsung der bedingten Gegenleistung mit einem marktadäquaten Zinssatz. Der Zeitwert der bedingten Gegenleistung wurde zum Erwerbszeitpunkt unter Berücksichtigung der Planung der Gesellschaft ermittelt und auf den Maximalwert von TEUR 2.998 festgelegt. Der Parameter, für den keine beobachtbaren Marktdaten zur Verfügung stehen, ist im Folgenden dargestellt:

Angenommenes wahrscheinliches Umsatzverhältnis: > 100 %

Ein Rückgang des erwarteten Umsatzverhältnisses unter 100 % würde zu einem niedrigeren Zeitwert der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit führen.

Die zum 31. Dezember 2013 bestehende bedingte Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der Davydick & Co. Pty in Höhe von TEUR 97 wurde im 1. Quartal 2014 durch eine Zahlung in Höhe von TEUR 59 beglichen, ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEUR 41 wurde erfolgswirksam innerhalb des Finanzergebnisses erfasst.

Die Entwicklung der finanziellen Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und Level 3 zugeordnet sind, kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden.

in TEUR	Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit Unternehmenszusammenschlüsse	Gesamt
Stand zum 1. Januar 2014	1.371	1.371
Akquisition der Five Star Clamps, Inc.	2.630	2.630
Erfasste Erträge (+) und Aufwendungen (-)	141	141
Zahlungen	-1.095	-1.095
Wechselkurseffekte	549	549
Stand zum 31. Dezember 2014	3.314	3.314
Summe der im „Finanzergebnis“ erfassten Erträge und Aufwendungen	141	141

Die Nettogewinne oder -verluste aus Finanzinstrumenten (nach Bewertungskategorie) gemäß IFRS 7.20 (a) stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Kredite und Forderungen (LaR)	67	-33
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten (FLAC)	-9.186	-14.563
	-9.119	-14.596

Nettogewinne und -verluste aus Krediten und Forderungen beinhalten Währungseffekte, Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zinserträge aus kurzfristigen Einlagen bei Kreditinstituten. Nettogewinne und -verluste aus zu Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Zinsaufwand sowie Währungseffekte aus Darlehen, Fremdkapitalaufnahmen und Bankeinlagen.

22. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Die derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014		31. Dez. 2013	
	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Zins-/Währungsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		15.623		9.845
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		2.554		5.375
Fremdwährungsderivate – Absicherung von Zahlungsströmen	3	172	92	50
Fremdwährungsderivate – Absicherung von Zeitwertänderungen		1.871		
Summe	3	20.220	92	15.270
Abzüglich langfristiger Anteil				
Zins-/Währungsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		15.623		8.293
Zinsswaps – Absicherung von Zahlungsströmen		2.554		
Langfristiger Anteil	0	18.177	0	8.293
Kurzfristiger Anteil	3	2.043	92	6.977

Fremdwährungsderivate

Zum 31. Dezember 2014 wurden Fremdwährungsderivate mit einem positiven Marktwert von TEUR 3 sowie Fremdwährungsderivate mit einem negativen Marktwert von TEUR 172 zur Absicherung von Zahlungsströmen gehalten. Der Nominalwert belief sich auf TEUR 2.500 bzw. TEUR 6.629. Zudem wurden Fremdwährungsderivate mit einem negativen Marktwert von TEUR 1.871 zur Absicherung von Zeitwertänderungen gehalten, deren Nominalwert sich auf TEUR 96.368 belief.

Zinssicherungsinstrumente und Zins-/Währungssicherungsinstrumente

Teile der Finanzierung der NORMA Group wurden mit Zins-/Währungsswaps sowohl gegen Schwankungen des Zinssatzes als auch gegen Schwankungen des Währungskurses gesichert. Der verbleibende Teil der Finanzierung der NORMA Group wurde gegen Schwankungen des Zinssatzes abgesichert.

Der im Gewinn oder Verlust erfasste unwirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen stellte im Jahr 2014 einen Aufwand in Höhe von TEUR 0 (2013: TEUR 140) dar.

Der im sonstigen Ergebnis erfasste wirksame Teil aus der Absicherung von Zahlungsströmen reduzierte das Eigenkapital 2014 um TEUR 3.339 vor Steuern (2013: Reduzierung um TEUR 1.527). Davon entfielen TEUR –12.327 auf die Bewertung der zur Absicherung von Zahlungsströmen vorhandenen Derivate sowie TEUR 8.988 auf die Wertänderung des Grundgeschäftes. Zusätzlich wurden in der Periode TEUR 6.328 vor Steuern aus der Hedge-Rücklage in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert und erhöhten damit das sonstige Ergebnis (2013: Erhöhung um TEUR 4.841). Insgesamt erhöhte sich damit das sonstige Ergebnis vor Steuern um TEUR 2.989 (2013: TEUR 3.314).

Die zum Stichtag in der Hedge-Rücklage im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste aus Zinsswaps und Zins-/Währungsswaps werden kontinuierlich bis zur Rückzahlung der Darlehensverbindlichkeiten wirksam im Gewinn oder Verlust erfasst.

Die Nominalwerte der ausstehenden Zins-/Währungsswaps beliefen sich zum 31. Dezember 2014 auf EUR 73 Mio. (31. Dezember 2013: EUR 117 Mio.). Die Zinssicherungsgeschäfte lauteten auf ein Nominal von EUR 110 Mio. (31. Dezember 2013: EUR 199 Mio.).

Zum 31. Dezember 2014 und 2013 betrug die aus den Sicherungen resultierende feste Zinsverpflichtung 0,981 % – 4,04 %, der variable Zinssatz war der 3-Monats-EURIBOR.

Das maximale Ausfallrisiko besteht zum Abschlussstichtag in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der in der Konzernbilanz ausgewiesenen derivativen Vermögenswerte.

23. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Zum Bilanzstichtag bestehen die folgenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	109.457	91.092
Abzüglich Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–1.921	–1.638
	107.536	89.454

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind innerhalb eines Jahres fällig. In der nachstehenden Tabelle ist die Fälligkeitsübersicht der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen kurzfristigen Forderungen, die nicht wertgemindert sind, dargestellt:

ZUM 31. DEZEMBER 2014

in TEUR	nicht überfällig	< 30 Tage	30 bis 90 Tage	91 bis 180 Tage	181 Tage bis 1 Jahr	> 1 Jahr	Summe
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.308	15.484	6.829	3.347	993	542	107.503
Sonstige Forderungen	179	0	0	0	2	0	181
	80.487	15.484	6.829	3.347	995	542	107.684

ZUM 31. DEZEMBER 2013

in TEUR	nicht überfällig	< 30 Tage	30 bis 90 Tage	91 bis 180 Tage	181 Tage bis 1 Jahr	> 1 Jahr	Summe
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	64.563	17.439	5.528	1.133	483	201	89.347
Sonstige Forderungen	681	2	0	0	0	0	683
	65.244	17.441	5.528	1.133	483	201	90.030

Zum 31. Dezember 2014 und 2013 lagen keine Anhaltspunkte vor, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht wertgemindert waren, uneinbringlich werden könnten.

Die Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellte sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die wertberichtigt wurden	1.954	1.746
Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.921	-1.638

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen der Gruppe lauten auf die nachstehenden Währungen:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Euro	33.707	44.547
US-Dollar	54.051	28.782
Chinesische Renminbi	6.508	4.428
Pfund Sterling	3.435	2.515
Australische Dollar	3.020	2.704
Schwedische Krone	788	1.232
Schweizer Franken	871	1.220
Indische Rupie	1.105	685
Malaysischer Ringgit	943	900
Thailändische Baht	460	457
Russische Rubel	515	731
Sonstige Währungen	2.314	1.937
	107.717	90.138

Die Wertminderungen aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden durch Einzelwertberichtigungen ermittelt. Pauschalwertberichtigungen wurden nicht vorgenommen. Die Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gruppe entwickelte sich wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Zum 1. Januar	1.638	2.350
Zuführungen	445	273
Inanspruchnahme	-178	-716
Auflösungen	-20	-221
Währungseffekte	36	-48
Zum 31. Dezember	1.921	1.638

Die Zuführung und Auflösung der Wertberichtigung für wertgeminderte Forderungen wurde im Posten „Sonstige betriebliche Erträge/Sonstige betriebliche Aufwendungen“ in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Wertminderungen werden aufgelöst und die korrespondierenden Forderungen ausgebucht, wenn keine weiteren Zahlungseingänge erwartet werden.

Die übrigen Klassen innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen enthalten keine wertgeminderten Vermögenswerte.

Das maximale Ausfallrisiko besteht zum Abschlussstichtag in Höhe des Buchwerts jeder der vorstehenden Forderungsklassen. Der Konzern hat keine Vermögenswerte als Sicherheiten erhalten.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 und 2013 sind keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen besichert.

Forderungen in Höhe von TEUR 770 (2013: TEUR 1.339) sind im Rahmen eines Factoring-Vertrags veräußert.

In den Forderungen aus Lieferung und Leistungen sind Forderungen der im Geschäftsjahr 2014 akquirierten National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 16.416 enthalten.

ABS-Programm

Die NORMA Group hat mit der Weinberg Capital Ltd. (Programmzweckgesellschaft) im Geschäftsjahr 2014 einen revolvingierenden Forderungskaufvertrag (Receivables Purchase Agreement) abgeschlossen. Die vereinbarte Struktur sieht den Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der NORMA im Rahmen einer ABS-Transaktion vor und wurde erfolgreich im Dezember 2014 initiiert. Die Forderungen werden von der NORMA Group an eine Programmzweckgesellschaft verkauft.

Im Rahmen dieses Asset-Backed-Securities-Programms (ABS-Programm) mit einem Volumen von bis zu EUR 25 Mio. haben

inländische Konzernunternehmen der NORMA Group zum 31. Dezember 2014 Forderungen in Höhe von EUR 11,9 Mio. verkauft, von denen EUR 1,9 Mio. als Kaufpreiseinbehalte, welche als Sicherungsreserven vorgehalten werden, nicht ausbezahlt wurden und als sonstige finanzielle Vermögenswerte angesetzt wurden. Grundlage für die Transaktion ist die Abtretung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen einzelner NORMA Group-Unternehmen im Rahmen einer stillen Zession an eine Programmzweckgesellschaft. Diese Programmzweckgesellschaft ist nach IFRS 10 nicht zu konsolidieren, da der NORMA Group weder die Entscheidungsmacht zuzurechnen ist noch ein wesentliches Eigeninteresse und keine Verbindung zwischen Entscheidungsmacht und Variabilität der Rückflüsse aus der Programmzweckgesellschaft besteht.

Die Anforderungen an einen Forderungsabgang nach IAS 39.15 werden erfüllt, da die Forderungen gemäß IAS 39.18 a) übertragen werden. Die Prüfung von IAS 39.20 ergibt, dass weder nahezu alle Chancen und Risiken übertragen noch zurückbehalten worden sind. Gemäß IAS 39.30 ist folglich das verbleibende anhaltende Engagement (Continuing Involvement) von der NORMA Group zu erfassen.

Das verbleibende anhaltende Engagement (Continuing Involvement) in Höhe von TEUR 320 umfasst zum einen den maximalen Betrag, den die NORMA Group aus der übernommenen Ausfallgarantie eventuell zurückzahlen müsste und die zu erwartenden Zinszahlungen bis zum Zahlungseingang in Bezug auf den Buchwert der übertragenen Forderungen und wurde als sonstige finanzielle Verbindlichkeit passiviert. Der beizulegende Zeitwert der Garantie bzw. der zu übernehmenden Zinszahlungen wurde mit angesetzt und erfolgswirksam als sonstige Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 4 passiviert.

24. VORRÄTE

Die Vorräte stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Rohstoffe	30.418	25.134
Unfertige Erzeugnisse	16.163	7.271
Fertigerzeugnisse und Waren für den Weiterverkauf	68.296	47.365
	114.877	79.770

Zum 31. Dezember 2014 wurden Wertminderungen in Höhe von TEUR 2.415 (31. Dezember 2013: TEUR 2.919) auf Vorräte erfasst.

In den Vorräten sind Vorräte der im Geschäftsjahr 2014 akquirierten National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 26.490 enthalten, wovon TEUR 12.523 zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet wurden.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 und 2013 waren keine Vorräte besichert.

25. SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.558	1.019
Umsatzsteuervermögenswerte	5.115	2.751
Forderungen gegenüber dem Factor	222	767
Geleistete Anzahlungen	2.557	1.061
Erstattungen aus Versicherungsverträgen	170	1.141
Sonstige Vermögenswerte	1.705	1.375
	11.327	8.114

26. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Forderungen aus dem ABS-Programm	1.866	0
Sonstige Vermögenswerte	332	0
	2.198	0

Bei den Forderungen aus dem ABS-Programm handelt es sich um Kaufpreiseinbehalte für die veräußerten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen → [Anhangangabe 23 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“](#).

27. EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2014 und 2013 TEUR 31.862 und ist voll eingezahlt. Es ist eingeteilt in 31.862.400 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien. Es ist das Kapital, auf das die Haftung der Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber den Gläubigern beschränkt ist. Das zur Erhaltung des gezeichneten Kapitals erforderliche Vermögen der Gesellschaft darf an die Gesellschafter nicht ausgezahlt werden.

Im Zuge der Umwandlung der NORMA Group in eine Aktiengesellschaft am 14. März 2011 wurde das gezeichnete Kapital

um TEUR 24.786, nach Einziehung der eigenen Anteile, aus der Kapitalrücklage erhöht.

Im Zuge des Börsengangs der NORMA Group am 8. April 2011 wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Mio. Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

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

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

Kapitalrücklage

Als Kapitalrücklage werden ausgewiesen:

- Beträge, die bei der Ausgabe der Anteile über ihren rechnerischen Wert hinaus erzielt wurden,
- Beträge von Zuzahlungen, die Gesellschafter gegen Gewährung eines Vorzugs für ihre Anteile leisten,
- Beträge von anderen Zuzahlungen, die Gesellschafter in das Eigenkapital leisten.

Die NORMA Group SE ist am 8. April 2011 an der Börse in Frankfurt im Prime Standard gelistet worden. Der Emissionspreis der NORMA Group-Aktie lag bei EUR 21,00. Im Zuge des Börsengangs wurde eine Kapitalerhöhung über 7 Mio. Aktien am Markt platziert. Damit ergab sich ein Zugang des gezeichneten Kapitals von TEUR 7.000 sowie der Kapitalrücklage von TEUR 140.000.

Kosten für das Operational Performance Incentive Cash Programme in Höhe von TEUR 2.762 wurden vertragsgemäß durch die Altgesellschafter erstattet und im Geschäftsjahr 2013 letztmalig in Höhe von TEUR 1.067 in die Kapitalrücklage eingestellt.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen veränderten sich im Berichtszeitraum wie folgt:

in TEUR	Ergebnis- vortrag	Neu- bewertung der Netto- schuld aus leistungs- orientierten Versorgungs- plänen	Aktien- optionen	Im Eigen- kapital ver- rechnete IPO-Kosten	Kosten- erstattung IPO-Kosten durch Altge- sellschafter	Erwerb von nicht be- herrschenden Anteilen	Effekte aus der rück- wirkenden Anwendung von IAS 19R	Summe
Stand zum 31. Dezember 2012	53.110	-874	602	-4.640	4.681	-2.429	839	51.289
Jahresüberschuss	55.557							55.557
Dividenden	-20.711							-20.711
Aktienoptionen			-602					-602
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		-726						-726
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		159						159
Stand zum 31. Dezember 2013	87.956	-1.441	0	-4.640	4.681	-2.429	839	84.966
Jahresüberschuss	54.722							54.722
Dividenden	-22.304							-22.304
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern		-1.619						-1.619
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt		453						453
Stand zum 31. Dezember 2014	120.374	-2.607	0	-4.640	4.681	-2.429	839	116.218

Nach der Hauptversammlung im Mai 2014 wurde eine Dividende in Höhe von TEUR 22.304 (EUR 0,70 je Aktie) aus den Gewinnrücklagen an die Anteilseigner der NORMA Group ausgeschüttet.

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Absicherung von Zahlungs- strömen	Umrechnungs- differenzen bei ausländischen Geschäfts- betrieben	Summe
Stand zum 1. Januar 2013	-6.699	-1.851	-8.550
Währungsumrechnung		-7.636	-7.636
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern	3.314		3.314
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt	-985		-985
Stand zum 31. Dezember 2013	-4.370	-9.487	-13.857
Währungsumrechnung		14.326	14.326
Veränderung im Geschäftsjahr – vor Steuern	2.989		2.989
Veränderung im Geschäftsjahr – Steuereffekt	-962		-962
Stand zum 31. Dezember 2014	-2.343	4.839	2.496

28. AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

Management-Incentive-Pläne

Das Matching-Stock-Programm („MSP“) für den Vorstand der NORMA Group schafft einen langfristigen Anreiz, sich für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Bei dem MSP handelt es sich um ein aktienbasiertes Optionsrecht.

Zu diesem Zweck wird in jedem Geschäftsjahr, letztmalig im Geschäftsjahr 2015, eine im Voraus durch den Aufsichtsrat festzulegende Anzahl von Aktienoptionen unter dem Vorbehalt und in Abhängigkeit eines entsprechenden Eigeninvestments des Vorstandsmitglieds in die Gesellschaft zugeteilt.

Grundlage der Aktienoptionen bilden die im Rahmen des MSP zugeteilten oder erworbenen qualifizierten Aktien, die im Vorstandsdiensvertrag festgelegt sind. Die Anzahl der Aktienoptionen ergibt sich aus der Multiplikation der im Zuteilungszeitpunkt gehaltenen qualifizierten Aktien (für 2014: 108.452 Stück; für 2013: 108.452 Stück) und des vom Aufsichtsrat festgelegten Optionsfaktors. Der Optionsfaktor wird für jede Tranche neu festgelegt (der Optionsfaktor für 2014 beträgt 1,5; 2013: 1,5). Das MSP ist in fünf Tranchen gegliedert. Die erste Tranche wurde am Tag des Börsengangs zugeteilt. Die weiteren Tranchen werden jeweils zum 31. März der Folgejahre zugeteilt. Im Geschäftsjahr 2014 sind 162.679 Aktienoptionen (2013: 162.679) zu berücksichtigen.

Die Haltefrist beträgt vier Jahre und endet für die Tranche 2014 am 31. März 2018 (Tranche 2013 am 31. März 2017; Tranche 2012 am 31. März 2016; Tranche 2011 am 31. März 2015). Der Ausübungspreis für die Tranche 2011 entspricht dem Ausgabekurs beim Börsengang, also dem am Ende der Angebotsphase (Bookbuilding) festgelegten Emissionspreis für die öffentlich angebotenen Aktien. Für die weiteren Tranchen ist der gewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den letzten 60 Börsenhandelstagen, die unmittelbar der Zuteilung der jeweiligen Tranche vorangehen, für die Festlegung des Ausübungspreises maßgeblich. Dividendenzahlungen der Gesellschaft während der Haltefrist sind vom Ausübungspreis der jeweiligen Tranche abzuziehen. Die Berechnung des Werts der Aktienoption erfolgt auf Basis eines allgemein anerkannten Bewertungsverfahrens (Monte-Carlo-Simulation). Die prognostizierte Volatilität wird für jede Tranche anhand der historischen Volatilität der NORMA Group-Aktie bestimmt.

Folgende Parameter wurden bei der Bewertung der Tranche 2014 berücksichtigt:

Erwartete Dauer bis zur Ausübung in Jahren	3,3
Ausübungspreis in EUR	40,16
Risikofreier Zins in %	-0,02
Prognostizierte Volatilität in %	33,00
Erwartete Dividendenzahlung in %	2,00
Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt in EUR	39,00
Erwarteter Cap (2 % des durchschnittlichen EBITA während der Haltefrist) in EUR	17,30
Aktienkurs am Stichtag 31. Dezember 2014 in EUR	39,64

Jede Tranche wird bei ihrer Ausgabe unter der Berücksichtigung geänderter Einflussfaktoren berechnet und ratierlich über den Erdienungszeitraum gebildet.

Die Optionen einer Tranche können nur innerhalb einer Ausübungsfrist von zwei Jahren nach Ablauf der Haltefrist erfolgen. Als Voraussetzung für die Ausübung muss der gewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der 10 letzten Börsenhandelstage mindestens das 1,20-fache des Ausübungspreises betragen. Der Auszahlungsbetrag ist auf maximal 2 % des durchschnittlichen EBITA (Tranchen 2011, 2012 und 2014) bzw. des durchschnittlichen EBITDA (Tranche 2013) während der Haltefrist begrenzt (Cap). Die Gesellschaft kann im Zeitpunkt der Ausübung frei entscheiden, ob ein Ausgleich der Option in Aktien oder ein Barausgleich erfolgt. Für die Tranchen 2011 bis 2014 wird von einem Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten ausgegangen.

Der beizulegende Zeitwert wurde zum Gewährungszeitpunkt bestimmt. Aufgrund des Ausgleichs der Tranchen in Eigenkapitalinstrumenten erfolgt keine Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der Optionsrechte während der Haltefrist (Erdienungszeitraum). Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte für die Tranche 2014 betrug im Gewährungszeitpunkt EUR 4,11 je Optionsrecht (2013: EUR 7,33). Der ermittelte beizulegende Zeitwert der 2014 gewährten Tranche betrug insgesamt EUR 668.611 (Tranche 2013: EUR 1.192.674).

Die resultierenden Personalaufwendungen werden über den Erdienungszeitraum erfasst.

Sie betragen für das Geschäftsjahr 2014 EUR 541.011 (2013: EUR 698.531), wobei keine Fluktuation unterstellt wurde. Dieser Betrag wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die unter dem Matching-Stock-Programm (MSP) gewährten Optionsrechte haben sich in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wie folgt entwickelt:

	Anzahl ausstehende Optionsrechte	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Optionsrecht (in EUR)	Gewichtete durchschnittliche Vertragslaufzeit in Jahren	Aggregierter innerer Wert (in EUR)
Bestand per 31. Dezember 2012	325.358	19,44	4,75	-
Gewährt	162.679	23,71	5,25	-
Ausgeübt	-	-	-	-
Verfallen/Abgelaufen	-	-	-	-
Bestand per 31. Dezember 2013	488.037	20,86	4,25	7.428.737*
Ausübbar per 31. Dezember 2013	-	-	-	-
*basierend auf dem Schlusskurs vom 31. Dezember 2013				
Bestand per 31. Dezember 2013	488.037	20,86	4,25	-
Gewährt	162.679	40,16	5,25	-
Ausgeübt	-	-	-	-
Verfallen/Abgelaufen	-	-	-	-
Bestand per 31. Dezember 2014	650.716	25,69	3,75	9.163.708*
Ausübbar per 31. Dezember 2014	-	-	-	-

*basierend auf dem Schlusskurs vom 31. Dezember 2014

Der aggregierte innere Wert der Optionen lag, basierend auf dem Schlusskurs vom 31. Dezember 2014, bei TEUR 9.164, wobei die Tranche 2014 auf Basis des Aktienkurses am Stichtag einen inneren Wert von TEUR 0 aufweist. Die Ausübungspreise der einzelnen Tranchen liegen zwischen EUR 17,87 und EUR 40,16 je Optionsrecht und stellen sich wie folgt dar:

	Anzahl ausstehende Optionsrechte	Ausübungspreis je Optionsrecht (in EUR)	Restliche Vertragslaufzeit in Jahren
Tranche 2011	162.679	21,00	2,25
Tranche 2012	162.679	17,87	3,25
Tranche 2013	162.679	23,71	4,25
Tranche 2014	162.679	40,16	5,25

Long-Term-Incentive-Plan

Im Geschäftsjahr 2013 hat die NORMA Group eine aktienkursorientierte, langfristig ausgelegte, variable Vergütungskomponente für Führungskräfte und weitere bestimmte Mitarbeitergruppen eingeführt (Long-Term-Incentive-Plan).

Der Long-Term-Incentive-Plan (LTI) stellt einen aktienbasierten Vergütungsplan mit Barausgleich in Form von virtuellen Aktien dar und berücksichtigt sowohl die Unternehmensperformance als auch die Aktienkursentwicklung.

Die Planteilnehmer erhalten zu Beginn der Performanceperiode eine vorläufige Anzahl an Share Units (virtuelle Aktien), die sich aus einem prozentualen Anteil des Grundgehalts multipliziert mit einer Umwandlungsrate ergibt. Die Umwandlungsrate bestimmt sich dabei nach dem durchschnittlichen Aktienkurs der letzten 60 Handelstage des Kalenderjahres vor dem Zeitpunkt der Dotierung. Nach Ablauf von vier Jahren wird die vorläufige Anzahl der Share Units anhand der realisierten Unternehmensperformance in Abhängigkeit von der Zieldefinition während der Performanceperiode sowie dem Unternehmensfaktor bzw. dem Regionalfaktor angepasst.

Als Erfolgsziele werden der Zielerreichungsfaktor gemessen am bereinigten EBITA sowie der Unternehmensfaktor bzw. der Regionalfaktor herangezogen. Der Zielerreichungsfaktor basiert auf dem bereinigten EBITA der NORMA Group. Der absolute Zielwert für das bereinigte EBITA wird aus dem jeweiligen Budgetwert für jedes der vier Jahre der Performanceperiode ermittelt. Nach Ablauf der vier Jahre werden die jährlich erreichten bereinigten EBITA-Werte in Relation zu den Zielwerten in Prozent

definiert und ein Durchschnitt über die vier Jahre gebildet. Ab einem Zielerreichungsgrad von über 90 % erfolgt eine Zuteilung. Die Zielerreichung zwischen 90 % und 100 % wirkt sich je Prozentpunkt mit 10 Prozentpunkten auf den Zielerreichungsfaktor aus. Zwischen einer Zielerreichung von 100 % bis 200 % wächst der Zielerreichungsfaktor um 1,5 Prozentpunkte je Prozentpunkt an Zielerreichung.

Der Unternehmensfaktor wird durch das Group Senior Management anhand der Entwicklung des Unternehmens sowie der Entwicklung in Relation mit vergleichbaren Unternehmen abgeleitet. Darüber hinaus wird die Entwicklung der Free-Cash-Flow-Werte bei der Bestimmung des Faktors berücksichtigt. Des Weiteren liegt es im Ermessen des Group Senior Managements, unerwartete Entwicklungen zu berücksichtigen und den Unternehmensfaktor dementsprechend diskretionär nach oben respektive unten anzupassen. Der Faktor kann Werte zwischen 0,5 und 1,5 annehmen.

Der Regionalfaktor wird vom Group Senior Management vor der Auszahlung bestimmt und kann einen Wert zwischen 0,5 und 1,5 annehmen. Der Faktor berücksichtigt die Ergebnisse der Region sowie die regionalspezifischen Besonderheiten und wird als Anpassungsfaktor für Planteilnehmer mit regionaler Verantwortung herangezogen.

Der Wert der Share Units wird dann anhand des durchschnittlichen Aktienkurses der letzten 60 Handelstage zum Ende des vierten Kalenderjahres bestimmt. Liegt die berechnete Auszahlung aus dem Long-term Incentive bei mehr als 250 % des dotierten Betrages, wird der maximale Auszahlungswert auf 250 % begrenzt (Cap). Der so ermittelte Wert wird im Mai des fünften Jahres in bar an die Teilnehmer ausgezahlt.

Der LTI ist damit ein konzernweites, globales Vergütungsinstrument mit langfristiger Orientierung. Durch die Kopplung an die Entwicklung nicht nur des Aktienkurses, sondern auch der Unternehmensperformance, setzt der LTI einen zusätzlichen Anreiz zur Wertschöpfung durch wertorientiertes, an den Zielen der NORMA Group ausgerichtetes Handeln.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes, der die Grundlage für die Ermittlung der zeitanteiligen Rückstellung zum Bilanzstichtag bildet, erfolgte mittels einer Monte-Carlo-Simulation. Aufgrund des Barausgleiches der virtuellen Optionen erfolgt die Bewertung zu jedem Bilanzstichtag neu und die sich ergebenden Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden erfolgswirksam erfasst, wobei die Verteilung des Aufwands ratierlich über die Performanceperiode erfolgt.

Die unter dem LTI gewährten virtuellen Share Units haben sich in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wie folgt entwickelt:

	1. Tranche LTI 2013	2. Tranche LTI 2014
Erwartete Restlaufzeit in Jahren	2,00	3,00
Beizulegender Zeitwert pro „Share Unit“ in EUR zum 31. Dezember 2014	35,30	36,72
Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt in EUR	20,68	36,40
Bestand per 31. Dezember 2013	37.122	0
Vorläufig gewährte „Share Units“	-	24.768
Ausgeübt	-	-
Verfallen	5.238	1.383
Bestand per 31. Dezember 2014	31.884	23.385

	1. Tranche LTI 2013
Erwartete Restlaufzeit in Jahren	3,00
Beizulegender Zeitwert pro „Share Unit“ in EUR zum 31. Dezember 2013	30,73
Aktienkurs im Gewährungszeitpunkt in EUR	20,68
Bestand per 31. Dezember 2012	0
Vorläufig gewährte „Share Units“	43.394
Ausgeübt	-
Verfallen	6.272
Bestand per 31. Dezember 2013	37.122

Im Geschäftsjahr 2014 wurden Aufwendungen aus dem LTI in Höhe von TEUR 492 (2013: TEUR 285) innerhalb des Personalaufwands und eine entsprechende Zuführung innerhalb der Rückstellung in der gleichen Höhe erfasst. Insgesamt beträgt die Rückstellung für die LTI-Tranchen zum 31. Dezember 2014 TEUR 777 (2013: TEUR 285).

29. PENSIONSVERPFLICHTUNGEN

Pensionsverpflichtungen ergeben sich im Wesentlichen aus dem deutschen Pensionsplan sowie aus einem Schweizer Vorsorgeplan.

Der deutsche leistungsorientierte Pensionsplan wurde im Jahr 1990 für neue Teilnehmer geschlossen; aus diesem Plan beziehen Teilnehmer Leistungen in Form von Zahlungen bei Eintritt in die Rente, Erwerbsunfähigkeit und Tod. Ansprüche auf Leistungen sind abhängig von den Dienstjahren und dem Gehalt. Der Teil des Gehalts, der über der Beitragsbemessungsgrenze für die gesetzliche Rentenversicherung liegt, führt im Vergleich zu dem Teil des Gehalts bis zu der Beitragsbemessungsgrenze

zu höheren Leistungsansprüchen. Auch wenn aus diesen Altzusagen keine weiteren Leistungen mehr verdient werden können, trägt das Unternehmen grundsätzlich weiterhin die versicherungsmathematischen Risiken, wie z. B. Langlebigkeitsrisiko und Erhöhung des Rententrends. Aufgrund der Höhe der Verpflichtung und der Zusammensetzung des Bestands der Planteilnehmer, ca. 95% aus Rentnern, würden sich selbst bei einer wesentlichen Veränderung der versicherungsmathematischen Parameter keine wesentlichen Auswirkungen auf die NORMA Group ergeben.

Nach 1990 eingestellte Beschäftigte können an einem beitragsorientierten Pensionsplan teilnehmen. Die Beiträge werden in einen Versicherungsvertrag eingezahlt, aus dem bei Eintritt in die Rente oder im Todesfall Pauschalbeträge ausbezahlt werden.

Neben dem deutschen Plan wurde ein leistungsorientierter Plan in der Schweiz etabliert, der sich aus dem Schweizer Gesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) ergibt. Nach dem BVG hat jeder Arbeitgeber Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses an anspruchsberechtigte Mitarbeiter zu gewähren. Bei dem Plan handelt es sich um einen kapitalbasierten Plan, bei dem das Unternehmen Beiträge zu leisten hat, die mindestens den in den Planbedingungen vorgegebenen Arbeitnehmerbeiträgen entsprechen. Dieser Plan wird von einer Stiftung verwaltet, die rechtlich unabhängig vom Unternehmen ist und dem BVG unterliegt. Die Gruppe hat den Anlageprozess an die Stiftung ausgelagert, welche die strategische Asset Allocation auf ihrem Kollektiv-Leben-Portfolio festlegt. Alle reglementarischen Leistungen aus dem Plan sind über einen Versicherungsträger integral rückgedeckt. Die Rückdeckung umfasst dabei die Risiken Invalidität, Tod und Langlebigkeit. Des Weiteren besteht für die bei dem Versicherer angelegten Vorsorgekapitalien eine 100%-Kapital- und Zinsgarantie. Im Fall einer Unterdeckung können die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge aufgrund einer Entscheidung des jeweiligen Stiftungsvorstands angehoben werden. Strategien des Stiftungsvorstands zum Ausgleich einer potenziellen Unterdeckung unterliegen der Zustimmung der Regulierungsbehörde.

Überleitung des Anwartschaftsbarwertes (DBO) und des Planvermögens

Aus den leistungsorientierten Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses waren folgende Beträge im Konzernabschluss enthalten:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Barwert der Verpflichtungen	15.130	12.907
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	2.859	2.038
Verbindlichkeit in der Bilanz	12.271	10.869

Die Überleitung der Nettoschuld (Verbindlichkeit in der Bilanz) aus leistungsorientierten Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Zum 1. Januar	10.869	10.319
Laufender Dienstzeitaufwand	436	238
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Verwaltungsaufwand	17	0
Nettozinsaufwendungen	266	248
Neubewertungen:		
Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen enthalten sind	95	0
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus demografischen Annahmen	1.236	-51
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus finanziellen Annahmen	307	-101
Erfahrungbedingte Gewinne/Verluste	-19	181
Arbeitgeberbeiträge	-176	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-776	-656
Veränderungen im Konsolidierungskreis und sonstige	0	692
Umrechnungsdifferenzen	16	-1
Zum 31. Dezember	12.271	10.869

In der folgenden Tabelle ist die Entwicklung des Anwartschaftsbarwerts detailliert dargestellt:

in TEUR	2014	2013
Zum 1. Januar	12.907	10.319
Laufender Dienstzeitaufwand	436	238
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Verwaltungsaufwand	17	0
Gewinne/Verluste aus Planabgeltungen	0	0
Zinsaufwendungen	312	248
Neubewertungen:		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus demografischen Annahmen	1.236	-51
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus finanziellen Annahmen	307	-101
Erfahrungbedingte Gewinne/Verluste	-19	181
Beiträge begünstigter Arbeitnehmer	989	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-1.120	-656
Veränderungen im Konsolidierungskreis und sonstige	0	2.730
Umrechnungsdifferenzen	65	-1
Zum 31. Dezember	15.130	12.907

Die Veränderungen im Konsolidierungskreis und sonstige im Geschäftsjahr 2013 resultieren aus der erstmaligen Einbeziehung des Schweizer Plans.

Der gesamte Anwartschaftsbarwert enthält zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs TEUR 6.039 für aktive Arbeitnehmer, TEUR 78 für ehemalige Arbeitnehmer mit unverfallbaren Leistungsansprüchen und TEUR 9.013 für Pensionäre und Hinterbliebene.

Eine detaillierte Überleitung der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

in TEUR	2014	2013
Zum 1. Januar	2.038	0
Zinserträge	46	0
Neubewertungen:		
Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen enthalten sind	-95	0
Arbeitgeberbeiträge	176	0
Beiträge begünstigter Arbeitnehmer	989	0
Leistungszahlungen	-344	0
Zahlungen für Abgeltung	0	0
Veränderungen im Konsolidierungskreis und sonstige	0	2.038
Verpflichtungsbezogene Verwaltungskosten	0	0
Umrechnungsdifferenzen	49	0
Zum 31. Dezember	2.859	2.038

Die Veränderungen im Konsolidierungskreis und sonstige im Geschäftsjahr 2013 resultieren aus der erstmaligen Einbeziehung des Schweizer Plans.

Aufgliederung des Planvermögens

Die Aufgliederung des Planvermögens der Versorgungspläne stellte sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Vermögenskategorie		
Versicherungsverträge	2.822	1.956
Festgelder	33	80
Aktien	4	2
Summe	2.859	2.038

Die Festgelder und Aktien hatten Preisnotierungen an einem aktiven Markt. Die Werte für Versicherungsverträge stellen den Rückkaufswert dar, für den keine Preisnotierungen an einem aktiven Markt existieren.

Versicherungsmathematische Annahmen

Die wichtigsten versicherungsmathematischen Annahmen stellen sich wie folgt dar:

in %	2014	2013
Abzinsungssatz	1,62	2,85
Inflationsrate	1,71	1,77
Rentenentwicklung	1,70	2,00

Der versicherungsmathematischen Berechnung des Anwartschaftsbarwerts lagen die Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck für den deutschen Plan sowie die Sterbetafeln des BVG 2010 G für den Schweizer Plan zugrunde.

Sensitivitätsanalyse

Würde der Abzinsungssatz um 0,25 % nach oben oder unten von dem zum Bilanzstichtag angesetzten Zinssatz abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 468 niedriger oder TEUR 493 höher. Würde der Rententrend um 0,25 % nach oben oder unten von den Schätzungen des Managements abweichen, wäre der Buchwert der Pensionsverpflichtung um geschätzte TEUR 241 höher oder TEUR 232 niedriger. Aus dem Rückgang/der Erhöhung der Sterblichkeitsraten von 10 % resultiert eine Erhöhung/Verringerung der Lebenserwartung abhängig vom individuellen Alter jedes Begünstigten. Das bedeutet beispielsweise, dass sich die Lebenserwartung eines 55-jährigen männlichen NORMA-Mitarbeiters zum 31. Dezember 2014 um ungefähr ein Jahr erhöht/verringert. Um die Sensitivität der Langlebigkeit zu bestimmen, wurden die Sterblichkeitsraten für alle Begünstigten um 10 % reduziert/erhöht. Die DBO zum 31. Dezember 2014 würde sich infolge einer 10 %-igen Senkung/Erhöhung der Sterblichkeitsraten um TEUR 838 erhöhen bzw. um TEUR 856 verringern.

Bei der Berechnung der Sensitivität der DBO für die maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahmen wurde die gleiche Methode angewandt (Ermittlung des Barwerts nach der Methode der laufenden Einmalprämien) wie für die Berechnung der Verbindlichkeiten aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, die in der Konzernbilanz erfasst sind. Erhöhungen und Senkungen des Abzinsungssatzes oder des

Rententrends wirken bei der Ermittlung der DBO – auch aufgrund des Zinseszins-effekts bei der Berechnung des Barwerts der künftigen Leistung – nicht mit dem gleichen Absolutbetrag. Wenn mehrere Annahmen gleichzeitig geändert werden, muss die Gesamtwirkung nicht notwendigerweise der Summe der Einzeleffekte aufgrund der Änderungen der Annahmen entsprechen. Wenn sich die Annahmen in einer anderen Größenordnung ändern, hat dies nicht notwendigerweise eine lineare Auswirkung auf die DBO.

Künftige Zahlungsströme

Die für das Geschäftsjahr 2015 erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses betragen TEUR 222.

Die erwarteten Zahlungen aus den Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses belaufen sich auf:

in TEUR	2014
Erwartete Leistungszahlungen	
2015	793
2016	779
2017	764
2018	750
2019	736
2020-2024	3.485

in TEUR	2013
Erwartete Leistungszahlungen	
2014	762
2015	752
2016	741
2017	731
2018	720
2019-2023	3.445

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt 10,9 Jahre.

30. RÜCKSTELLUNGEN

Die Entwicklung der Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	zum 1. Jan. 2014	Zu- führungen	Verbrauch im laufen- den Jahr	Auflösung nicht ver- braucher Rück- stellungen	Aufzinsung	Änderungen im Konsoli- dierungs- kreis	Umglie- derungen	Fremd- währungs- umrechnung	zum 31. Dez. 2014
Garantien	2.144	173	-206	-739	0	0	0	19	1.391
Abfindungen	549	955	-472	0	0	0	-30	2	1.004
Rückstellung für Altersteilzeit	2.883	1.717	-1.390	0	111	0	0	0	3.321
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	3.963	1.749	-1.817	-34	90	0	247	8	4.206
Ausstehende Gutschriften	1.391	985	-616	-466	0	0	0	-9	1.285
Ausstehende Rechnungen	802	1.010	-307	-541	0	0	0	85	1.049
Sonstige	1.886	1.005	-619	-216	0	0	0	37	2.093
Rückstellungen gesamt	13.618	7.594	-5.427	-1.996	201	0	217	142	14.349

in TEUR	zum 1. Jan. 2013	Zu- führungen	Verbrauch im laufen- den Jahr	Auflösung nicht ver- braucher Rück- stellungen	Aufzinsung	Änderungen im Konsoli- dierungs- kreis	Umglie- derungen	Fremd- währungs- umrechnung	zum 31. Dez. 2013
Garantien	1.652	578	-131	-4	0	95	0	-46	2.144
Abfindungen	621	437	-507	0	0	0	0	-2	549
Rückstellung für Altersteilzeit	2.755	2.136	-2.060	0	52	0	0	0	2.883
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	2.611	1.565	-217	-115	3	217	0	-101	3.963
Ausstehende Gutschriften	1.653	532	-659	-113	0	0	0	-22	1.391
Ausstehende Rechnungen	839	269	-182	-99	0	0	0	-25	802
Sonstige	1.170	837	-532	-21	0	510	0	-78	1.886
Rückstellungen gesamt	11.301	6.354	-4.288	-352	55	822	0	-274	13.618

in TEUR	31. Dezember 2014			31. Dezember 2013		
	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig	Summe	davon kurzfristig	davon langfristig
Garantien	1.391	1.085	306	2.144	1.835	309
Abfindungen	1.004	1.004	0	549	549	0
Rückstellung für Altersteilzeit	3.321	0	3.321	2.883	0	2.883
Sonstige personalbezogene Rückstellungen	4.206	1.830	2.376	3.963	2.289	1.674
Ausstehende Gutschriften	1.285	1.285	0	1.391	1.391	0
Ausstehende Rechnungen	1.049	1.049	0	802	802	0
Sonstige	2.093	1.889	204	1.886	1.468	418
Rückstellungen gesamt	14.349	8.142	6.207	13.618	8.334	5.284

Mitarbeiter der NORMA Group in Deutschland haben die Möglichkeit, einen Altersteilzeitvertrag abzuschließen. Hierbei reduziert der Mitarbeiter vor Erreichen des normalen Renteneintritts die Arbeitszeit, wodurch ein gleitender Übergang in den Ruhestand ermöglicht wird. Die Mitarbeiter arbeiten während der ersten Phase ihrer Altersteilzeit („Arbeitsphase“) zu 100 % und sind während der zweiten Phase von der Arbeitsleistung freigestellt („Freistellungsphase“), sogenanntes Blockmodell. Die Mitarbeiter erhalten während der gesamten Altersteilzeit-Phase die Hälfte ihres bisherigen Entgelts sowie zusätzliche Aufstockungsbeträge (inkl. Arbeitgeberbeiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Dauer der Altersteilzeit beträgt dabei höchstens sechs Jahre.

Die Bewertung der Rückstellungen für Altersteilzeit erfolgt unter Zugrundelegung eines Rechnungszinssatzes von 0,61 % p. a. (Vorjahr: 1,75 % p. a.) und auf der Grundlage der Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck nach versicherungsmathematischen Grundsätzen. Die Rückstellungen für Alterssteilzeit wurden für zum Bilanzstichtag bereits abgeschlossene Vereinbarungen gebildet. Sie enthalten Aufstockungsbeträge und bis zum Bilanzstichtag aufgelaufene Erfüllungsrückstände der Gesellschaft.

Die Garantierückstellungen enthalten Rückstellungen zum einen aufgrund konkreter Sachverhalte, bei denen eine endgültige Einigung noch nicht erzielt wurde, zum anderen aufgrund von Erfahrungswerten (Reklamationsquote, Schadenshöhe etc.). Zukünftige Preissteigerungen werden, sofern wesentlich, bei der Ermittlung berücksichtigt.

Die Rückstellungen für Abfindungen enthalten erwartete Abfindungszahlungen für Mitarbeiter der NORMA Group aus Einzelsachverhalten, bei denen eine endgültige Einigung noch nicht erzielt wurde. Die Rückstellungen werden voraussichtlich innerhalb des folgenden Geschäftsjahres zur Auszahlung kommen und sind unter den kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen.

Die sonstigen personalbezogenen Rückstellungen beinhalten Bonuszahlungen in Höhe von TEUR 1.637 (2013: TEUR 2.113), die sich aus der variablen Vergütungskomponente (LTI) für die Mitglieder des Vorstandes ergeben, sowie Rückstellungen für das LTI-Programm für Führungskräfte und weitere bestimmte Mitarbeitergruppen in Höhe von TEUR 777 (2013: TEUR 285) (→ Anhangangabe 28 „Aktienbasierte Vergütung“). Das LTI für die Vorstandsmitglieder setzt sich aus einer EBITA-Komponente und einer operativen Free-Cashflow-Komponente vor externer Verwendung („FCF“) zusammen, die über einen Zeitraum von drei Jahren betrachtet werden (Performance-Zeitraum).

Für jedes Jahr beginnt ein neuer dreijähriger Performance-Zeitraum. Beide Komponenten errechnen sich nach dem Grundsatz, dass der im Performance-Zeitraum tatsächlich erreichte Durchschnittswert des jährlichen bereinigten EBITA- und FCF-Werts mit dem jeweils im Dienstvertrag festgelegten bereinigten EBITA-Bonusprozentsatz beziehungsweise dem FCF-Bonusprozentsatz multipliziert wird. Im Rahmen einer Erfolgsmessung wird im zweiten Schritt der Ist-Wert einer Komponente mit der vom Aufsichtsrat gebilligten mittelfristigen Planung der Gesellschaft (Mid-Term-Plan) verglichen und Anpassungen des LTI vorgenommen. Das LTI ist auf das 2,5-fache des Betrags begrenzt, der sich auf Basis der Planwerte nach dem gültigen Mid-Term-Plan der Gesellschaft ergeben würde. Unterschreitet der Ist-Wert den Planwert, wird das LTI linear, bis hin zu einer Reduzierung auf EUR 0, gemindert, wenn die Planziele im 3-Jahreszeitraum signifikant verfehlt werden. Bezüglich der Höhe der zukünftigen Abflüsse bestehen aufgrund der Orientierung der variablen Vergütung an den zukünftigen Ergebnissen der Gruppe Unsicherheiten. Teile der langfristigen Vergütungskomponente werden im ersten Halbjahr des folgenden Geschäftsjahres zur Auszahlung kommen und sind unter den kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen.

Des Weiteren sind in den sonstigen personalbezogenen Rückstellungen für kurzfristige Bonuszahlungen in Höhe von TEUR 455 (2013: TEUR 370), die sich aus der variablen Vergütungskomponente (STI) für die Mitglieder des Vorstandes ergeben, Jubiläumsrückstellungen in Höhe von TEUR 675 (2013: TEUR 585), Rückstellungen für zu entrichtende Lohnsteuer- und Sozialversicherungsbeiträge im Ausland und sonstige personalbezogene Rückstellungen enthalten.

Die Bewertung der Rückstellungen für Jubiläen erfolgte unter Zugrundelegung eines Rechnungszinssatzes von 1,45 % p. a. und auf der Grundlage der Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck nach versicherungsmathematischen Grundsätzen.

Die Rückstellung für ausstehende Gutschriften in Höhe von TEUR 1.285 (2013: TEUR 1.391) beinhalten erwartete Verpflichtungen für nachträgliche Preisanpassungen für abgelaufene Perioden aufgrund von laufenden Verhandlungen mit Kunden. Es bestehen Unsicherheiten bezüglich der Höhe und des Zeitpunkts der Abflüsse. Es wird erwartet, dass diese innerhalb von einem Jahr zu Auszahlungen führen.

In der Position „Sonstige“ sind Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in Höhe von TEUR 503 (2013: TEUR 1.117) sowie Rückstellungen im Zusammenhang mit der Schließung der Nordic Metalblok S.r.l. in Höhe von TEUR 542 enthalten.

31. DARLEHENSVERBINDLICHKEITEN

Die Darlehensverbindlichkeiten der NORMA Group stellen sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Langfristig		
Darlehen	408.225	200.981
	408.225	200.981
Kurzfristig		
Darlehen	21.478	117.856
Revolvierende Kreditlinie	0	5.500
Sonstige Darlehen (v.a. Factoring und Reverse-Factoring)	1.243	1.771
	22.721	125.127
Summe Fremdkapitalaufnahmen	430.946	326.108

Darlehensverbindlichkeiten

Ein Teil der Finanzierung der NORMA Group besteht zum 31. Dezember 2014 in Höhe von EUR 92,8 Mio. (2013: EUR 195,0 Mio.) aus syndizierten Darlehen. Im Rahmen der Neuverhandlung der syndizierten Darlehen im Geschäftsjahr 2014 wurden weitere EUR 20,8 Mio. mit einer Laufzeit bis 2016 (mit der Option diese bis 2019 bzw. 2021 zu verlängern) aufgenommen. Die Tilgung belief sich für die syndizierten Darlehen im Geschäftsjahr 2014 auf insgesamt EUR 123,0 Mio. (2013: EUR 25,0 Mio.).

Darüber hinaus hat die NORMA Group im Geschäftsjahr 2013 ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 125 Mio. mit 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit begeben. Im 4. Quartal wurde zudem ein weiteres Schuldscheindarlehen mit EUR-Tranchen in Höhe von EUR 106,0 Mio. mit 3-, 5-, 7- und 10-jähriger Laufzeit sowie USD-Tranchen in Höhe von USD 128,5 Mio. (Wert in EUR zum 31. Dezember 2014: EUR 105,8 Mio.) mit 3-, 5-, und 7-jähriger Laufzeit begeben.

Eine zum 31. Dezember 2013 bestehende Inanspruchnahme aus einer revolvierenden Kreditlinie in Höhe von EUR 5,5 Mio. wurde zum 31. Dezember 2014 vollständig zurückgeführt.

Die Fristigkeit der langfristig syndizierten Darlehen sowie des Schuldscheindarlehens stellt sich zum 31. Dezember 2014 wie folgt dar:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Syndizierte Darlehen, netto	19.200	73.600	0	0
Schuldscheindarlehen, netto	0	0	185.926	150.914
Gesamt	19.200	73.600	185.926	150.914

Die Fristigkeit der langfristig syndizierten Darlehen sowie des Schuldscheindarlehens stellt sich zum 31. Dezember 2013 wie folgt dar:

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Syndizierte Darlehen, netto	115.800	19.200	60.000	0
Schuldscheindarlehen, netto	0	0	52.000	73.000
Gesamt	115.800	19.200	112.000	73.000

Direkt mit den Finanzierungen zusammenhängende Kosten wurden gemäß IAS 39.43 mit den aufgenommenen Verbindlichkeiten verrechnet; sie werden über die Laufzeit mit der Effektivzinsmethode verteilt. Der zum 31. Dezember 2014 bestehende auf die Restlaufzeiten der Finanzierungen zu verteilende Betrag beläuft sich auf TEUR 2.565 (2013: TEUR 3.551).

Die syndizierten Darlehensverbindlichkeiten sind durch Derivate gegen Zins- und Wechselkursänderungen gesichert. Es erfolgte ebenfalls eine Sicherung der variabel verzinsten Tranchen des Schuldscheindarlehens gegen Zinsänderungen durch Derivate. Die Verbindlichkeit aus den derivativen Finanzinstrumenten, welche als Sicherungsinstrumente gehalten werden, erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2013 von TEUR 15.220 auf TEUR 18.177 zum 31. Dezember 2014.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind zum 31. Dezember 2014 unbesichert. Im Zuge der Neuverhandlung der Kreditkonditionen im 4. Quartal 2012 wurden die gegebenen Sicherheiten, die Anteile an den Konzernunternehmen, vollständig freigegeben.

Factoring

Die NORMA Group hat Teile ihrer Forderungen (TEUR 770) sowie einen Teil ihrer Verbindlichkeiten (TEUR 473) an einen Factor verkauft. Die Risiken und Chancen aus den Forderungen verbleiben im Wesentlichen bei der NORMA Group. Daher erfolgt der Ausweis unter den Finanzverbindlichkeiten.

32. SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Langfristig		
Zuwendungen der öffentlichen Hand	1.756	1.163
Sonstige Schulden	34	235
	1.790	1.398
Kurzfristig		
Steuerschulden (ohne Ertragsteuern)	2.337	2.859
Schulden aus Sozialversicherung	3.929	3.021
Personalbezogene Schulden (z. B. Urlaub, Boni, Prämien)	17.588	14.827
Sonstige Schulden	917	1.547
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.244	153
	26.015	22.407
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	27.805	23.805

Die NORMA Group hat Zuwendungen der öffentlichen Hand von insgesamt TEUR 2.270 erhalten, wobei TEUR 1.756 noch nicht vereinnahmt wurden. Diese setzen sich zusammen aus Zuwendungen durch Barzahlungen sowie der Überlassung eines Grundstücks. Die Zuwendungen sind unter anderem an Investitionen, die Einstellung von Mitarbeitern und die Ausstattung mit Eigenkapital der betroffenen lokalen Gesellschaften gebunden. Die NORMA Group vereinnahmt die Zuwendungen ertragswirksam in der Periode, in der die Aufwendungen anfallen. Im Geschäftsjahr 2014 wurden TEUR 514 vereinnahmt (2013: TEUR 310).

33. SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Langfristig		
Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen	248	375
Kaufpreisverbindlichkeiten	2.998	544
Sonstige Schulden	517	700
	3.763	1.619
Kurzfristig		
Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen	201	308
Ausstehende Gutschriften	227	225
Kaufpreisverbindlichkeiten	1.286	2.956
Sonstige Schulden	731	1.187
	2.445	4.676
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	6.208	6.295

Die künftigen kumulierten Mindestleasingzahlungen im Rahmen von unkündbaren Finanzierungsleasingverhältnissen und deren entsprechende Barwerte lauten wie folgt:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Bruttoschulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen – Mindestleasingzahlungen		
Bis zu einem Jahr	211	343
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	258	395
Länger als fünf Jahre	0	0
	469	738
Künftige Finanzierungskosten aus Finanzierungsleasingverhältnissen	20	55
Barwert der Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen		
Bis zu einem Jahr	201	308
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	248	375
Länger als fünf Jahre	0	0
	449	683

Leasingverbindlichkeiten sind wirksam besichert, da die Rechte an den Leasinggegenständen im Falle eines Zahlungsverzugs an den Leasinggeber zurückfallen.

34. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Alle Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind innerhalb eines Jahres gegenüber Dritten fällig. Nähere Angaben zu Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in → [Anhangangabe 3.14](#) zu finden.

In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Verbindlichkeiten der im Geschäftsjahr 2014 akquirierten National Diversified Sales, Inc. („NDS“) in Höhe von TEUR 9.698 enthalten.

35. FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND NETTOVERSCHULDUNG

Die Finanzverbindlichkeiten der NORMA Group haben folgende Fristigkeiten:

31. DEZEMBER 2014

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Darlehen	22.721	71.883	185.514	150.828
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	80.829	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	202	200	47	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.243	3.460	0	56
	105.995	75.543	185.561	150.884

31. DEZEMBER 2013

in TEUR	bis zu 1 Jahr	> 1 Jahr bis zu 2 Jahren	> 2 Jahre bis zu 5 Jahren	> 5 Jahre
Darlehen	125.127	19.326	108.619	73.036
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59.025	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	309	221	153	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.367	508	737	0
	188.828	20.055	109.509	73.036

Die Nettofinanzschulden der NORMA Group stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Darlehen	429.703	324.338
Derivative Finanzinstrumente – Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten	20.220	15.270
Sonstige Darlehen (v.a. Factoring und Reverse-Factoring)	1.243	1.770
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	449	683
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.759	5.612
Finanzverbindlichkeiten	457.374	347.673
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	84.271	194.188
Nettoverschuldung	373.103	153.485

Die Finanzverbindlichkeiten der NORMA Group lagen mit TEUR 457.374 um 31,6 % über dem Niveau vom 31. Dezember 2013. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf das im 4. Quartal begebene Schuldscheindarlehen in Höhe von TEUR 106.000 und TUSD 128.500 zurückzuführen, das unter anderem zur Finanzierung der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. diente. Zudem wurden im Rahmen der Neuverhandlung der bestehenden syndizierten Darlehen weitere TEUR 20.800 aufgenommen. Gegenläufige Effekte resultieren aus der Rückzahlung von Teilen der syndizierten Darlehen in Höhe von TEUR 123.000 sowie der damit einhergehenden Rückzahlung der Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 8.007. Zudem erfolgte im 3. Quartal 2014 die Rückzahlung einer revolvingenden Kreditlinie in Höhe von TEUR 5.500.

Die Nettoverschuldung ist mit TEUR 373.103 im Vergleich zum 31. Dezember 2013 (TEUR 153.485) aufgrund der Finanzierung der Akquisition der National Diversified Sales, Inc. im 4. Quartal 2014 gestiegen.

Sonstige Angaben

36. ANGABEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

In der Kapitalflussrechnung wird unterschieden zwischen Zahlungsströmen aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit.

Ausgehend vom Periodenergebnis wird der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit indirekt abgeleitet. Dieses wird um die nicht zahlungswirksamen Abschreibungen, um die im Cashflow aus der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zugeordneten Aufwendungen sowie um sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge bereinigt. Im Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von TEUR 96.361 (2013: TEUR 115.351) werden die Veränderungen des Umlaufvermögens, der Rückstellungen und der Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Finanzierungstätigkeit) dargestellt.

Die Gesellschaft nimmt an einem Reverse-Factoring-Programm sowie an einem ABS-Programm teil. Die Zahlungsströme aus dem Reverse-Factoring und dem ABS-Programm sind unter dem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit dargestellt, da dies dem wirtschaftlichen Gehalt der Transaktionen entspricht.

Die im Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit bereinigten sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalteten im Geschäftsjahr 2014 zahlungsunwirksame Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm in Höhe von TEUR 541 (2013: TEUR 699) und zahlungsunwirksame Zinsaufwendungen aus der Auflösung von Disagien in Höhe von TEUR 2.498 (2013: TEUR 1.710).

Des Weiteren sind zahlungsunwirksame Erträge (-)/Aufwendungen (+) aus der Währungsumrechnung externer Finanzierungsverbindlichkeiten sowie konzerninterner monetärer Posten in Höhe von TEUR -4.398 (2013: TEUR 1.355) enthalten.

Die Cashflows aus gezahlten Zinsen werden unter den Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit ist im Geschäftsjahr 2014 durch Mittelabflüsse aus Ertragsteuern, die Verbindlichkeiten aus den Vorjahren betreffen, negativ beeinflusst.

Die Cashflows aus der Investitionstätigkeit umfassen 2014 TEUR -265.060 und beinhalten im Wesentlichen Nettoauszahlungen für die Akquisitionen der Geschäftstätigkeiten der Five Star Clamps, Inc. in Höhe von TEUR 4.587 sowie für die Akquisition der Gesellschaft National Diversified Sales, Inc. in Höhe von TEUR 225.262; 2013 wurden Nettoauszahlungen in Höhe von TEUR 13.210 für Akquisitionen erfasst.

Die Nettoauszahlungen für die 2014 und 2013 getätigten Akquisitionen ergeben sich wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Kaufpreisverbindlichkeiten am Anfang der Periode	3.500	0
Zahlungsverpflichtung aus Akquisitionen	244.588	16.819
Übernommene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-11.139	-109
Sonstige Veränderungen	432	0
Abzüglich Kaufpreisverbindlichkeiten am Ende der Periode	4.284	3.500
Abzüglich Auszahlung für den Erwerb von Anteilen an einem Tochterunternehmen ¹⁾	907	0
Nettoauszahlung für Akquisitionen	232.190	13.210

¹⁾ Im Mittelzufluss/-abfluss der Finanzierungstätigkeit dargestellt

Weiterhin beinhalten die Cashflows aus der Investitionstätigkeit Zahlungsflüsse aus der Beschaffung und Veräußerung langfristiger Vermögenswerte in Höhe von TEUR 32.870 (2013: TEUR 30.152).

Die Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit beinhalten unter anderem die Einzahlung aus Finanzschulden (2014: TEUR 229.870; 2013: TEUR 128.118), die Rückzahlung von Finanzschulden (2014: TEUR -129.257; 2013: TEUR -46.598), Auszahlungen im Zusammenhang mit der Rückzahlung von Sicherungsderivaten in Höhe von TEUR 9.901, die Zahlung der Dividende in Höhe von TEUR -22.304 (2013: TEUR -20.711) sowie die Cashflows aus gezahlten Zinsen (2014: TEUR -9.492, 2013: TEUR -9.773).

Die Einzahlungen aus Finanzschulden resultieren aus der Begebung eines Schuldscheindarlehens im 4. Quartal 2014 in Höhe von TEUR 209.742 sowie aus syndizierten Darlehen in Höhe von TEUR 20.128 im Zusammenhang mit der im 4. Quartal erfolgten Akquisition der National Diversified Sales, Inc. (→ [Anhangangabe 40 „Unternehmenszusammenschlüsse“](#)).

Die Rückzahlungen von Finanzschulden und Sicherungsderivaten beinhalten im Wesentlichen Auszahlungen im Zusammenhang mit der erfolgten Rückzahlung eines Teils der syndizierten Darlehen in Höhe von TEUR 123.000 sowie die in diesem Zusammenhang erfolgte Rückzahlung von Zins- und Zins-/Währungsswaps in Höhe von TEUR 8.007. Zudem wurde eine revolvingende Kreditlinie, welche zum 31. Dezember 2013 in Höhe von TEUR 5.500 in Anspruch genommen wurde, im 3. Quartal 2014 vollständig zurückbezahlt.

Des Weiteren werden Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an einem Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 907 (2013: TEUR 0) und Auszahlungen für Finanzierungsleasingverhältnisse in Höhe von TEUR 287 (2013: TEUR 453) unter dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Veränderungen der Bilanzposten, die in der Kapitalflussrechnung dargestellt werden, sind nicht unmittelbar aus der Bilanz ableitbar, da Effekte aus der Währungsumrechnung (Translation) nicht zahlungswirksam sind und Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen direkt im Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit dargestellt werden.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassten zum 31. Dezember 2014 Barmittel und Sichteinlagen in Höhe von TEUR 84.047 (31. Dezember 2013: TEUR 192.603) sowie Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von TEUR 224 (31. Dezember 2013: TEUR 1.585).

Zahlungsmittel in China, Serbien, Brasilien und Malaysia (31. Dezember 2014: TEUR 3.904; 31. Dezember 2013: TEUR 9.272) können aufgrund von Kapitalverkehrsbeschränkungen derzeit nicht ausgeschüttet werden.

37. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die NORMA Group bildet die Segmente des Konzerns 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 Vertriebswegen 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 regional geprägt. Das Produktportfolio variiert nicht zwischen den Segmenten.

Die Umsatzerlöse werden segmentübergreifend durch den Verkauf von Produkten in den drei Produktkategorien Befestigungsschellen (CLAMP), Verbindungselemente (CONNECT) sowie Fluidsysteme und Steckverbindungen (FLUID) erzielt.

Die NORMA Group bewertet 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, andere aktivierte Eigenleistungen, 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.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden akquisitionsbezogene Kosten in Höhe von TEUR 6.924, die insbesondere im Zusammenhang

mit der Übernahme der National Diversified Sales, Inc. stehen, innerhalb des EBITDA und des EBITA bereinigt. Des Weiteren wurden, wie bereits im Geschäftsjahr 2013, Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen bereinigt dargestellt. Die Bereinigungen sind im Einzelnen in → Anhangangabe 7 „Sondereinflüsse“ erläutert.

Erlöse zwischen den Segmenten werden grundsätzlich 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 Segmentschulden beinhalten sämtliche Schulden abzüglich (tatsächlicher und latenter) Ertragsteuerschulden. Die Steuern werden in der Überleitung ausgewiesen. Die Segmentvermögenswerte und Segmentschulden werden nach der in der Bilanz angewandten Methode bewertet. Die Schulden der Zentralfunktionen beinhalten im Wesentlichen Ausleihungen.

Die Investitionsausgaben (Segmentinvestitionen) entsprechen den Zugängen zu langfristigen Vermögenswerten (ohne Zugänge aus Finanzierungsleasingverhältnissen).

Die Überleitung des bereinigten Segment-EBITDA auf den Gewinn vor Steuern stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Bereinigtes Konzern-EBITDA	138.443	129.319
Abschreibungen auf Sachanlagen ohne Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen	-16.944	-16.699
Bereinigtes Konzern-EBITA	121.499	112.620
Bereinigte Akquisitionskosten	-6.924	0
Abschreibungen auf Sachanlagen aus Kaufpreisallokationen	-1.289	-496
Konzern-EBITA	113.286	112.124
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (Amortisation)	-15.442	-12.604
Finanzergebnis	-14.469	-15.585
Gewinn vor Steuern	83.375	83.935

Die latenten und tatsächlichen Ertragsteuern werden in der Segmentberichterstattung in der Überleitung ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2014 waren das in den Vermögenswerten TEUR 22.942 (31. Dezember 2013: TEUR 13.105) und in den Schulden TEUR 115.345 (31. Dezember 2013: TEUR 43.217).

Die Außenumsätze nach Land gliedern sich nach dem Sitz der produzierenden Gesellschaft wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Deutschland	192.957	188.414
USA, Mexiko, Brasilien	237.757	191.569
Übrige Länder	264.030	255.562
	694.744	635.545

Die langfristigen Vermögenswerte nach Land umfassen langfristige Vermögenswerte abzüglich latenter Steueransprüche, derivativer Finanzinstrumente und Anteile an in den Konzernabschluss einbezogenen verbundenen Unternehmen.

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Deutschland	118.018	118.879
USA, Mexiko, Brasilien	450.402	152.854
Schweden	51.804	53.239
Übrige Länder	136.376	129.463
Konsolidierung	-13.439	-11.386
	743.161	443.049

38. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

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

39. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Kapitalverpflichtungen

Die Investitionsausgaben (Nominalwerte), für die zum Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen bestehen, die aber noch nicht angefallen sind, betragen:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Sachanlagen	3.358	1.443
	3.358	1.443

Für immaterielle Vermögenswerte bestehen keine wesentlichen Verpflichtungen.

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

Die Gruppe unterhält im Rahmen von unkündbaren Operating-Leasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene Fahrzeuge, Sachanlagen und technische Geräte. Die Laufzeiten der Leasingverhältnisse betragen zwischen einem Jahr und 15 Jahren. Die Gruppe unterhält darüber hinaus im Rahmen von kündbaren Operating-Leasingverträgen Leasingverhältnisse für verschiedene technische Geräte.

Bei der NORMA Group bestehen wesentliche Operating-Leasingverhältnisse mit jährlichen Leasingzahlungen von über TEUR 200 für das Pachten von Grundstücken und Gebäuden. Mit Ausnahme der üblichen Verlängerungsoptionen beinhalten die Leasingverträge keine weiteren Optionen. Die Leasingverhältnisse bestehen bei den folgenden Gesellschaften:

- NORMA UK Ltd. (Großbritannien): Laufzeit von 2006 bis 2016, verlängert bis 2028, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2023,
- NORMA Pacific Pty Ltd. (Australien): Laufzeit von 2013 bis 2017, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2017,
- NORMA Michigan Inc. (USA): Laufzeit von 2013 bis 2019, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2019,
- NORMA Pennsylvania Inc. (USA): Laufzeit von 2011 bis 2016, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016,
- Connectors Verbindungstechnik AG (Schweiz): Laufzeit von 2012 bis 2016, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016,
- National Diversified Sales, Inc. (USA): Laufzeit von 2012 bis 2016, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016; 2013 bis 2015, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2015; 2013 bis 2020, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2020 und 2014 bis 2016, früheste Kündigung im Geschäftsjahr 2016.

Der Leasingaufwand (einschließlich unkündbarer und kündbarer Operating-Leasingverhältnisse) im Geschäftsjahr 2014 in Höhe von TEUR 8.737 (2013: TEUR 8.345) wird in der Gesamtergebnisrechnung unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

In der nachstehenden Tabelle sind die gesamten künftigen Mindestleasingzahlungen (Nominalwerte) im Rahmen der unkündbaren Operating-Leasingverhältnisse dargestellt:

in TEUR	31. Dez. 2014	31. Dez. 2013
Bis zu einem Jahr	6.113	5.191
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	12.638	9.780
Länger als fünf Jahre	6.356	6.053
	25.107	21.024

40. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Unternehmenszusammenschlüsse im Geschäftsjahr

Die NORMA Group hat im Geschäftsjahr 2014 die Geschäftsaktivitäten der Five Star Clamps, Inc. (USA) sowie sämtliche Anteile an der National Diversified Sales, Inc. (USA) übernommen.

Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte identifiziert. Kundenbeziehungen wurden mit der „Multi Period Excess Earnings Method“ bewertet und mit einem Wert von TEUR 135.404 angesetzt. Marken und Produktmarken wurden mit „Relief from Royalty Method“ bewertet und mit einem Wert von TEUR 25.562 angesetzt. Patente und Technologien in Höhe von TEUR 1.270 wurden mit der „Relief from Royalty Method“ bewertet.

Alle Vermögenswerte und Schulden, die aus den Akquisitionen des Geschäftsjahres 2014 entstanden sind, wurden der identifizierten zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) „Amerika“ zugeordnet, da dieser wahrscheinlich der Nutzen aus den Unternehmenszusammenschlüssen zufließen wird.

Die erworbenen Vermögenswerte und Schulden werden im Folgenden im Detail dargestellt.

Five Star Clamps, Inc.

Die NORMA Group hat am 25. April 2014 die Geschäftsaktivitäten der Five Star Clamps, Inc. („Five Star“) in den USA übernommen.

Five Star mit Sitz in Crest Hill in der Nähe von Chicago, Illinois, produziert und vertreibt seit 1987 Verbindungsprodukte. Die hochqualitativen Schellen des familiengeführten Unternehmens werden an Kunden aus über 50 verschiedenen Branchen vermarktet. Im Geschäftsjahr 2013 erwirtschaftete Five Star einen Umsatz von rund USD 5,5 Mio. Five Star verfügt über eine langjähriges Know-how im Markt für Verbindungstechnik. Mit der Übernahme stärkt die NORMA Group ihre Marktposition

im US-amerikanischen Raum und baut ihre Produktions- und Vertriebskapazitäten aus.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 2.563 entstanden, der im Wesentlichen auf dem Ausbau der Produktpalette und der Stärkung der Marktposition beruht.

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 7.218 wurde in Höhe von TEUR 4.588 durch Barzahlung beglichen und besteht zum 25. April 2014 in Höhe von TEUR 2.630 aus eingegangenen Schulden (31. Dezember 2014: TEUR 2.998).

Die eingegangenen Schulden bestehen in voller Höhe aus einer Vereinbarung über eine bedingte Gegenleistung im Sinne des IFRS 3.39. Die Vereinbarung über die bedingte Gegenleistung verpflichtet die NORMA Group zur Zahlung eines Betrags in Abhängigkeit definierter Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012.

Der potentielle zukünftige Betrag aus der bedingten Gegenleistung liegt zwischen TEUR 0 und TEUR 2.998.

Auf Basis der Finanzplanung der Gesellschaft wird davon ausgegangen, dass die bedingte Gegenleistung vollständig fällig wird. Somit ergibt sich ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 2.998.

Veränderung der ursprünglichen Kaufpreisallokation der im 2. Quartal 2014 erworbenen Geschäftstätigkeit der Five Star Clamps, Inc.

Im 4. Quartal 2014 kam es aufgrund der finalen Festlegung des Trade Working Capital Adjustments sowie aufgrund von neuen Informationen, Fakten und Umständen, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die die Bewertung der angesetzten Beträge beeinflusst hätten, wenn diese bekannt gewesen wären, zu Anpassungen der ursprünglichen Kaufpreisallokation.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt sowie zum 31. Dezember 2014 dar:

in TEUR	Ursprüngliche Kaufpreisallokation	Innerhalb des Bewertungszeitraums vorgenommene Korrekturen	Angepasste Kaufpreisallokation
Gegenleistung zum 25. April 2014	7.111	107	7.218
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung)	54	69	123
Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten			
Sachanlagen	680	0	680
Produktmarken	241	0	241
Kundenbeziehungen	3.399	0	3.399
Vorräte	252	0	252
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	431	0	431
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-165	0	-165
Rückstellungen	-184	0	-184
Latente Ertragsteueransprüche	68	-68	0
Gesamtes identifizierbares Nettovermögen	4.722	-68	4.654
Geschäfts- oder Firmenwert	2.389	174	2.563
	7.111	107	7.218

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 431 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Buchwert in Höhe von TEUR 436, wovon TEUR 5 als uneinbringlich eingestuft wurden.

Die Geschäftsaktivitäten von Five Star wurden mit wirtschaftlicher Wirkung zum 25. April 2014 erworben. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ist zum heutigen Zeitpunkt nicht vollständig abgeschlossen, so dass die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation erfolgte. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 3.640; diese Position umfasst im Wesentlichen Kundenbeziehungen.

Bei den Rückstellungen handelt es sich im Wesentlichen um personalbezogene Rückstellungen und Garantierückstellungen.

Die im Gesamtergebnis des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse der übernommenen Geschäftsaktivitäten von Five Star betragen seit dem 25. April 2014 TEUR 3.178. Eine Angabe des anteiligen Gewinns und der Umsatzerlöse vom 1. Januar 2014 bis zum 24. April 2014 ist nicht möglich, da es sich bei dem Erwerb um die Übernahme einzelner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Prozesse durch die NORMA Group handelt.

National Diversified Sales, Inc.

Die NORMA Group hat am 31. Oktober 2014 sämtliche Anteile an der National Diversified Sales, Inc. („NDS“) in den USA übernommen.

NDS hat ihren Hauptsitz im kalifornischen Woodland Hills, nördlich von Los Angeles. Seit über 40 Jahren am Markt unterhält das Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern zwei Produktionsstandorte und sechs Warenlager. NDS produziert und vertreibt Wassermanagementsysteme zum Auffangen und zum Ableiten von Regenwasser, Bewässerungslösungen inklusive Tropfbewässerungssystemen sowie Verbindungsprodukte für Anwendungen des Wassermanagements. Das Produktangebot umfasst Drainageprodukte, einschließlich Revisionsschächten, Versickerungsmodulen und ober- und unterirdischen Entwässerungsleitungen sowie automatisierte Tropfbewässerungssysteme, Verbindungskomponenten und Ventile. Insgesamt umfasst das NDS-Portfolio über 5.000 Produkte, die das Unternehmen in über mehr als 7.700 Groß- und Einzelhandelsstandorten seiner Kunden in den USA vertreibt. Im Geschäftsjahr 2013 verzeichnete NDS einen Umsatz von rund USD 127 Mio. (rund EUR 96 Mio.). Mit der Übernahme von NDS setzt die NORMA Group ihren Expansionskurs im Bereich Wassermanagement fort.

Aus dem Erwerb ist ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 75.386 entstanden. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet im Wesentlichen nicht patentierte Technologien und Know-How, welche die Ansatzkriterien des IFRS 3 nicht erfüllen, sowie nicht separierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte wie Fachwissen der Mitarbeiter und zu einem geringen Teil erwartete Synergieeffekte.

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

Die Gegenleistung in Höhe von TEUR 140.991 wurde in Höhe von TEUR 140.022 durch Barzahlung beglichen und besteht zu TEUR 969 aus eingegangenen Schulden. Die Gegenleistung unterliegt jedoch zukünftigen Kaufpreisanpassungen, die sich aus der finalen Festlegung des Trade-Working-Capitals sowie weiterer Finanzkennzahlen zum Übernahmzeitpunkt ergeben.

Die nachfolgende Tabelle stellt zusammenfassend den für den Unternehmenserwerb gezahlten Kaufpreis sowie die Werte der identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

in TEUR	
Gegenleistung zum 31. Oktober 2014	140.991
Akquisitionsbezogene Aufwendungen (enthalten im sonstigen betrieblichen Aufwand in der Gesamtergebnisrechnung)	4.162
Bewertung erworbener Vermögensanteile und Verbindlichkeiten	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.139
Sachanlagen	21.338
Marken	25.321
Kundenbeziehungen	132.005
Patentierte Technologie	1.270
Software	242
Vorräte	27.472
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	17.737
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-9.867
Darlehen	-87.065
Schulden aus Finanzierungsleasingverträgen	-793
Sonstige personalbezogene Verbindlichkeiten	-10.285
Ertragsteuerforderungen	777
Latente Ertragsteueransprüche	4.852
Latente Ertragsteuerschulden	-68.536
Gesamtes identifizierbares Nettovermögen	65.605
Geschäfts- oder Firmenwert	75.386
	140.991

Die Übernahme von NDS erfolgte mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Oktober 2014. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ist zum heutigen Zeitpunkt nicht vollständig abgeschlos-

sen, so dass die Erstkonsolidierung auf Basis einer vorläufigen Kaufpreisallokation erfolgte. Dies betrifft insbesondere den beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 158.839; diese Position umfasst im Wesentlichen Kundenbeziehungen und Marken.

Die Position Marken umfasst im Wesentlichen die Unternehmensmarke NDS®.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen beträgt TEUR 17.737 und beinhaltet Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Zeitwert in Höhe von TEUR 17.001. Der Buchwert der übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 17.027, wovon TEUR 26 wertberichtigt wurden.

Bei den sonstigen personalbezogenen Verbindlichkeiten handelt es sich im Wesentlichen um ausstehende Bonuszahlungen auch im Zusammenhang mit der Übernahme der NDS durch die NORMA Group.

Die Darlehensverbindlichkeiten sowie die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen wurden bis zum 31. Dezember 2014 durch die NORMA Group vollständig zurückgezahlt. Inklusive dieser Zahlungen lagen die Auszahlungen für den Erwerb bei TEUR 228.848.

Die im Gesamtergebnis des Konzerns ausgewiesenen Umsatzerlöse von NDS betragen seit dem 31. Oktober 2014 (Erwerbszeitpunkt) TEUR 13.918. NDS trug in diesem Zeitraum TEUR 1.147 zum Konzernergebnis bei (das ausgewiesene Ergebnis beinhaltet nicht die Step-up-Effekte aus der Kaufpreisallokation der NDS).

Hätte NDS bereits zum 1. Januar 2014 zum Konsolidierungskreis gehört, wären in der Gesamtergebnisrechnung auf NDS entfallende Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 101.984 ausgewiesen worden. Des Weiteren hätte NDS TEUR 3.947 zum Konzernergebnis beigetragen, wobei Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition in Höhe von EUR 10 Mio. enthalten sind (das ausgewiesene Ergebnis beinhaltet nicht die Step-up-Effekte aus der Kaufpreisallokation von NDS).

41. GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Erwerb und Verkauf von Gütern und Dienstleistungen

Im Jahr 2014 und 2013 wurden keine Management-Dienstleistungen von nahestehenden Personen bezogen.

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 erfolgten keine wesentlichen Erwerbe oder Verkäufe von Gütern und Dienstleistungen durch nicht in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen, die Gesellschafter der NORMA Group, das oberste Management oder sonstige nahestehenden Unternehmen und Personen.

Details zur Vergütung der Vorstände können dem → Lagebericht, S. 102 bis 104 sowie der → Anhangangabe 28 und 42 entnommen werden.

Erstattungsanspruch gegenüber 3i-Fonds

Die NORMA Group hat eine Erstattung von Kosten für die Durchführung des OPICP-Plans von den Altgesellschaftern der NORMA Group erhalten; der letzte Teil der Kosten des OPICP-Plans in Höhe von TEUR 1.067 wurde durch die Altgesellschafter im Geschäftsjahr 2013 erstattet und vertragsgemäß in die Kapitalrücklage eingestellt → Anhangangabe 27.

42. ZUSÄTZLICHE ANHANGANGABEN NACH § 315A ABS. 1 HANDELSGESETZBUCH (HGB)

Vergütung der Organe

2014 stellte sich die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
Gesamt Vorstand	3.235	3.923
Gesamt Aufsichtsrat	460	450
	3.695	4.373

Honorar des Abschlussprüfers

2014 wurden folgende Honorare für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, im Aufwand erfasst:

in TEUR	2014	2013
Abschlussprüfung	531	356
Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	24	18
Sonstige Leistungen	106	111
	661	485

Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Gruppen stellte sich wie folgt dar:

Anzahl	2014	2013
Direkte Mitarbeiter	2.205	1.833
Indirekte Mitarbeiter	1.167	931
Gehaltsempfänger	1.375	1.181
	4.747	3.945

Direkte Mitarbeiter sind Mitarbeiter, die direkt in den Produktionsprozess involviert sind. Die Anzahl fluktuiert direkt mit dem Outputlevel. Indirekte Mitarbeiter sind nicht direkt, sondern

nur unterstützend am Produktionsprozess beteiligt. Gehaltsempfänger sind Mitarbeiter, die in administrativen und generellen Funktionen oder im Verkauf tätig sind.

Konsolidierungskreis

Name und Sitz sowie der Anteil am Kapital der Tochterunternehmen, der im Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen gem. § 313 Abs. 2 Nr. 1 HGB, sind in der Aufstellung in → Anhangangabe 4 aufgeführt.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand der NORMA Group SE schlägt der Hauptversammlung vor, eine Dividende von EUR 0,75 je Aktie an die Anteilseigner auszuschütten. Die Gesamtausschüttung beträgt damit EUR 23.896.800.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG)

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben und den Aktionären durch die Veröffentlichung im Internet auf der Homepage der NORMA Group dauerhaft zugänglich gemacht.
@ <http://investors.normagroup.com>

43. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Bis zum 9. März 2015 ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Schuldenposten zum 31. Dezember 2014 geführt hätten.

Anlagen zum Konzernanhang

STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG sind Angaben über das Bestehen von Beteiligungen zu machen, die nach § 21 Abs. 1 oder Abs. 1a des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) dem Unternehmen mitgeteilt worden sind.

Der folgenden Tabelle können die Beteiligungen entnommen werden, die der Gesellschaft bis zum 9. März 2015 mitgeteilt wurden. Die Angaben wurden jeweils der letzten Mitteilung eines Meldepflichtigen an die Gesellschaft entnommen. Es wird darauf hingewiesen, dass die Angaben zu der Beteiligung in Prozent und in Stimmrechten zwischenzeitlich überholt sein können.

Sämtliche Veröffentlichungen durch die Gesellschaft über Mitteilungen von Beteiligungen im Berichtsjahr und darüber hinaus stehen auf der Internetseite der NORMA Group zur Verfügung.
@ <http://investoren.normagroup.com>

Aktionäre

Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland
Ameriprise Financial Inc., Minneapolis, USA¹⁾
Atlantic Value General Partner Limited, London, Vereinigtes Königreich
Atlantic Value Investment Partnership LP, Wilmington, Delaware, USA
AXA Investment Managers S.A., Courbevoie, Frankreich
AXA S.A., Paris, Frankreich
Bank of America Corporation, Wilmington, DE, USA
BlackRock (Luxembourg) S.A., Senningerberg, Luxemburg²⁾

BlackRock Advisors Holdings, Inc., New York, USA²⁾

BlackRock Financial Management, Inc., New York, USA³⁾

BlackRock Group Limited, London, Vereinigtes Königreich²⁾

BlackRock Holdco 2, Inc., Wilmington, USA³⁾

BlackRock International Holdings, Inc., New York, USA²⁾

BlackRock Investment Management (UK) Limited, London, Vereinigtes Königreich²⁾
BlackRock Luxembourg Holdco S.à.r.l., Senningerberg, Luxemburg²⁾

BlackRock, Inc., New York, USA³⁾

BNP Paribas Investment Partners S.A., Paris, Frankreich

BR Jersey International Holdings, L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln²⁾

Capital Research and Management Company, Los Angeles, CA, USA

Columbia Management Investment Advisers LLC, Boston, USA

Delta Lloyd Asset Management N.V., Amsterdam, Niederlande

Delta Lloyd N.V., Amsterdam, Niederlande

DLAM Holding B.V., Amsterdam, Niederlande

Merrill Lynch Europe Limited, London, Vereinigtes Königreich

Merrill Lynch International Incorporated, Wilmington, DE, USA

Merrill Lynch International, London, Vereinigtes Königreich

Merrill Lynch UK Holdings, London, Vereinigtes Königreich

MIPL Group Limited, London, Vereinigtes Königreich

MIPL Holdings Limited, London, Vereinigtes Königreich

ML EMEA Holdings LLC, Wilmington, DE, USA

ML UK Capital Holdings, London, Vereinigtes Königreich

MLEIH Funding, London, Vereinigtes Königreich

Mondrian Investment Partners Limited, London, Vereinigtes Königreich

NB Holdings Corporation, Wilmington, DE, USA

SMALLCAP World Fund, Inc., Los Angeles, CA, USA

T. Rowe Price Associates Inc., Baltimore, Maryland, USA

T. Rowe Price Group, Inc., Baltimore, Maryland, USA

T. Rowe Price International Discovery Fund, Inc., Baltimore, Maryland, USA

T. Rowe Price International Ltd., London, Vereinigtes Königreich

TAM UK Holdings Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

TC Financing Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles, CA, USA

Threadneedle Asset Management Holdings Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

Threadneedle Asset Management Holdings SARL, Luxemburg, Luxemburg¹⁾

Threadneedle Asset Management Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

Threadneedle Holdings Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

Threadneedle Investment Funds ICVC, London, Vereinigtes Königreich

Threadneedle Investment Services Limited, London, Vereinigtes Königreich¹⁾

¹⁾ Dem Meldepflichtigen zugerechnete Stimmrechte werden dabei von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der NORMA Group SE jeweils 3% oder mehr beträgt, gehalten: Threadneedle Investment Funds ICVC.

²⁾ Die genannte Gesamtzahl der Stimmrechte entspricht nicht zwangsläufig der Summe der einzelnen Zurechnungstatbestände. Dies liegt daran, dass Stimmrechte innerhalb der Struktur der BlackRock Group mehrfach zugerechnet werden.

³⁾ Bei der Stimmrechtsmitteilung handelt es sich um eine Korrekturmitteilung des zuletzt an die Gesellschaft gemeldeten Bestands. Sie geht nicht auf eine aktuelle Anlageentscheidung von BlackRock zurück. Diese Bestandsmitteilung ist auf den 25.09.2014 stichtagsbezogen und wurde in dieser Form im Vorfeld mit der BaFin abgestimmt.

Anlagen zum Konzernanhang

Erreichen der Stimmrechtsanteile	Meldeschwelle	Beteiligung in %	Anzahl Stimmrechte	Zurechnung gemäß § 22 WpHG
21. Januar 2014	5 % Überschreitung	5,02	1.601.001	davon 0,50 % (157.764 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
9. Mai 2013	10 % Unterschreitung	9,96	3.172.259	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
15. Juni 2012	3 % & 5 % Überschreitung	5,34	1.700.937	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
15. Juni 2012	3 % & 5 % Überschreitung	5,34	1.700.937	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
9. Februar 2015	3 % Überschreitung	3,02	960.777	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
9. Februar 2015	3 % Überschreitung	3,02	961.337	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	1,03	328.779	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
24. November 2014	3 % Unterschreitung	2,95	938.957	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
26. November 2014	5 % Unterschreitung	4,98	1.586.635	davon 0,87 % (278.692 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und 0,0003 % (106 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG und 4,10 % (1.307.837 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
25. September 2014		5,73	1.825.591	davon 1,32 % (419.539 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG, 0,03 % (10.070 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG, 4,36 % (1.390.577 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,0009 % (275 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,02 % (5.130 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 i. V. m. Satz 2 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
25. November 2014	5 % Unterschreitung	4,99	1.592.919	davon 0,87 % (275.611 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und 4,13 % (1.317.308 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
25. September 2014		5,73	1.825.591	davon 1,32 % (419.539 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG, 4,40 % (1.400.647 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,0009 % (275 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,02 % (5.130 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 i. V. m. Satz 2 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
26. November 2014	5 % Unterschreitung	4,98	1.586.635	davon 0,87 % (278.692 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und 0,0003 % (106 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG und 4,10 % (1.307.837 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
24. November 2014	5 % Unterschreitung	4,90	1.562.271	davon 0,84 % (267.790 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und 4,06 % (1.294.481 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG und 1,04 % (332.341 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
26. November 2014	3 % Unterschreitung	2,99	951.887	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
25. September 2014		5,73	1.825.591	davon 1,32 % (419.539 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG, 4,40 % (1.400.647 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,0009 % (275 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG, 0,02 % (5.130 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 i. V. m. Satz 2 WpHG und gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
17. April 2014	3 % Überschreitung	3,15	1.004.048	davon 2,05 % (654.125 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und zugleich 1,1 % (349.923 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
26. November 2014	5 % Unterschreitung	4,98	1.586.635	davon 0,87 % (278.692 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und 0,0003 % (106 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG und 4,10 % (1.307.837 Stimmrechte) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
7. März 2014	3 % Überschreitung	3,05	973.100	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
19. Juni 2012	3 % Überschreitung	3,25	1.036.183	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
8. Oktober 2014	3 % Überschreitung	3,08	980.700	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
8. Oktober 2014	3 % Überschreitung	3,08	980.700	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 und 3 WpHG und § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
8. Oktober 2014	3 % Überschreitung	3,08	980.700	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 und 3 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
15. Juni 2012	3 % & 5 % Überschreitung	5,34	1.700.937	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
15. Juni 2012	3 % & 5 % Überschreitung	5,34	1.700.937	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	0,99	316.660	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
15. Juni 2012	3 % & 5 % Überschreitung	5,34	1.700.937	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
13. Mai 2014	3 % Unterschreitung	1,03	328.779	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG
30. Oktober 2014	3 % Überschreitung	3,05	970.940	
5. August 2011	3 % Überschreitung	3,02	963.303	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
5. August 2011	3 % Überschreitung	3,023	963.303	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
8. August 2011	3 % Überschreitung	3,025	964.148	
5. August 2011	3 % Überschreitung	3,02	963.303	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
7. März 2014	3 % Überschreitung	3,05	973.100	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 und 3 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG
20. Oktober 2014	5 % Unterschreitung	4,76	1.517.146	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i. V. m. Satz 2 WpHG
17. Oktober 2013	5 % Unterschreitung	4,94	1.575.121	
17. Oktober 2013	5 % Unterschreitung	4,94	1.575.121	§ 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG

Organe der NORMA Group SE

MITGLIEDER DES VORSTANDS:

Werner Deggim

Diplom-Ingenieur, Chief Executive Officer (CEO)

Dr. Othmar Belker

Diplom-Volkswirt, Chief Financial Officer (CFO)

Bernd Kleinhens

Diplom-Ingenieur, Managing Director Business Development

John Stephenson

Master of Science, Chief Operating Officer (COO)

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS:

Dr. Stefan Wolf (Vorsitzender)

- Vorstandsvorsitzender der ElringKlinger AG, Dettingen, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der Fielmann AG, Hamburg, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der Allgaier Werke GmbH, Uchingen, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der Micronas Semiconductor Holding AG, Zürich, Schweiz

Lars M. Berg (stellvertretender Vorsitzender)

- Selbständiger Berater
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Net Insight AB, Stockholm, Schweden
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der KPN One-Phone Holding B.V., Düsseldorf, Deutschland
- Mitglied des Aufsichtsrats der Ratos AB, Stockholm, Schweden
- Mitglied des Aufsichtsrats der Tele2 AB, Stockholm, Schweden

Günter Hauptmann

- Selbständiger Berater
- Mitglied des Aufsichtsrats der Geka GmbH, Bechhofen, Deutschland
- Vorsitzender des Beirats der GIF GmbH, Alsdorf, Deutschland

Knut J. Michelberger

- Selbständiger Berater
- Beiratsmandat bei Gauff Management GmbH & Co. KG, Frankfurt/Main, Deutschland (bis März 2015)
- Geschäftsführer der Kaffee-Partner Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften, Osnabrück, Deutschland
- Beiratsmitglied der Rena Technologies GmbH, Gütenbach, Deutschland (seit März 2015)

Dr. Christoph Schug

- Unternehmer
- Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics AG, Baden-Baden, Deutschland
- Mitglied des Verwaltungsrats der AMEOS Gruppe AG, Zürich, Schweiz

Erika Schulte

- Geschäftsführerin der Hanau Wirtschaftsförderung GmbH, Hanau und Liquidatorin des Technologie- und Gründerzentrum Hanau GmbH
- keine weiteren Mandate

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt und die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben werden.

Maintal, den 9. März 2015

NORMA Group SE
Der Vorstand


Werner Deggim


Dr. Othmar Belker


Bernd Kleinhens


John Stephenson

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der NORMA Group SE, Maintal, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 17. März 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Ulrich Störk
Wirtschaftsprüfer

[ppa.] Benjamin Hessel
Wirtschaftsprüfer

Glossar

5S-METHODIK

Die 5S-Methode dient als Instrument, um Arbeitsplätze und ihr Umfeld sicher, sauber und übersichtlich zu gestalten und dadurch das Risiko von Arbeitsunfällen zu senken.

AFTERMARKET-SEGMENT

Markt, der im Bereich der Investitionsgüter (z. B. Maschinen) oder langlebigen Konsumgüter (z. B. Automobile) dadurch entsteht, dass diese Güter gewartet/repariert werden müssen oder Ersatzteile bzw. Komplementärteile für das Gut verkauft werden. Es handelt sich also um den Verkauf von Service-Dienstleistungen und/oder Teilen, die in unmittelbarem Bezug zu dem vorher erfolgten Verkauf des Guts stehen.

APAC

Abkürzung für den Wirtschaftsraum Asien-Pazifik.

AUSTHENITISCHER STAHL

Rostfreier Stahl, der in der Regel einen Legierungsbestandteil von ca. 15 % bis 20 % Chrom und 5 % bis 15 % Nickel aufweist.

CAQ-SOFTWARE

Software zur Qualitätssicherung.

CASH-POOLING

Bündelung von Liquidität im Konzern durch ein zentrales Finanzmanagement mit dem Zweck, überschüssige Liquidität bzw. Liquiditätsunterdeckungen auszugleichen.

CODE OF CONDUCT

Verhaltenskodex: eine Sammlung von Verhaltensweisen, die in unterschiedlichsten Umgebungen und Zusammenhängen ab-

hängig von der jeweiligen Situation angewandt werden können bzw. sollen. Im Gegensatz zu einer Regelung ist die Zielgruppe nicht zwingend an die Einhaltung des Verhaltenskodex gebunden – daher auch häufig der Begriff der „freiwilligen Selbstkontrolle“. Ein Verhaltenskodex ist vielmehr eine Selbstverpflichtung, bestimmten Verhaltensmustern zu folgen oder diese zu unterlassen und dafür Sorge zu tragen, dass sich niemand durch Umgehung dieser Muster einen Vorteil verschafft.

COMMODITY

Ein in der Beschaffung verwendeter Begriff für jegliche Art von Handelsware für die von Gewerbetreibenden umgesetzten materiellen Wirtschaftsgüter.

COMPLIANCE

Regelkonformität: die Einhaltung von Verhaltensregeln, Gesetzen und Richtlinien durch ein Unternehmen und dessen Mitarbeiter.

CORPORATE GOVERNANCE

Gesamtheit aller internationalen und nationalen Regeln, Vorschriften, Werte und Grundsätze, die für Unternehmen gelten und bestimmen, wie diese geführt und überwacht werden.

CORPORATE RESPONSIBILITY

Unternehmerische Verantwortung unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Gesellschaft, die Mitarbeiter, die Umwelt und das wirtschaftliche Umfeld.

COVERAGE

Regelmäßige Einschätzung der wirtschaftlichen und finanziellen Situation eines an der Börse gelisteten Unternehmens durch unabhängige Banken oder Researchhäuser.

CROSS-SELLING-EFFEKTE

Ausschöpfung vorhandener Kundenbeziehungen durch zusätzliche Angebote, insbesondere (gegenseitige) Nutzung des Adresspotenzials von vertriebsstrategischen Partnerschaften.

DISTRIBUTION SERVICES (DS)

Einer der beiden Vertriebswege der NORMA Group mit einem breiten Sortiment qualitativer hochwertiger, standardisierter Verbindungsprodukte für unterschiedliche Anwendungsbereiche und Endkunden.

EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES UND AMORTIZATION (EBITA)

Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.

EARNINGS BEFORE INTEREST, TAXES, DEPRECIATION UND AMORTIZATION (EBITDA)

Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Abschreibungen (auf immaterielle Vermögensgegenstände). Das EBITDA beschreibt die operative Leistungsfähigkeit vor Investitionsaufwand.

ELASTOMERE

Formfeste, aber elastisch verformbare Kunststoffe, deren Glasübergangspunkt sich unterhalb der Einsatztemperatur befindet. Die Kunststoffe können sich bei Zug- und Druckbelastung elastisch verformen, finden aber danach wieder in ihre ursprüngliche, unverformte Gestalt zurück.

EMEA

Eine aus dem angloamerikanischen Sprachraum stammende Abkürzung für den Wirtschaftsraum Europe (Europa, bestehend aus West- und Osteuropa), Middle East (Nahe Osten) und Africa (Afrika).

ENGINEERED JOINING TECHNOLOGY (EJT)

Einer der beiden Vertriebswege der NORMA Group mit maßgeschneiderten, hochtechnologischen Produkten für vornehmlich, aber nicht ausschließlich, Kunden der industriellen Erstausrüstung.

EURIBOR

Referenzzinssatz für Termingelder im Interbankengeschäft (Währung: EUR).

EUROPEAN MARKET INFRASTRUCTURE REGULATION (EMIR)

EU-Verordnung, die den außerbörslichen Handel mit derivativen Produkten reguliert. Kern der Regulierung ist die Verpflichtung der Marktteilnehmer zum Clearing ihrer außerbörslichen Standard-Derivatgeschäfte über einen zentralen Counterpart sowie die Meldung dieser Geschäfte an ein Transaktionsregister.

FERRITISCHE STÄHLE

Bei einem ferritischen Chromstahl handelt es sich um einen rostfreien Stahl, der im Normalfall nicht gehärtet werden kann. Er ist magnetisierbar und wird u. a. in Umgebungen mit niedrigerem/keinem Chloridgehalt eingesetzt.

FREE CASHFLOW

Frei verfügbarer Cashflow. Er verdeutlicht, wie viel Geld für die Dividenden der Anteilseigner und/oder für eine Rückführung der Fremdfinanzierung verbleibt.

GEMBA WALK

Täglicher Rundgang durch die Produktion mit dem Ziel, alle Prozessabläufe entgegen dem Warenfluss zu inspizieren und Verbesserungspotenziale aufzudecken.

GLOBAL-EXCELLENCE-PROGRAMM

Kostenoptimierungsprogramm der NORMA Group, das 2009 gestartet wurde und sämtliche Werke und Zentralbereiche des Konzerns umfasst und steuert.

INITIAL PUBLIC OFFERING (IPO)

Erstmaliges Angebot der Aktien eines Unternehmens auf dem organisierten Kapitalmarkt.

INTERNATIONAL SECURITIES IDENTIFICATION NUMBER (ISIN)

Eine zwölfstellige Buchstaben-Zahlen-Kombination, die der eindeutigen Identifikation eines an der Börse gehandelten Wertpapiers dient.

ISO 14001

Internationale Umweltmanagementnorm, die weltweit anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt.

ISO 9001

Internationale Norm, die die Mindestanforderungen an Qualitätssystemsmanagementssysteme beschreibt.

ISO/TS 16949

Internationale Norm, die existierende allgemeine Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme der (meist nordamerikanischen und europäischen) Automobilindustrie vereint.

KAIZEN

Methodisches Konzept, in dessen Zentrum das Streben nach kontinuierlicher und unendlicher Verbesserung steht. Die Verbesserung erfolgt in einer schrittweisen, punktuellen Perfektionierung oder Optimierung eines Produktes oder Prozesses.

LEAN MANUFACTURING

Systematisierte Produktionsorganisation, deren Kernzielsetzung die Beseitigung von Verschwendung ist. Durch ein integriertes soziotechnisches System werden dabei gleichzeitig lieferantenseitige, kundenseitige und interne Schwankungen reduziert oder minimiert.

NATIONAL BUREAU OF STATISTICS (NBS)

Chinesisches Statistikamt

OHSAS 18001

Occupational Health and Safety Assessment Series: Zertifizierung für Managementsysteme zum Arbeitsschutz.

ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER (OEM)

Erstausrüster: Unternehmen, das Produkte unter eigenem Namen in den Handel bringt.

PARTS PER MILLION (PPM)

Häufigkeit pro einer Million Teile.

PRIME STANDARD

Privatrechtlich organisierter Teilbereich des Regulierten Marktes mit weiteren Zulassungsfolgepflichten, der den höchsten Transparenzstandard an der Frankfurter Wertpapierbörse darstellt und gleichzeitig die Voraussetzung für eine Aufnahme in die Indizes DAX, MDAX, TecDAX und SDAX ist.

REVERSE FACTORING

Umgekehrtes Factoring oder auch Einkaufsfactoring, bei dem sich die Factoringgesellschaft zur Vorfinanzierung der Verbindlichkeiten des Abnehmers gegenüber dem Lieferanten verpflichtet.

ROADSHOW

Serie von Unternehmenspräsentationen eines Emittenten vor Investoren an verschiedenen Finanzplätzen. Maßnahme, um Investoren und andere Stakeholder über aktuelle Entwicklungen im Unternehmen zu informieren.

SELECTIVE CATALYTIC REDUCTION (SCR)

Selektive katalytische Reduktion von Stickoxiden zur Verringerung von Partikel- und Stickoxidemissionen.

SENIOR FACILITY AGREEMENT (SFA)

Kreditvertrag

SIX SIGMA

Ein Managementsystem zur Prozessverbesserung unter Anwendung analytischer und statistischer Methoden.

SKALENEFFEKT

Bezeichnet das Verhältnis der Produktionsmenge zu den eingesetzten Produktionsfaktoren. Im Falle von positiven Skaleneffekten steigt mit der Intensivierung der Produktionsfaktoren auch die ausgebrachte Produktionsmenge.

SOCIETAS EUROPAEA (SE)

Eine Rechtsform für Aktiengesellschaften in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum. Mit der SE ermöglicht die EU seit Ende 2004 die Gründung von Gesellschaften nach weitgehend einheitlichen Rechtsprinzipien.

SPOTPREIS

An den internationalen Warenbörsen: Preis bei einem Geschäft gegen sofortige Kasse und Lieferung.

THERMOPLASTE (AUCH PLASTOMERE)

Kunststoffe, die sich in einem bestimmten Temperaturbereich verformen lassen, wobei der Vorgang reversibel ist.

WERTPAPIERKENNNUMMER (WKN)

Eine in Deutschland verwendete sechsstellige Ziffern- und Buchstabenkombination zur Identifizierung von Wertpapieren.

XETRA

Elektronisches Handelssystem der Deutsche Börse AG für den Kassamarkt.

Quartalsübersicht 2014¹⁾

		Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	EUR Mio.	177,8	175,2	165,5	176,2
Bruttogewinn ²⁾	EUR Mio.	102,4	100,5	98,7	104,0
Bereinigtes EBITA ²⁾	EUR Mio.	32,6	30,5	29,2	29,2
Bereinigte EBITA-Marge ²⁾	%	18,4	17,4	17,6	16,6
EBITA	EUR Mio.	32,4	30,2	27,4	23,3
Bereinigtes Periodenergebnis ²⁾	EUR Mio.	19,6	17,1	17,1	17,7
Bereinigtes EPS ²⁾	EUR	0,61	0,53	0,54	0,55
Periodenergebnis	EUR Mio.	13,6	15,4	14,4	11,6
EPS	EUR	0,42	0,49	0,45	0,36
Cashflow					
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	EUR Mio.	16,8	22,0	18,3	39,3
Operativer Netto-Cashflow	EUR Mio.	18,7	25,1	17,6	41,9 ³⁾
Cashflow aus Investitionstätigkeit	EUR Mio.	-6,6	-10,2	-12,5	-235,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	EUR Mio.	-111,4	-31,4	-17,9	218,3
Bilanz					
Bilanzsumme	EUR Mio.	748,1	740,8	752,1	1.078,40
Eigenkapital	EUR Mio.	336,1	332,4	354,8	368,0
Eigenkapitalquote	%	44,9	44,9	47,2	34,1
Nettoverschuldung	EUR Mio.	147,3	164,0	166,8	373,1

¹⁾ Bei der Addition der Quartalswerte kann es aufgrund kaufmännischer Rundungen zu geringen Abweichungen von den entsprechenden Werten für das Gesamtjahr 2014 kommen.

²⁾ Bereinigt um die im Konzernanhang beschriebenen Akquisitionseffekte → Konzernanhang, S. 137

³⁾ Ohne Bilanzeffekte aus den Akquisitionen von NDS und Five Star.

Mehrjahresübersicht

		2014 ¹⁾	2013	2012 ²⁾	2011	2010
Auftragslage						
Auftragsbestand (31.12.)	EUR Mio.	279,6	236,7	215,4	218,6	188,0
Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatzerlöse	EUR Mio.	694,7	635,5	604,6	581,4	490,4
davon EMEA	EUR Mio.	394,5	388,0	367,5	372,7	336,6
davon Amerika	EUR Mio.	237,8	191,5	193,3	173,0	123,8
davon Asien-Pazifik	EUR Mio.	62,5	56,0	43,8	35,7	30,0
Umsatzerlöse EJT	EUR Mio.	484,5	443,9	427,6	411,5	323,6
Umsatzerlöse DS	EUR Mio.	216,6	193,6	174,5	170,3	168,3
Bruttogewinn ³⁾	EUR Mio.	405,6	371,4	344,4	322,6	274,7
Bereinigtes EBITA ³⁾	EUR Mio.	121,5	112,6	105,4	102,7	85,4
Bereinigte EBITA-Marge ³⁾	% vom Umsatz	17,5	17,7	17,4	17,7	17,4
EBITA	EUR Mio.	113,3	112,1	105,1	84,7	64,9
Bereinigtes Periodenergebnis ³⁾	EUR Mio.	71,5	62,1	61,8	57,6	48,2
Periodenergebnis	EUR Mio.	54,9	55,6	56,6	35,7	30,3
Bereinigtes EPS ³⁾	EUR	2,24	1,95	1,94	1,92	1,93
EPS	EUR	1,72	1,74	1,78	1,19	1,21
Finanzergebnis	EUR Mio.	-14,5	-15,6	-13,2	-29,6	-14,9
Steuerquote ⁴⁾	%	33,3	32,6	30,3	30,0	27,0
Aufwendungen für F&E	EUR Mio.	-25,9	-21,9	-22,1	-16,8	-16,6
F&E-Quote (bezogen auf EJT-Umsatz)	% vom EJT-Umsatz	5,3	4,9	5,1	4,1	5,1
Materialaufwand ⁵⁾	EUR Mio.	-289,9	-269,4	-263,5	-262,3	-220,5
Materialeinsatzquote ³⁾	% vom Umsatz	41,7	42,4	43,6	45,1	45,0
Personalaufwand ⁵⁾	EUR Mio.	188,3	-169,7	-156,5	-143,7	-124,4
Cashflow						
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	EUR Mio.	96,4	115,4	96,1	71,7	62,1
Operativer Netto-Cashflow	EUR Mio.	103,2 ⁶⁾	103,9	81,0	66,8	51,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit ⁷⁾	EUR Mio.	-265,1	-43,4	-58,1	-33,7	-56,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	EUR Mio.	57,7	51,7	-34,1	-0,5	-3,1
Bilanz						
Bilanzsumme	EUR Mio.	1.078,4	823,7	691,8	648,6	578,8
Eigenkapital	EUR Mio.	368,0	319,9	289,2	256,0	78,4
Eigenkapitalquote	%	34,1	38,8	41,8	39,5	13,5
Nettoverschuldung	EUR Mio.	373,1	153,5	199,0	198,5	344,1
Working Capital	EUR Mio.	141,8	110,8	115,9	106,2	86,7
Working Capital-Quote	% vom Umsatz	20,4	17,4	19,2	18,3	17,7
Mitarbeiter						
Stammebelegschaft		4.828	4.134	3.759	3.415	3.028
Anzahl Gesamtmitarbeiter inkl. Leiharbeitnehmern		5.975	4.947	4.485	4.252	3.830
Aktie						
Anzahl Aktien (gewichtet)		31.862.400	31.862.400	31.862.400	30.002.126	24.862.400
Anzahl Aktien (Jahresende)		31.862.400	31.862.400	31.862.400	31.862.400	24.862.400

¹⁾ Im Geschäftsjahr 2014 wurden Bereinigungen vorgenommen, die insbesondere im Zusammenhang mit der Übernahme von NDS stehen. Die Bereinigungen werden im Konzernanhang erläutert. → Konzernanhang, S. 137.

²⁾ 2012: Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IAS 19R kam es zu geänderten Bilanzierungsregeln. Aus Vergleichsgründen wurden die Zahlen für 2012 rückwirkend an die neuen Bilanzierungsregeln angepasst und können daher von denen im Geschäftsbericht 2012 veröffentlichten Zahlen abweichen.

³⁾ 2014 bereinigt → Konzernanhang, S. 137.

⁴⁾ 2011: Steuerquote bereinigt um latente Steuerverbindlichkeiten i. H. v. EUR 2,8 Mio. aus dem Jahr 2007.

⁵⁾ von 2008 bis 2011 und 2014 bereinigt um Einmalaufwendungen.

⁶⁾ Ohne Bilanzeffekte aus den Akquisitionen von NDS und Five Star.

⁷⁾ 2010, 2012, 2013 und 2014 inklusive Akquisitionen.

Jahresrückblick

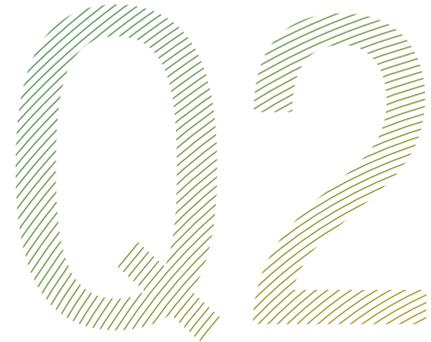


JANUAR – MÄRZ 2014

Auszeichnung mit dem Best Partner Award von General Motors in China

Auszeichnung zum Best Medium Enterprise 2013 in Serbien

Auszeichnung als Lieferant erster Klasse durch chinesische FAW-Volkswagen Automobile



APRIL – JUNI 2014

Produktionsstart in Brasilien

Erwerb der Geschäftsaktivitäten von Verbindungstechnik-Hersteller Five Star Clamps in den USA

Produktionsstart in neuem Werk in China

Erhalt von Großaufträgen für Fluidleitungen der zweiten Generation

Auszeichnung mit dem 50-PPM-Award von PACCAR

Auszeichnung mit dem Komatsu Award für herausragende Leistungen und Ergebnisse in der Zulieferung



JULI – SEPTEMBER 2014

Errichtung eines neuen Distributionszentrums in Lake Orion und Ausbau des DS-Geschäfts

Auszeichnung mit dem General Motors Supplier Quality Excellence Award

Auszeichnung als Top-Lieferant in China durch General Motors und Ford



OKTOBER – DEZEMBER 2014

Übernahme des Wasserspezialisten National Diversified Sales, Inc. in den USA

Start des Entwicklungshilfeprojekts NORMA Clean Water in Indien

Veröffentlichung des ersten Nachhaltigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2013

Platzierung eines Schulscheindarlehens über EUR 209 Mio.



JANUAR – MÄRZ 2015

Erhalt eines Großauftrags zur Produktion von PS3-Steckverbindern für einen deutschen Automobilzulieferer

Finanzkalender 2015

25.03.2015 Veröffentlichung Konzern-Jahresabschluss 2014

06.05.2015 Veröffentlichung Zwischenbericht Q1 2015

20.05.2015 Hauptversammlung in Frankfurt am Main

05.08.2015 Veröffentlichung Zwischenbericht Q2 2015

04.11.2015 Veröffentlichung Zwischenbericht Q3 2015

Wir erweitern unseren Finanzkalender kontinuierlich. Die neuesten Termine erfahren Sie auf unserer Internetseite @ www.normagroup.de.

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:

E-Mail: 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

Vanessa Wiese
Senior Manager Investor Relations
Tel.: + 49 6181 6102 742
Fax: + 49 6181 6102 7642
E-Mail: vanessa.wiese@normagroup.com

HERAUSGEBER
NORMA Group SE
Edisonstraße 4
D-63477 Maintal

Tel.: + 49 6181 6102 740
E-Mail: info@normagroup.com
www.normagroup.com

KONZEPT UND GESTALTUNG
3st kommunikation, Mainz



Hinweis zum Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen gilt die deutsche Fassung.

Rundungshinweis

Bei der Angabe von Beträgen oder prozentualen Änderungen kann es aufgrund kaufmännischer Rundungen an unterschiedlichen Stellen dieses Berichts zu geringen Abweichungen kommen.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind alle Aussagen, die sich nicht auf historische Tatsachen und Ereignisse beziehen und solche in die Zukunft gerichteten Formulierungen wie „glaubt“, „schätzt“, „geht davon aus“, „erwartet“, „nimmt an“, „prognostiziert“, „beabsichtigt“, „könnte“, „wird“ oder „sollte“ oder Formulierungen ähnlicher Art enthalten. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen Risiken und Ungewissheiten, da sie sich auf zukünftige Ereignisse beziehen und auf gegenwärtigen Annahmen der Gesellschaft basieren, die gegebenenfalls in der Zukunft nicht oder nicht wie angenommen eintreten werden. Die Gesellschaft weist darauf hin, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen keine Garantie für die Zukunft sind; die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der NORMA Group 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 Geschäftsbericht übereinstimmen sollten, kann nicht gewährleistet werden, dass dies auch weiterhin in der Zukunft der Fall sein wird.

Bildquellen

Seite 38: Saigon Photography, Shutterstock.com

NORMA Group SE

Edisonstraße 4
D-63477 Maintal

Telefon: +49 6181 6102 740
E-Mail: info@normagroup.com
www.normagroup.com