

NORMA Group SE

Hauptversammlung 21. Mai 2014

CEO Rede

„Wachstum verbindet“

**Ansprache vor den Aktionären der NORMA Group SE auf der Hauptversammlung  
am 21. Mai 2014 in Frankfurt am Main**

**Werner Deggim, Vorsitzender des Vorstands**

**Es gilt das gesprochene Wort**

Sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zur  
Hauptversammlung der NORMA Group.

Wie Sie alle wissen, haben wir uns im **Geschäftsjahr 2013** in einem schwierigen  
konjunkturellen Umfeld bewegt. Dass die NORMA Group trotzdem gewachsen ist,  
verdanken wir dem robusten Geschäftsmodell und unserer nachhaltigen  
Wachstumsstrategie. Wir haben im Geschäftsjahr 2013 Rekordwerte bei Umsatz und  
Ergebnis erzielt – ein Fakt, der Sie sicher ebenso erfreut wie uns. Mit gezielten  
Zukäufen, zum Beispiel in Australien und Polen, und der Erweiterung der Kapazitäten  
haben wir unser Geschäft international ausgebaut und unserer Wachstumsgeschichte  
ein neues Kapitel hinzugefügt.

Bevor ich detailliert auf das vergangene Geschäftsjahr eingehe, möchte ich mich deshalb zunächst bei unseren **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern** für ihre hervorragende Leistung, Ihren Einsatz und Ihr Engagement bedanken. Ich bin überzeugt, mit Ihnen zusammen auch im laufenden Jahr 2014 wieder Bestwerte zu erreichen und freue mich auf die gemeinsame bevorstehende Zeit bei der NORMA Group.

Meine Damen und Herren,

unser Geschäft wird von vier entscheidenden **Treibern** beeinflusst: von unserer Größe im relevanten Markt, unserer Innovationskraft und -fähigkeit, unseren starken Marken und unserer inzwischen globalen Präsenz. Wie genau funktionieren diese Treiber? Mit der **Größe** unseres Unternehmens spreche ich über die vielen Einsatzgebiete unserer Produkte und Lösungen. Wir bieten unsere Leistungen über zahlreiche Branchen hinweg an – von der Kraftfahrzeugindustrie über die Land- und Wasserwirtschaft bis zur Schifffahrt, den Flugzeugbau, die Pharmabranche und Biotechnologie. Das macht uns unabhängiger von einzelnen Märkten. Unsere **Innovationskraft** ist der zweite Treiber für unser Wachstum. Wir investieren jährlich vier Prozent unseres Umsatzes im Bereich Engineered Joining Technology in Forschung und Entwicklung. Damit schaffen wir kontinuierlich neue Produkte und Lösungen und stärken unsere Position als Technologieführer in der Verbindungstechnologie. Der dritte Treiber für unseren Erfolg sind unsere starken **Marken** im Bereich Distribution Services. Unsere Kernmarken ABA, NORMA und GEMI werden durch lokale Marken in den Regionen ergänzt, wie zum Beispiel BREEZE und TORCA in den USA. Entsprechend der regionalen Erfordernisse verkaufen wir die Marken auch in den Regionen, die wir durch den Ausbau unserer Vertriebsnetze erschließen, zum Beispiel in den USA, in Mexiko, Brasilien und

Argentinien, aber auch in Marokko, Russland oder Asien. Der vierte Treiber ist unsere lokale **Präsenz** in 28 Ländern der Welt. Gute Beispiele für den Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten sind Brasilien und China. In beiden Ländern haben wir neue Werke errichtet. Darauf werde ich gleich noch einmal zu sprechen kommen.

Lassen Sie mich Ihnen nun einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen des vergangenen Jahres geben. Wie Sie wissen, beruht unsere **Wachstumsstrategie** im Wesentlichen auf zwei Säulen: Das sind einerseits Übernahmen und andererseits organisches Wachstum, das heißt Wachstum aus eigener Kraft. Auf beiden Feldern sind wir entscheidend vorangekommen.

Im Januar 2013 haben wir das Vertriebsgeschäft des australischen Unternehmens **Davydick** übernommen. Davydick vertreibt seit über 20 Jahren unterschiedliche Verbindungselemente, Ventile und Pumpen, um Wasser in Bewässerungsanlagen zu transportieren. Das Unternehmen beliefert in Australien über 700 Kunden aus der Agrarwirtschaft sowie dem Sanitärbereich. Mit der Übernahme haben wir nicht nur unser Produktangebot und unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Wassermanagement, sondern auch unser Vertriebsnetzwerk in Australien deutlich erweitert.

Ebenfalls in Australien haben wir Mitte Juni alle Anteile des Unternehmens **Guyco** erworben. Guyco entwirft, produziert und verkauft Verbindungsprodukte und Ventile. Deren Einsatz erfolgt zum Beispiel in der Frischwasserversorgung sowie in Bewässerungs- und Sanitäreanlagen. Die beiden australischen Unternehmen ergänzen unsere Strategie, die wir seit der Übernahme des malaysischen Herstellers von thermoplastischen Verbindungssystemen **Chien Jin Plastic** im Jahr 2012 verfolgen:

unsere Kompetenz im Bereich Wassermanagement auszubauen und unsere Präsenz in der Region Asien-Pazifik zu stärken. In Australien arbeiten heute rund 80 Mitarbeiter an fünf verschiedenen Vertriebsstandorten.

2013 haben wir auch das Vertriebsgeschäft für Verbindungstechnik von **Variant** in Polen übernommen. Variant mit Sitz in Krakau ist bereits seit über 20 Jahren einer unserer Vertriebspartner. Mit dem Erwerb stärken wir unsere Position im wachstumsstarken osteuropäischen Raum. Gleichzeitig bauen wir unser Produktportfolio um den Bereich Kabelbinder aus.

Wir haben aber nicht nur zugekauft, sondern auch unsere Produktionskapazitäten gezielt erweitert. Seit 2011 sind wir in **Brasilien**, dem fünftgrößten Land der Welt, mit einem Vertriebs- und Entwicklungsstandort in Santo André vertreten. Nun haben wir in Atibaia bei São Paulo einen eigenen Produktionsstandort aufgebaut. In dem neuen Werk fertigen wir eine große Bandbreite an NORMA-Produkten wie Fluidsysteme, Steckverbinder, Abgasrohrschellen oder Profilschellen. Um unsere Marktpräsenz zu festigen, haben wir 2013 Produktionsanlagen für Steckverbindungen zugekauft. Im April dieses Jahres haben wir mit der Produktion begonnen und werden die Aktivitäten in den nächsten Jahren signifikant ausbauen, insbesondere auch die Vertriebsaktivitäten im gesamten südamerikanischen Raum.

In **China** haben wir ein zweites Werk errichtet, um der gestiegenen Nachfrage von asiatischen und global agierenden OEMs nach metallbasierten Verbindungslösungen nachzukommen. Bereits 2008 eröffnete die NORMA Group ihr erstes Werk in China in Qingdao. 2011 wurden die Produktionskapazitäten erweitert. Heute – und darauf können

wir stolz sein – ist das Werk voll ausgelastet. Deshalb produzieren wir seit Mai 2014 auch in Changzhou, 200 km entfernt von Shanghai. In dem neuen Werk fertigen wir Schneckengewindeschellen und Profilschellen zum Einsatz im Abgasstrang, in Druckluftanwendungen oder in Kühlsystemen. Wir planen, die Produktion und das Produktangebot in den nächsten zwölf Monaten deutlich auszuweiten. In Changzhou sollen bei Volllastung insgesamt rund 45 Millionen Verbindungselemente pro Jahr für die Kraftfahrzeugbranche produziert werden.

Im vergangenen Jahr haben wir außerdem mehrere **prestigeträchtige Aufträge** verbucht. Unter anderem haben wir für die Olympischen Winterspiele in Sotschi den „Bolshoy Ice Dome“ mit mehr als 20.000 Rohrverbindern ausgestattet. Die Arena fasst 12.000 Zuschauer und war Schauplatz des Eishockey-Finales zwischen Schweden und Kanada. Ein anderer Auftrag betrifft den Münchener Flughafen. Hier staten wir das neue Terminal „Satellit“ mit circa 16.000 Rohrverbindern aus. Sie werden in die über acht Kilometer langen Schmutz- und Regenwasserleitungen eingebaut.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu den **Ergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahrs 2013**. Die Zahlen waren durchweg sehr positiv und lagen im Rahmen unserer immer wieder kommunizierten Prognose. Der **Konzernumsatz** stieg von 604,6 Millionen auf 635,5 Millionen Euro. Das entspricht einem Anstieg von 5,1 Prozent. Von diesen 5,1 Prozent stammen 4,4 Prozent aus Akquisitionen. Das organische Umsatzwachstum lag bei 2,5 Prozent. Dazu hat der Hochlauf der neuen Motorengeneration infolge der Einführung der strengeren Emissionsvorschrift EURO-6 beigetragen. Dieser resultiert in einer höheren

Anzahl an Schnittstellen und einem vermehrten Bedarf an höherwertigen Verbindungslösungen. Negativ wirkten sich die Währungseffekte aus, die den Konzernumsatz mit 1,8 Prozent belastet haben. Nachdem sich das erste Quartal 2013 aus konjunkturellen Gründen verhalten entwickelte, konnten wir bei den Umsätzen im zweiten, dritten und besonders im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr deutlich zulegen.

Das **bereinigte EBITA** belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 112,6 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 6,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die operative **EBITA-Marge** stieg ebenfalls von 17,4 Prozent im Vorjahr auf den Rekordwert von 17,7 Prozent.

Das **bereinigte Ergebnis nach Steuern** wuchs auf 62,1 Millionen Euro. Das **bereinigte Ergebnis je Aktie** lag damit bei 1,95 Euro, so dass wir gegenüber dem Vorjahr einen nahezu unveränderten Gewinn pro Aktie erzielt haben.

Wir möchten Sie, liebe Aktionäre, an der guten Entwicklung teilhaben lassen und schlagen dieser Hauptversammlung deshalb eine **Dividende** von 70 Cent je Aktie vor. Damit wollen wir die Dividende im Vergleich zum Vorjahr erneut um 5 Cent erhöhen. Die Ausschüttungsquote würde damit in diesem Jahr bei 35,9 Prozent des bereinigten Konzernjahresergebnisses liegen. Grundsätzlich streben wir in Zukunft eine Bandbreite von 30 bis 35 Prozent des adjustierten Jahresüberschusses als Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung an.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen einen Überblick über die Umsatzentwicklung in unseren verschiedenen Vertriebsbereichen und in den einzelnen Regionen geben.

Im Jahr 2013 haben beide Vertriebsbereiche der NORMA Group zugelegt, auch wenn das Wachstum unterschiedlich ausfiel. Im Bereich **Engineered Joining Technology** haben wir einen Umsatz von 443,9 Millionen Euro erzielt. Das entspricht einem Plus von 3,8 Prozent. Insgesamt erwirtschaftete dieser Bereich mit 70 Prozent den Großteil des Umsatzes der NORMA Group.

Unser zweites Standbein **Distribution Services** hat sich vor allem dank unserer Akquisitionen erfreulich entwickelt. Der Umsatz stieg im vergangenen Jahr um 11 Prozent auf 193,6 Millionen Euro. Das entspricht heute 30 Prozent der Gesamterlöse.

Der Blick auf die Weltkarte zeigt ein Bild mit unterschiedlichen Facetten. In der Region **EMEA**, also in Europa, Afrika und dem Nahen Osten, haben sich unsere Geschäfte gut entwickelt. Im ersten Quartal stieg der Umsatz vor allem dank Akquisitionen. Ab dem zweiten Quartal gewann das organische Umsatzwachstum infolge der besseren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen an Dynamik. Im Gesamtjahr 2013 haben wir in der Region EMEA 387,9 Millionen Euro erwirtschaftet. Das sind 20,4 Millionen Euro oder 5,6 Prozent mehr als im Vorjahr.

Unser Umsatz in der Region **Amerika** ist 2013 gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken, und zwar von 193,3 Millionen auf 191,6 Millionen Euro. Der Grund dafür sind Währungseffekte. Während wir im Jahr 2012 von einer für uns positiven Entwicklung an

den Devisenmärkten profitiert hatten, erlebten wir 2013 eine umgekehrte Entwicklung. So haben die negativen Währungseffekte von 3,3 Prozent das organische Umsatzwachstum von 2,4 Prozent überdeckt.

In der Region **Asien-Pazifik** entwickelte sich der Umsatz im Jahr 2013 erneut sehr dynamisch. Er stieg um 28,1 Prozent auf 56 Millionen Euro. Das starke Wachstum beruht überwiegend auf Akquisitionen. Dazu gehören die beiden australischen Unternehmen Guyco und Davydick, die wir im Jahr 2013 erstmals konsolidiert haben.

Gemessen am Gesamtumsatz hat die Region Asien-Pazifik ihren Umsatzanteil auf neun Prozent ausgebaut. Im Vorjahr waren es sieben Prozent. Nach Bestimmungsland ausgewertet lag der Umsatzanteil von Asien-Pazifik sogar bei 13 Prozent. Der Umsatzanteil der Region Amerika sank um zwei Prozentpunkte auf 30 Prozent. Die Region EMEA wiederum hat ihren Anteil stabil bei 61 Prozent gehalten.

In Deutschland erwirtschafteten wir im vergangenen Jahr weniger als ein Drittel unseres Umsatzes. Dagegen stieg der Umsatzanteil im Ausland um drei Prozentpunkte auf 70,4 Prozent. Sie sehen, die NORMA Group ist geografisch breit aufgestellt und investiert gezielt in Wachstumsmärkte, um an der dortigen Dynamik teilzuhaben.

Kommen wir nun zu einigen bilanziellen Kennziffern. Das **Konzerneigenkapital** erreichte zum 31. Dezember 2013 319,9 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 10,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Da die Bilanzsumme um mehr als 19 Prozent anstieg, reduzierte sich die **Eigenkapitalquote** von 41,8 Prozent im Vorjahr auf nach wie vor gute 38,8 Prozent zum Jahresende 2013. Wir haben im dritten Quartal 2013 ein



Schuldscheindarlehen über 125 Millionen Euro begeben, mit dem wir zu Anfang dieses Jahres 101,4 Millionen Euro einer syndizierten Finanzierung vorzeitig zurückgeführt haben. Infolge der Teilrückführung der Schulden und der guten Ertragslage ist die Eigenkapitalquote zum Ende des ersten Quartals 2014 wieder auf 44,9 Prozent angestiegen. Zudem profitieren wir seit dem ersten Quartal 2014 von den niedrigeren Zinsaufwendungen.

Die **Nettoverschuldung** ohne Sicherungsinstrumente konnte im vergangenen Jahr trotz Akquisitionen und Dividendenzahlungen von 174,2 Millionen Euro zum Jahresende 2012 auf 138,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2013 gesenkt werden.

Kommen wir zum Cashflow. Im Geschäftsjahr 2013 erzielten wir einen operativen **Netto-Cashflow** von 103,9 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies ein starkes Plus von 28,2 Prozent. Die Zunahme geht vor allem auf den Anstieg des operativen Ergebnisses zurück und spiegelt die gute Geschäftslage wider.

Meine Damen und Herren, die erfreuliche Entwicklung unseres **Aktienkurses** im Jahr 2013 ist Ihnen sicher nicht entgangen. Die Aktie hat mit einem Kursanstieg von 72 Prozent sämtliche Vergleichsindizes um Längen geschlagen. Im Juli 2013 lag die **Marktkapitalisierung** der NORMA Group zum ersten Mal in der Geschichte unseres Unternehmens oberhalb der Milliardenmarke. Am 31. Dezember 2013 belief sich der Wert des Unternehmens schließlich auf 1,15 Milliarden Euro. Am heutigen Tag weist die NORMA Group eine Marktkapitalisierung von rund 1,2 Milliarden Euro auf.

Einen Anteil an der guten Kursentwicklung hatte sicherlich auch der Aufstieg vom SDAX in den deutschen Aktienindex für mittelgroße Unternehmen MDAX im März 2013. Dabei half der höhere Streubesitz. Er liegt seit dem Ausstieg von 3i Anfang 2013 bei 100 Prozent. Nach nur drei Jahren Börsenerfahrung gehört die NORMA Group in Bezug auf die Marktkapitalisierung heute bereits zu den 80 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland.

Diese Folie veranschaulicht die Entwicklung unseres **Aktienkurses** im Jahr 2013. Die obere Kurve zeigt den Verlauf der NORMA Group-Aktie. Hier können Sie den Anstieg um beachtliche 72 Prozent ablesen. Die untere Kurve spiegelt die Entwicklung des Vergleichsindex MDAX wider. Der MDAX hat 2013 um 39 Prozent zugelegt. Genau vor einem Jahr zur letzten Hauptversammlung im Mai 2013 lag der Kurs unserer Aktie bei 28,79 Euro. Der Schlusskurs von gestern erreichte 38,00 Euro. Die exzellente Entwicklung der NORMA Group-Aktie unterstreicht somit den positiven Geschäftsverlauf des Jahres 2013 und der vergangenen Monate.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 beenden und den Blick in die Zukunft richten.

Meine Damen und Herren,

von Winston Churchill ist folgendes Zitat bekannt: „Der Preis der Größe heißt Verantwortung.“ Die NORMA Group will nicht nur wachsen. Wir wollen mit unserer zunehmenden Größe auch unserer steigenden Verantwortung in der Gesellschaft gerecht werden. Wir haben dazu eine Corporate Responsibility-Strategie erarbeitet. Sie

hilft uns, unser Handeln verantwortungsvoll auszurichten. Zugleich streben wir damit an, unsere Position als Markt- und Technologieführer für hochentwickelte Verbindungstechnik zu sichern.

Bei unseren geschäftlichen und gesellschaftlichen Aktivitäten orientieren wir uns an weltweiten Megatrends. Dazu gehören der Umweltschutz, die Energieeffizienz und das Thema Wasser.

Im Bereich des **Umweltschutzes** stellen die neuen Emissionsvorschriften die Fahrzeughersteller vor große Herausforderungen. Ich spreche hier von der EURO-6-Norm, die seit Januar 2014 für alle neu zugelassenen Lkw in Europa bindend ist. Ab September 2014 gilt die Abgasverordnung auch für erstzugelassene Diesel- und Benzin-Pkw. Wir sind bereits seit 2007 an der Entwicklung von Produkten für EURO-6-konforme Motoren beteiligt. Dieses Know-how können wir in andere Länder wie Südkorea exportieren, die ihre Vorschriften ebenfalls verschärfen. In den kommenden Jahren folgen weitere Länder wie China und Brasilien.

Dank unserer Produkte verbrauchen unsere Kunden außerdem weniger **Energie**. Ein Beispiel: Bei einem Flugzeug befinden sich über 30.000 Schellen an Rumpf und Triebwerken. Mit den Produkten der NORMA Group kann das Gewicht eines Flugzeugs, wie zum Beispiel bei größeren Modellen von Airbus und Boeing, um rund 100 Kilogramm reduziert werden. Bei einer durchschnittlichen Flugleistung von jährlich 2,4 Millionen Kilometern verbraucht ein Flugzeug somit etwa 50.000 Liter weniger Kerosin. Das senkt nicht nur die Betriebskosten, sondern schont auch die Umwelt. Die Differenz im Kerosinverbrauch entspricht 158.000 Kilogramm CO<sup>2</sup> – so viel, wie 80 Bäume

neutralisieren können. Das ist Effizienz, wie wir NORMA Ingenieure sagen. Darauf sind wir stolz!

Ein dritter Megatrend ist für uns das Thema **Wasser**. Er taucht regelmäßig in allen großen Studien auf – und das zu Recht. Von den weltweiten Wasservorkommen sind nur drei Prozent Süßwasser. Da der Großteil davon gefroren ist, steht der Menschheit nur ein halbes Prozent zur Verfügung. Was ganz entscheidend ist: Für Wasser gibt es keinen Ersatz. Und der Bedarf nach dem so genannten „blauen Gold“ steigt. Dafür sorgt allein schon die wachsende Weltbevölkerung. Außerdem nimmt der Wasserverbrauch pro Kopf zu. Das gilt besonders für die Regionen, in denen der Lebensstandard zunimmt.

Damit wird und ist Wasser eine knappe Ressource. Das World Economic Forum kommt zu dem Schluss, dass wir schon im Jahr 2030 rund 40 Prozent mehr Wasser benötigen als weltweit vorhanden ist. Aus diesem Grund müssen wir mit Wasser sparsam umgehen. Einen Beitrag dazu liefern sichere und saubere Transportwege. Das ist genau der Bereich, den wir bei der NORMA Group bedienen können. Mit unserer zuverlässigen Verbindungstechnik tragen wir dazu bei, dass der Wasserkreislauf funktioniert und kein Tropfen der lebenswichtigen Ressource verloren geht. Mit den australischen Unternehmen Davydick und Guyco sowie mit Chien Jin Plastic in Malaysia haben wir die Kompetenzen, den Bedarf an Frischwasserversorgung und Brauchwasserentsorgung noch besser abzudecken. Wir sind damit nicht nur in wachsenden Märkten präsent, sondern leisten auch einen wichtigen Beitrag zum effizienten Umgang mit Wasser.

Unsere gesellschaftliche Verantwortung nehmen wir aber auch über die reine Geschäftstätigkeit hinaus wahr.

Eine Initiative, die mir dabei sehr am Herzen liegt, ist unser **Wasserversorgungsprojekt in Indien**. Schon jetzt verbraucht der Subkontinent 37 Prozent mehr Wasser, als auf natürlichem Weg nachkommt. Einige der großen Städte müssen mit Tanklastwagen versorgt werden. Gleichzeitig sind rund die Hälfte der indischen Arbeitskräfte in der Landwirtschaft beschäftigt, die wiederum auf Wasser angewiesen ist.

Die Wasserknappheit hat auch Auswirkungen auf andere Bereiche. An 17 Prozent der indischen Schulen gibt es kein Trinkwasser. Und an jeder dritten Schule fehlen die sanitären Anlagen für Kinder und für Erwachsene. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, rund 50 Schulen in Indien mit sauberem Wasser und sanitären Anlagen auszustatten. Das Projekt führen wir zusammen mit der Kinderhilfsorganisation Plan International durch. Die Schulen befinden sich im Pune-Distrikt, wo auch eines unserer Werke angesiedelt ist. So können auch unsere Mitarbeiter vor Ort mit anpacken und Verbindungsprodukte der NORMA Group einsetzen.

Insgesamt sollen 14.000 Mädchen, Jungen und Lehrer an den Schulen in den ländlichen Gebieten rund um Pune Zugang zu sanitären Anlagen erhalten. Dabei übernehmen wir nicht nur den Auf- und Ausbau der Infrastruktur. Wir wollen auch den Umgang in Hygienepraktiken schulen, etwa beim Händewaschen. Damit wollen wir die Gesundheit der Kinder fördern und auch eine bessere Lernatmosphäre schaffen.

Auch an den anderen Standorten der NORMA Group setzen sich die Mitarbeiter unseres Unternehmens ehrenamtlich für gesellschaftliche Themen ein. Wir unterstützen dieses Engagement. Im Juni planen wir an unserem Hauptsitz in Maintal den ersten **NORMA**

**Help Day.** Unsere Mitarbeiter werden sich an diesem Tag für gemeinnützige Zwecke engagieren, zum Beispiel bei der Grundstücksgestaltung für eine Kinder- und Jugendfarm in Maintal oder bei einem Nachmittag mit Rollstuhlfahrern des Seniorenzentrums vor Ort. Das Ziel ist, das soziale Leben am Standort Maintal zu stärken. Lokale Partner arbeiten mit uns zusammen und sorgen dafür, dass die Unterstützung an den richtigen Stellen ankommt. Der NORMA Help Day in Maintal ist als Pilotprojekt geplant. Ab 2015 wird das Programm auf die gesamte NORMA Group ausgeweitet. Von da an soll der NORMA Help Day jedes Jahr weltweit an allen Standorten stattfinden.

Sie sehen, wir sprechen nicht nur von Verantwortung, sondern nehmen sie auch wahr. Über unsere Aktivitäten im Bereich Corporate Responsibility können Sie sich neuerdings auch auf unserer **Website** informieren, wo Sie unsere Strategie, unsere Projekte und deren Verlauf finden. Außerdem werden wir zur Mitte dieses Jahres erstmals einen Bericht zum Thema Corporate Responsibility herausgeben, der Ihnen einen vertieften Einblick in unsere Tätigkeiten ermöglicht.

### **Ausblick 2014 und Prognose**

Meine Damen und Herren,

als Aktionäre sind Sie vor allem an der Zukunft der NORMA Group interessiert. Zum Jahreswechsel gab es dazu bereits positive Signale. Die Perspektiven für die **Weltwirtschaft** haben sich spürbar aufgehellt. Der Internationale Währungsfonds erwartet für 2014 ein Wachstum von 3,7 Prozent. Das ist mehr als die drei Prozent des

Vorjahres. Für 2015 rechnet der IWF mit einer weiteren Beschleunigung des Wachstums.

Diese gesamtwirtschaftliche Perspektive ist eine Basis für die Prognose und den Ausblick der NORMA Group. Ebenso wichtig ist aber die Entwicklung unserer wichtigsten Kundenbranchen. Hier stimmen uns die Signale ebenfalls zuversichtlich.

Der **Maschinen- und Anlagenbausektor** soll sich 2014 positiv entwickeln. Der Branchenverband VDMA erwartet für den weltweiten Maschinenumsatz einen Zuwachs von fünf Prozent. Auch deutsche Maschinenbauer dürfen sich freuen: Der VDMA rechnet für seine Mitgliedsunternehmen mit einem neuen Rekordumsatz von 215 Milliarden Euro.

In der **Automobilindustrie** hellen sich die Perspektiven ebenfalls wieder auf. Einerseits wachsen die beiden größten Märkte USA und China weiter. Andererseits hat sich der westeuropäische Markt moderat erholt. Außerdem steigt die Nachfrage in wichtigen Schwellenländern wieder an. Der Branchenverband VDA geht davon aus, dass 2014 weltweit drei Prozent mehr Fahrzeuge neu zugelassen werden. Die Produktion deutscher Hersteller soll laut VDA um 3,5 Prozent steigen.

Die europäische **Bauwirtschaft** schließlich erwartet für das Jahr 2014 eine positive Trendwende. Impulse kommen vom Wohnungsbau, der erstmals wieder in nahezu allen Ländern zulegen wird. 2015 soll sich das Wachstum weiter beschleunigen, da die Bau- und Infrastrukturprojekte an Fahrt gewinnen werden.

Wie stellen wir uns die künftige **Entwicklung der NORMA Group** vor? Wir wollen die internationale Ausrichtung unseres Unternehmens vorantreiben. Das erreichen wir, indem wir unser Vertriebsnetz und unsere Produktionsstandorte ausbauen. Dabei wollen wir vor allem unsere Präsenz in China und Brasilien und damit die Wertschöpfung vor Ort stärken.

Wir wollen in der Region **Asien-Pazifik** im Geschäftsjahr 2014 den Umsatz um über zehn Prozent steigern. Unser Optimismus hat zwei Ursachen: erstens sind die Wachstumsprognosen für die meisten asiatischen Märkte vielversprechend, insbesondere für China. Zweitens wollen wir unsere Aktivitäten in den asiatischen Wachstumsmärkten weiter ausbauen und Marktanteile gewinnen.

In **Nordamerika** erwarten wir für 2014 ein solides Marktwachstum in lokaler Währung. Dies sehen wir begünstigt durch die Einführung der Emissionsvorschrift EPA15 für Schwerlastkraftwagen zum 1. Januar 2015. Diese Vorschrift könnte zu einem ähnlich positiven Effekt wie die EURO-6-Norm führen und die Nachfrage nach unserer hochentwickelten Verbindungstechnik für die neuen Fahrzeuge erhöhen. Den guten Erwartungen für den Umsatz steht ein tendenziell stärkerer Euro entgegen. Es zeichnet sich daher ein leicht wachsendes Geschäft gemessen in Euro ab.

In der Region **EMEA** rechnen wir für 2014 ebenso mit einem soliden Zuwachs. Besonders durch die gesetzliche Einführung der Abgasnorm EURO-6 und dem damit zusammenhängenden Hochlauf der neuen Motorengeneration erwarten wir eine höhere Nachfrage nach unseren Produkten.



Unsere beiden **Vertriebsbereiche** Engineered Joining Technology und Distribution Services dürften sich in einem ähnlichen Verhältnis entwickeln. Die Aufteilung der Umsätze würde damit ähnlich bleiben wie im Vorjahr: bei 70 zu 30.

In Summe erwarten wir für 2014, dass der **Konzernumsatz** organisch um rund vier bis sieben Prozent gegenüber 2013 wächst. Dabei gehen wir davon aus, dass die Konjunktur in den drei Regionalsegmenten nicht stark abkühlt. Zu diesem organischen Wachstum kommen Umsätze von rund acht Millionen Euro aus den Akquisitionen des polnischen Unternehmens Variant, des australischen Unternehmens Guyco und des US-Unternehmens Five Star. Inklusive der Akquisitionen streben wir für 2014 erneut eine nachhaltige EBITA-Marge an, die bereinigt auf dem Niveau der beiden Vorjahre von über 17 Prozent liegt. Dazu sollen auch die Kosteneinsparungen aus unserem gruppenweiten Global Excellence Programm beitragen.

Der **Start ins neue Jahr 2014** stimmt uns zuversichtlich. Der Umsatz im ersten Quartal 2014 ist um 11,6 Prozent auf 177,8 Millionen Euro gestiegen. Das organische Wachstum lag bei herausragenden 12,6 Prozent. Dazu trugen die gesamtwirtschaftliche Erholung und die Einführung der strengeren Emissionsvorschrift EURO-6 bei. Das bereinigte EBITA erhöhte sich um 15,2 Prozent auf 32,6 Millionen Euro. Mit 18,4 Prozent lag die bereinigte EBITA-Marge in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres nachhaltig auf einem hohen Niveau. Das entspricht einem deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahresquartal, in dem wir bereits eine hohe Marge von 17,8 Prozent erwirtschaftet haben. Alle drei Regionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik haben zu diesen hervorragenden Ergebnissen beigetragen.

Die positive Entwicklung im ersten Quartal zeigt außerdem, dass wir ganz klar weiter organisch und durch Akquisitionen wachsen wollen.

Der große Treiber für unser **organisches Wachstum** sind die neuen Emissionsvorschriften. Sie verstärken die Nachfrage nach neuen Produkten, die gewichtssparend sind und die Effizienz der Motoren erhöhen. Deshalb planen wir, auch künftig rund vier Prozent unseres Umsatzes im Bereich Engineered Joining Technology in Forschung und Entwicklung zu investieren. Damit können wir nicht nur innovative Lösungen entwickeln, sondern auch Kostenvorteile schaffen.

Daneben gibt uns die aktuelle Finanzierungsstruktur ausreichend Kreditspielraum für mögliche **Unternehmenskäufe**. Wir haben Unternehmen im Fokus, deren Produkte unser aktuelles Portfolio ergänzen. Außerdem interessieren wir uns für Unternehmen in Regionen, die wir bis dato nicht abdecken. Wir achten zudem auf die Konsolidierung der Branche und der Märkte. In unserem Bereich Distribution Services halten wir auch Ausschau nach geeigneten regionalen Händlerorganisationen.

Im laufenden Geschäftsjahr haben wir bereits zwei Zukäufe getätigt. Am 7. Februar 2014 übernahmen wir die restlichen 15 Prozent von **Chien Jin Plastic** in Malaysia, nachdem wir bereits im November 2012 85 Prozent der Anteile des Unternehmens erworben hatten, dessen Produkte in der Wasserversorgung zum Einsatz kommen. Chien Jin Plastic hat 2013 Rekordumsätze erzielt. Der Umsatz lag bei rund acht Millionen Euro.

Ende April haben wir erneut zugekauft und die Geschäftsaktivitäten von **Five Star Clamps** in den USA übernommen. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in der Nähe

von Chicago und ist seit über 25 Jahren auf die Produktion und den Vertrieb von Verbindungsprodukten für vielfältige Anwendungsgebiete und Branchen spezialisiert. 2012 kam Five Star auf einen Umsatz von rund fünf Millionen US-Dollar. Mit dieser Übernahme stärken wir unsere Präsenz auf dem US-amerikanischen Markt und bauen unseren Kundenstamm weiter aus.

## **Verabschiedung**

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen soeben unsere Überlegungen zur Wachstumsstrategie dargelegt. Wie Sie sehen, haben wir für die Zukunft viel vor. Ich würde mich daher freuen, wenn Sie als Aktionäre die NORMA Group weiter dabei begleiten, und hoffe, dass ich Sie in einem Jahr zur nächsten Hauptversammlung wieder begrüßen darf.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf ihre Fragen.