

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

„Technologie verbindet“

Ansprache vor den Aktionären der NORMA Group AG auf der Hauptversammlung am
22. Mai 2013 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,

im Namen des Vorstands und unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße ich Sie herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung.

„Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung als Anteilseigner und Freunde des Unternehmens NORMA Group werden sich auch in Zukunft auszahlen.“ Mit diesen Worten habe ich mich von Ihnen bei unserer Hauptversammlung im vergangenen Jahr verabschiedet. Wir haben unser Versprechen gehalten. Im vergangenen Jahr haben wir bei Umsatz und Ergebnis erneut Höchstwerte erreicht. Und dies trotz eines herausfordernden Umfelds. Unser Aktienkurs ist seit der letztjährigen Hauptversammlung um über 45 Prozent gestiegen. Seit dem 18. März 2013 ist unser Unternehmen zudem im MDAX notiert. Zwischen unserem Börsengang im April 2011 und diesem Zeitpunkt liegen nicht einmal zwei Jahre. Dieser Aufstieg freut uns sehr und zeigt deutlich, dass unser Geschäftsmodell und unsere Wachstumsstrategie Früchte tragen. Als Unternehmen im Segment für mittelgroße Aktiengesellschaften erhalten wir nicht nur Zugang zu neuen Investoren. Wir stärken gleichzeitig die Wahrnehmung unseres Unternehmens am Kapitalmarkt.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Bevor ich auf die Entwicklung der NORMA Group im Jahr 2012 eingehe, möchte ich kurz unser Geschäftsmodell vorstellen: Zum einen, weil einige von Ihnen im Vorjahr noch nicht an Bord waren. Und zum anderen deshalb, weil unser Wachstum mit diesem Geschäftsmodell unmittelbar zusammenhängt.

Geschäftsmodell

Die NORMA Group ist breit aufgestellt. Wir verkaufen weltweit eine große Zahl von Produkten und Lösungen an Kunden aus höchst unterschiedlichen Branchen. Insgesamt bieten wir mehr als 30.000 qualitativ hochwertige Verbindungsprodukte und -lösungen in drei Produktkategorien an: Befestigungsschellen, Verbindungselemente und Fluidsysteme. Unsere Produkte mögen klein sein. Sie haben jedoch einen entscheidenden Einfluss auf Qualität, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Endprodukts. Im Markt sind wir bekannt für unsere langjährige Expertise, kundenspezifischen Lösungen und die globale Verfügbarkeit unserer Produkte. Diese Kombination sorgt für eine außerordentlich hohe Zufriedenheit unserer Kunden. Gleichzeitig bildet sie die Basis für unseren dauerhaften Geschäftserfolg. Unsere breite Aufstellung hat einen weiteren Vorteil: Mit unserem Portfolio und unseren Kunden aus vielen Branchen und Regionen federn wir konjunkturelle Schwankungen besser ab. Das ist eine der großen Stärken unseres Geschäftsmodells.

Für den Verkauf unserer Produkte setzen wir auf zwei unterschiedliche Ansätze. Die hochentwickelte Verbindungstechnologie verkaufen wir im Bereich Engineered Joining Technology. Unsere standardisierten Markenprodukte vertreiben wir im Bereich Distribution Services.

Im Bereich Engineered Joining Technology beliefern wir Erstausrüster mit individuellen maßgeschneiderten Produkten und Lösungen. Hier erwirtschaften wir rund zwei Drittel unserer Umsätze. Unsere Kunden kommen dabei aus ganz unterschiedlichen Branchen, etwa aus dem Maschinenbau, der Automobilfertigung oder der Schiffs- und Flugzeugindustrie. Unsere Produkte schneiden wir auf spezifische Anforderungen der Kunden zu. Die Anwendungen umfassen zum Beispiel die Emissionskontrolle, Kühlung, Luftansaugung oder Rohrsysteme.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Im zweiten Bereich Distribution Services vertreiben wir ein breites Portfolio hochwertiger, standardisierter Markenprodukte. Darüber generieren wir etwa ein Drittel unserer Erlöse. Unsere Kunden sind beispielsweise Distributoren, Fachgroßhändler oder Baumärkte. Wir profitieren dabei nicht nur von unserer umfassenden geografischen Präsenz, sondern auch von unseren bekannten Marken. Zu ihnen gehören ABA, Breeze, Clamp-All, Connectors, Craig Assembly, Gemi, NORMA, R.G.RAY, Serflex, Serratub, TERRY und Torca. Sie stehen für technisches Know-how, hohe Qualität und Zuverlässigkeit.

Das vergangene Jahr bestätigte erneut, dass wir mit unserem Geschäftsmodell und unserer Strategie richtig liegen und unsere Produkte überzeugen. Daher haben wir auch 2012 in das nachhaltige Wachstum unseres Unternehmens investiert. Mit Zukäufen und neuen Werken haben wir unsere Produktionskapazitäten stetig erhöht.

Meilensteine 2012

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir, Ihnen die Eckpunkte des vergangenen Jahres darzustellen.

Am 19. April 2012 übernahmen wir in der Schweiz die Connectors Verbindungstechnik. Das Unternehmen ist in der Pharma- und Biotechnologie tätig und weist traditionell stabile Margen auf. Mit der Übernahme haben wir neue Marktpotenziale erschlossen und unser Produktportfolio in diesem Bereich erweitert.

Die Übernahme von Nordic Metalblok am 12. Juli 2012 hat unsere Präsenz in Norditalien gestärkt. Die Expertise des Unternehmens liegt in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie und ergänzt das Produktangebot der NORMA Group ideal.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Im November 2012 haben wir unsere erste Akquisition in Asien getätigt: Wir haben 85 Prozent der Anteile an Chien Jin Plastic mit Sitz in Malaysia übernommen. Das Unternehmen ist seit 20 Jahren am Markt tätig. Es produziert Verbindungselemente für Kunststoff- und Gussrohrsysteme. Sie werden vor allem in der Trink- und Brauchwasserversorgung sowie in Bewässerungsanlagen eingesetzt. Außerdem fertigt das Unternehmen Komponenten für den Sanitärbereich und vertreibt seine Produkte an über 200 Distributoren in rund 30 Ländern. Mit Chien Jin Plastic haben wir unser Vertriebsnetz in der Wachstumsregion Asien-Pazifik weiter ausgebaut.

Zu guter Letzt erwarben wir Ende Dezember 2012 weitere 60 Prozent der Anteile an Groen Bevestigingsmaterialen. Damit halten wir 90 Prozent der Anteile an dem niederländischen Familienunternehmen. Groen vertreibt Schlauch- und Rohrschellen sowie Kupplungselemente in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg. Außerdem verfügt das Unternehmen über ein umfangreiches Sortiment an Verkehrsschilderklemmen inklusive der Werkzeuge zur Montage und Demontage. Wir haben unsere Beteiligung an Groen erhöht, um unser Vertriebsnetz in den Benelux-Ländern zu erweitern und unser Produktangebot mit Schellen und Klemmen für Verkehrsschilder auszubauen. Damit haben wir uns auch Zugang zu neuen Kunden verschafft.

Neben den Akquisitionen haben wir 2012 in unser organisches Wachstum investiert. In Indien haben wir uns vergrößert und Ende Oktober eine neue Produktionsstätte in Talegaon bei Pune in Betrieb genommen. Damit reagieren wir auf die steigende Nachfrage nach Verbindungstechnik in Indien und im gesamten asiatisch-pazifischen Raum. Unsere Kunden stammen aus Branchen wie der Automobilindustrie, der Bau- und Wasserwirtschaft oder dem Schienentransport.

In Moskau haben wir im Juli 2012 ein neues Distributionszentrum eröffnet. Damit stärken wir unser Vertriebsnetzwerk in Russland und Osteuropa. Die lokalen Kunden profitieren von kürzeren Lieferzeiten und einer besseren Verfügbarkeit unserer Produkte.

Zudem haben wir im Jahr 2012 neue Kapazitäten zur Produktion von V-Profilschellen in Großbritannien und China geschaffen. Die beiden Werke in Newbury und Qingdao kooperieren eng und tauschen ihr



Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr



Know-how aus. Damit stellen wir sicher, dass unsere Produkte nicht nur schnell an unsere Kunden geliefert werden, sondern weltweit den gleichen hohen Qualitätsansprüchen genügen.

2012 haben wir auch geografisch „Neuland“ beschritten und unser Vertriebsnetzwerk in Asien stark ausgebaut. Wir haben neue Niederlassungen auf den Philippinen, in Vietnam oder Indonesien gegründet, um der zunehmenden Nachfrage in diesen Märkten nachzukommen. Mit den neuen Niederlassungen sind wir in der Lage, landesweit Partnerschaften aufzubauen und unsere Produkte in den Regionen einzuführen, die bisher weiße Flecken auf unserer Landkarte waren. In den bereits bestehenden Niederlassungen wie in China, Indien, Malaysia oder Thailand haben wir unsere Vertriebsmannschaft weiter aufgestockt.

Unser Wachstum in den neuen Märkten wirkt sich auch auf unseren Personalbestand aus. Zum 31. Dezember 2012 waren insgesamt 4.485 Mitarbeiter für die NORMA Group tätig. Im Vergleich zum Vorjahr stieg diese Zahl um 233 Beschäftigte. Das ist ein Anstieg um 5,5 Prozent. Vor allem im Raum Asien-Pazifik bauten wir unseren Personalbestand deutlich aus.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Wir haben unsere Basis gestärkt und unsere Kapazitäten ausgebaut. Das sind die Grundlagen, auf denen wir weiter wachsen.

Kommen wir nun zu den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres.

Umsatz- und Ertragsentwicklung 2012

Der Start ins Jahr 2012 war erfolgreich. Unser Ziel lautete damals, die Umsätze ohne Berücksichtigung der neu erworbenen Unternehmen um 3 bis 6 Prozent zu steigern. Die EBITA-Marge, also das Verhältnis von bereinigtem Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen zum Umsatz, verorteten wir auf Höhe der Jahre 2010 und 2011, mithin bei einem Wert zwischen 17,4 und 17,7 Prozent. Ab dem dritten Quartal 2012 kühlte die Konjunktur in Europa allerdings stärker ab als erwartet. Daher korrigierten wir Anfang November unsere Ziele leicht nach unten. Mit unserer neuen Prognose

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

avisierten wir einen Umsatz für das Gesamtjahr, der organisch 1 Prozent über dem Vorjahr liegen sollte. Die EBITA-Marge sollte bei 17 Prozent liegen. Mit unserer neuen Umsatzprognose lagen wir richtig. Das im November prognostizierte organische Umsatzwachstum von circa 1 Prozent und zusätzlich etwa 13 Millionen Euro aus Akquisitionen haben wir knapp übertroffen. 2012 steigerten wir unseren Konzernumsatz auf 604,6 Millionen Euro. Damit erreichten wir eine neue Bestmarke. Insgesamt lag der Umsatz 4 Prozent über dem starken Vorjahreswert von 581,4 Millionen Euro. Hierin sind 14,3 Millionen Euro aus Akquisitionen enthalten.

Bei der bereinigten EBITA-Marge war unsere Vorsicht jedoch unbegründet. So knüpften wir an die Marge aus dem Geschäftsjahr 2010 an und erreichten erneut 17,4 Prozent. Damit gelang uns beim bereinigten Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ein Plus von 2,7 Prozent auf 105,4 Millionen Euro. Die operative Marge lag auf einem nachhaltig hohen Niveau und nur leicht unter dem Vorjahreswert von 17,7 Prozent. Das bereinigte Ergebnis nach Steuern stieg um 7,3 Prozent auf 61,8 Millionen Euro. Das pro-forma bereinigte Ergebnis je Aktie betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,94 Euro. Damit liegen wir trotz der schwierigen zweiten Jahreshälfte 2012 deutlich über dem Vorjahreswert von 1,81 Euro je Aktie.

An diesem guten Ergebnis sollen Sie als unsere Unternehmenseigner teilhaben. Wir schlagen Ihnen deshalb für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 65 Cent je Aktie vor. Das bedeutet einen Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 5 Cent pro Anteilsschein. Damit zahlen wir 33,5 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses an Sie, unsere Aktionäre, aus. Der Anteil orientiert sich an einer Ausschüttungsquote von circa 30 bis maximal 35 Prozent des bereinigten Konzernjahresergebnisses, die wir langfristig verfolgen.

Richten wir nun einen genaueren Blick auf die Umsatzentwicklung unserer beiden Vertriebswege. Der Bereich Engineered Joining Technology wuchs im ersten Halbjahr sehr zufriedenstellend. Im dritten Quartal hat die Konjunkturschwäche in einigen Ländern jedoch zu einer verhaltenen Auftragslage und am Jahresende sogar zu einem Erlösrückgang geführt. Insgesamt erzielten wir in dem

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Geschäftsbereich einen Umsatz von 427,6 Millionen Euro. Das bedeutet ein Plus von 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Unser zweiter Vertriebsweg Distribution Services hat sich dank der Zukäufe erfreulich entwickelt. Der Umsatz stieg von 170,3 Millionen Euro auf 174,5 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 2,5 Prozent. Bereinigt um die Akquisitionen ging der Umsatz um 5,9 Prozent zurück. Grund dafür war die schwache Konjunktur in einigen wichtigen europäischen Branchen, vor allem im Maschinenbau und in der Bauindustrie.

Werfen wir nun einen Blick auf unsere regionalen Aktivitäten. Weltweit haben wir 2012 neue Märkte erschlossen und neue Kunden gewonnen. Der Umsatzanteil aus dem Ausland stieg von 61,7 Prozent auf 67,4 Prozent. Heute beliefern wir über 10.000 Kunden in 100 Ländern rund um den Globus. Darauf sind wir sehr stolz.

In der Region EMEA, also in Europa, dem Nahen Osten und Afrika, ging unser Umsatz leicht zurück. Im vergangenen Jahr erwirtschafteten wir in dieser Region 367,5 Millionen Euro. Das bedeutete ein Minus von 1,4 Prozent zum Vorjahr. Verglichen mit den anderen Regionen erwirtschafteten wir in der Region EMEA nach wie vor den größten Umsatzanteil. Im vergangenen Jahr waren es 61 Prozent des Konzernumsatzes. Auch wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen derzeit nicht die besten sind, investieren wir in Europa in das nachhaltige Wachstum der NORMA Group. Mit den Übernahmen in der Schweiz, Norditalien und den Niederlanden stärken wir die lokalen Kundenbeziehungen ebenso wie mit der Eröffnung des neuen Distributionszentrums in Moskau. Im deutschen Werk in Gerbershausen haben wir im September 2012 eine neue Montageanlage zur Fertigung von Abgasrohrverbindern in Betrieb genommen. Außerdem ist der Bau der neuen Fertigungshalle in Newbury in Großbritannien fast abgeschlossen.

In der Region Amerika haben wir im Geschäftsjahr 2012 von positiven Währungseffekten profitiert. Der Umsatz stieg auf 193,3 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 11,8 Prozent. Im vierten Quartal belasteten jedoch die politische Unsicherheit bis zur US-Präsidentenwahl und die drohende

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Fiskalklippe das Geschäft. Daher konnten wir die starke Geschäftsentwicklung der ersten neun Monate nicht ganz bis zum Jahresende fortsetzen. Insgesamt erwirtschafteten wir 32 Prozent unseres Umsatzes in der Region Amerika.

In der Region Asien-Pazifik stieg unser Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 22,6 Prozent auf 43,8 Millionen Euro. Damit steuerte diese Region rund 7 Prozent der Konzern Erlöse bei. Der Lebensstandard in den Schwellenländern steigt, und so wächst dort auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten. Mit dem Ausbau unserer regionalen Präsenz auf den Philippinen, in Vietnam, Indonesien, Malaysia oder Indien tragen wir dieser Entwicklung Rechnung. Auch in China haben wir unser Engagement verstärkt. Seit 2013 produzieren wir dort Fluidleitungen für einen führenden LKW-Hersteller. Daneben weiten wir die Produktion für Profilschellen in unserem Werk in Qingdao aus. So verkürzen wir die Lieferzeiten für asiatische Kunden und verbessern unseren Service.

Weitere Finanzkennzahlen

Nachdem ich Ihnen die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche und Regionen präsentiert habe, kommen wir nun zu der Finanzlage der NORMA Group. Das Eigenkapital unseres Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 288,3 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 12,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert. Am Ende des Geschäftsjahres 2012 lag die Eigenkapitalquote bei soliden 41,7 Prozent. Per Ende 2011 waren es 39,5 Prozent gewesen. Die Nettoverschuldung ohne Sicherungsinstrumente verblieb trotz Akquisitionen und der Dividendenzahlung mit 174,2 Millionen Euro fast auf dem Niveau des Vorjahres. Das Gearing, also die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital, lag mit 0,7 deutlich unter dem Niveau von 0,8 zum Jahresende 2011. Der operative Netto-Cashflow erfüllte unsere hohen Erwartungen und stieg 2012 auf 81 Millionen Euro. Im Vorjahr lag er noch bei 66,8 Millionen Euro.

Ein Thema, das Sie darüber hinaus sehr interessieren dürfte, ist der Aktienkurs der NORMA Group. Ihr Investment verzeichnete 2012 eine sehr erfreuliche Entwicklung. Zum 31. Dezember 2012 lag der Kurs der NORMA-Aktie rund 31,3 Prozent über dem Vorjahreswert. Der SDAX stieg im gleichen Zeitraum

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

lediglich um 19 Prozent an. Dieser Kurszuwachs spiegelt die gute fundamentale Entwicklung und die finanzielle Stabilität der NORMA Group eindrucksvoll wider.

Meine Damen und Herren,

in allem, was wir tun, streben wir höchste Qualität und Nachhaltigkeit an. Diesen Anspruch erfüllten unsere Mitarbeiter im vergangenen Jahr erneut in vorbildlicher Weise. Trotz eines dynamischen Umfelds haben wir gemeinsam neue Bestmarken erreicht und das Unternehmen ein Stück weiter gebracht. Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Leistung ganz herzlich bedanken.

Globale Megatrends und Corporate Responsibility

Meine Damen und Herren,

von Warren Buffett, dem berühmten amerikanischen Börsenexperten, stammt folgendes Zitat: „Der Investor von heute profitiert nicht vom Wachstum von gestern.“ Wir sind genauso wie Sie am künftigen Wohl unseres Unternehmens interessiert und haben jeden Grund anzunehmen, dass die NORMA Group weiter ihren Wachstumspfad verfolgt. Unser Optimismus gründet sich auf eine Reihe von globalen Megatrends. Diese werden weiterhin für Nachfrage nach unseren Produkten sorgen.

Ein Beispiel ist das zunehmende Umweltbewusstsein, das zu strengeren Emissionsvorschriften führt. In Europa startet ab dem kommenden Jahr mit der EURO 6-Abgasnorm die nächste Stufe der Emissionsreduktion. Motoren sollen weniger Treibstoff verbrauchen und müssen damit effizienter werden. Genau hier setzen wir an und unterstützen unsere Kunden aktiv in der Entwicklung neuer Endprodukte mit maßgeschneiderten Lösungen. Gemeinsam tragen wir so zu einer umweltfreundlichen, nachhaltigen und effizienten Nutzung natürlicher Ressourcen bei. Unsere Anstrengungen gelten dem verantwortungsvollen und nachhaltigen Wirtschaften, zu dem wir uns verpflichtet fühlen.



Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr



Es ist also nur konsequent, dass wir schon im vergangenen Jahr einen Schritt weiter gegangen sind und die Frage, welche Auswirkungen unsere Geschäftsentscheidungen auf die Umwelt, die Gesellschaft und auf künftige Generationen haben, systematisch angegangen sind. Besonders wollten wir den Aspekt der „gesellschaftlichen Verantwortung“ noch stärker in unsere Geschäftsstrategie aufnehmen. Dazu haben wir eine Steuerungsgruppe zum Thema Corporate Responsibility gegründet, deren Vorsitz ich gerne übernommen habe.

Innerhalb der NORMA Group haben wir fünf Handlungsfelder identifiziert, in denen wir unsere unternehmerische Verantwortung mit verschiedenen Maßnahmen vorantreiben. Im ersten Bereich „verantwortungsvolles Wirtschaften“ geht es darum, dass die unternehmerische Verantwortung für alle Mitarbeiter der NORMA Group gilt. Dies erfordert klare Vorgaben und Leitlinien. Ein wesentlicher Baustein hierfür ist unser Compliance-Programm. Der zweite Bereich „Produkte und Dienstleistungen“ steht für unseren Anspruch, Lösungen zu entwickeln, die klimaschädigende Emissionen und den Energieverbrauch reduzieren. Drittens wollen wir unsere Verantwortung als guter Arbeitgeber wahrnehmen und unseren Mitarbeitern eine gesunde und fördernde Arbeitsumgebung bieten. Um unser Bekenntnis zu Fairness und Wertschätzung zu unterstreichen, haben wir uns im März 2013 zur „Charta der Vielfalt“ bekannt. Diese Charta ist eine Unternehmensinitiative unter der Schirmherrschaft von Bundeskanzlerin Angela Merkel. Sie verfolgt das Ziel, Anerkennung, Wertschätzung und Einbeziehung von Vielfalt in der deutschen Unternehmenskultur voranzubringen. Mit der Unterzeichnung verpflichten wir uns zu einer Organisationskultur, die von gegenseitigem Respekt und Achtung jeder und jedes Einzelnen geprägt ist. Der vierte Bereich unserer Strategie, „Umwelt“, zeigt unser Bestreben, Energie und andere natürliche Ressourcen sinnvoll zu nutzen. Mit unseren effizienten Produkten unterstützen wir dabei auch unsere Geschäftspartner. Im letzten, fünften Bereich – „Gesellschaft“ – wollen wir die lokalen Nachbarschaften unserer Standorte gezielt stärken und damit zur regionalen Entwicklung beitragen. Dazu entwickeln wir in diesem Jahr ein entsprechendes Corporate Citizenship-Programm.

Wir wollen unsere Aktivitäten und Ergebnisse im Bereich Corporate Responsibility transparent kommunizieren. Zu diesem Zweck haben wir auch einen neuen Menüpunkt auf unserer Webseite

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr



eingrichtet. Sie sehen, Corporate Responsibility ist bei uns nicht nur ein Lippenbekenntnis – sie ist auch ein wesentliches Element unserer Geschäftsstrategie.

Rechtsform SE

Sehr geehrte Damen und Herren,

in Tagesordnungspunkt 7 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, die NORMA Group AG in eine Europäische Gesellschaft – eine sogenannte SE, lateinisch: Societas Europaea – umzuwandeln.

Die Rechtsform der SE ist Ausdruck eines modernen, unternehmerisch gelebten Europas und betont daher die internationale und offene Unternehmenskultur der NORMA Group. Die vorgeschlagene Umwandlung ist damit ein konsequenter Schritt in der Unternehmensentwicklung.

Wir haben einen umfassenden Umwandlungsbericht erstellt und ab der Einberufung dieser Hauptversammlung im Internet zugänglich gemacht, in dem die rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Umwandlung erläutert und begründet werden. Daher möchte ich an dieser Stelle nur noch kurz auf nach Einschätzung des Vorstands wesentliche Aspekte der Umwandlung eingehen:

Ihre Beteiligung an der Gesellschaft, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, besteht aufgrund der Identität des Rechtsträgers unverändert fort. Mit der Umwandlung werden Sie kraft Gesetzes Aktionärinnen und Aktionäre der NORMA Group SE. Auch der Börsenhandel der NORMA-Aktien wird unverändert fortgeführt. Die Satzung der zukünftigen NORMA Group SE – und dies war uns besonders wichtig – ist weitgehend identisch mit der Satzung der NORMA Group AG. Ihre Rechtsstellung als Aktionäre, zum Beispiel im Hinblick auf Stimmrecht und Dividendenrecht, ändert sich grundsätzlich nicht.

Ein häufig im Zusammenhang mit der SE angesprochenes Thema ist die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat. Daher möchte ich abschließend auch kurz darauf eingehen: Der Umfang der Mitbestimmung in der NORMA Group SE soll sich vorrangig nach einer Vereinbarung richten, die

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

zwischen dem sogenannten Besonderen Verhandlungsgremium aus Vertretern innerhalb der EU beschäftigter Arbeitnehmer der NORMA Group und der Unternehmensleitung abzuschließen ist. Die Verhandlungen zwischen dem Besonderen Verhandlungsgremium und der Unternehmensleitung dauern derzeit noch an. Vorstand und Aufsichtsrat gehen davon aus, dass eine Mitbestimmung der Arbeitnehmer nach der Umwandlung in die SE nicht stattfinden wird, da die NORMA Group AG auch derzeit keinen mitbestimmten Aufsichtsrat hat. Kommt eine Vereinbarung nicht zustande, gelten die gesetzlichen Regelungen über die Arbeitnehmerbeteiligung. Auch diese führen dazu, dass keine Mitbestimmung im Aufsichtsrat der NORMA Group SE stattfinden wird.

Ausblick 2013

Meine Damen und Herren,

nachdem wir Ihnen die Entwicklungen des Jahres 2012 vorgestellt haben, werfen wir nun einen Blick auf die laufende Fiskalperiode: Zu Beginn des Jahres 2013 befindet sich die Weltwirtschaft in einer insgesamt schwachen Verfassung. Die volkswirtschaftlichen Belastungen bestehen fort, trotz der ersten Schritte, die Staatsschuldenkrise in der Eurozone zu bekämpfen. Mittlerweile mehren sich jedoch die Zeichen für eine Stabilisierung und eine moderate Belebung der Weltwirtschaft.

In unseren wichtigen Absatzbranchen ist diese Zuversicht ebenso vorhanden. Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau blickt positiv nach vorn. Der Branchenverband VDMA rechnet für 2013 mit einem Produktionsplus von real 2 Prozent und erwartet damit ein neues Rekordniveau. Der Umsatz soll in Deutschland um 4 Prozent auf 217 Milliarden Euro ansteigen. Besondere Impulse sollen jedoch das Wachstum in den USA und das Auflösen des Nachfragestaus in China liefern.

Die Automobilbranche ist ebenfalls zuversichtlich. Der Automobilverband VDA rechnet 2013 mit einem Wachstum des globalen Pkw-Markts um 2 Prozent auf 70,7 Millionen Einheiten. Gut läuft es vor allem in China und den USA, während die Branche in Westeuropa weiter schwächelt. Die deutsche Inlandsproduktion und die Exporte sollen im Jahr 2013 nach Berechnungen des VDA stabil bleiben.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr



In der Baubranche herrscht ein anderes Bild. Der Verband Euroconstruct erwartet, dass die Erholung des europäischen Baugewerbes bis 2015 ausbleibt. Im laufenden Jahr wird die Produktion in Europa um 1,6 Prozent sinken. In Deutschland ist die Situation jedoch besser. Hier rechnen die Fachverbände für 2013 mit einem Umsatzplus von 2 Prozent.

Prognose NORMA Group

Meine Damen und Herren,

die Geschäfte mit wichtigen Kunden der NORMA Group verlaufen bislang erfreulich. Zudem verfügen wir mit unserer breiten Diversifizierung über Produkte, Regionen und Endmärkte hinweg über ein robustes Geschäftsmodell. Dies zeigt sich in den Ergebnissen des ersten Quartals im Geschäftsjahr 2013.

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung der NORMA Group zum 31. März 2013 entsprach insgesamt den Erwartungen des Vorstands. Die konjunkturelle Abkühlung, die 2012 eingetreten ist, zeigte weiterhin ihre Auswirkungen, wenn auch in geringerem Maße als noch zum Ende des Jahres 2012. Somit war der Start in das Jahr 2013 wie erwartet verhalten. Unser Konzernumsatz im ersten Quartal 2013 lag mit 159,3 Millionen Euro auf dem Niveau von 2012. Der Rückgang im organischen Umsatzwachstum von 6,1 Prozent in den ersten 3 Monaten 2013 und die negativen Währungseffekte von 0,2 Prozent wurden durch das Wachstum aufgrund der Akquisitionen 2012 und 2013 mit 6 Prozent kompensiert.

Unsere beiden Vertriebswege EJT und DS haben sich erwartungsgemäß entwickelt. Der Umsatz im DS-Bereich profitierte dabei von den Akquisitionen 2012 und 2013. Das bereinigte EBITA lag mit 28,3 Millionen Euro im Zeitraum Januar bis März 2013 nur leicht unter dem Vorjahreswert. Die operative Marge betrug 17,8 Prozent und lag damit weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Die Bilanzsumme ist hauptsächlich aufgrund des saisonalen Anstiegs des Trade Working Capital gestiegen. Die Eigenkapitalquote lag bei 42,4 Prozent.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Für das Geschäftsjahr 2013 erwarten wir, dass der Konzernumsatz organisch moderat gegenüber 2012 wachsen wird. Dabei setzen wir voraus, dass die Konjunktur nicht stark abkühlt. Außerdem ergeben sich zusätzliche Umsätze durch die Zukäufe im vergangenen und im laufenden Jahr; wir gehen von zusätzlichen 20 Millionen Euro Umsatz aus.

Beim Blick auf die einzelnen Regionen wird klar, dass auch in diesem Jahr Asien-Pazifik eine große Rolle für uns spielen wird. Für diese Region planen wir ein Umsatzwachstum von mehr als 10 Prozent. Dabei wollen wir unsere Aktivitäten ausbauen und unsere Marktanteile in einigen asiatischen Ländern erhöhen. Nicht zuletzt begünstigt ein solides Wachstum in China unsere Geschäftsexpansion in dieser Region.

Auch im nordamerikanischen Markt rechnen wir in diesem Jahr mit einem Zuwachs. Trotz der beachtlichen Entwicklung im Vorjahr bietet uns dieser Markt noch genügend Chancen. Auf Eurobasis zeichnet sich aufgrund des tendenziell stärkeren US-Dollars allerdings nur ein neutrales bis leicht wachsendes Geschäft in der Region Amerika ab.

In der Region EMEA gibt es unterschiedliche Tendenzen. Einerseits sinkt die Produktion in den einzelnen Industrien durch die anhaltende Unsicherheit in Folge der Staatenkrise. Andererseits erwarten wir wegen der geplanten Einführung der Emissionsvorschrift EURO 6, dass 2013 die Produktion für die neuen Motorengenerationen anläuft. Wir rechnen damit, dass die entstehende Nachfrage im zweiten Halbjahr 2013 einsetzt und die erwartete Schwäche im Europageschäft im ersten Halbjahr mehr als kompensiert. In der Summe erwarten wir, dass sich unser Umsatz in der Region EMEA im Jahr 2013 zumindest auf gleichem oder leicht über dem Niveau des Vorjahres bewegt.

Werfen wir noch einen Blick auf die beiden Vertriebsbereiche. Bei Engineered Joining Technology erwarten wir ein moderates Umsatzwachstum, während Distribution Services vor allem von den Akquisitionen des Jahres 2012 profitiert. Wir gehen davon aus, dass beide Bereiche mit ähnlicher

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Geschwindigkeit wachsen. Engineered Joining Technology wird nach wie vor circa 70 Prozent des Umsatzes repräsentieren. Der Anteil von Distribution Services dürfte bei circa 30 Prozent liegen.

Für das Jahr 2013 streben wir eine nachhaltige EBITA-Marge auf dem Niveau der drei Vorjahre an. Sie soll über 17 Prozent liegen. Die Basis hierfür bilden das moderate Umsatzwachstum sowie sinkende Kosten durch das gruppenweite Sparprogramm „Global Excellence“.

Die Prognosen führender weltweiter Wirtschaftsinstitute stimmen uns zuversichtlich, dass sich das Wachstum der NORMA Group im Jahr 2014 wieder beschleunigt. Für das kommende Jahr rechnen wir mit steigendem Umsatz und Ergebnis in allen drei Regionen.

Akquisitionen

Neben dem organischen Wachstum bleiben Akquisitionen auch künftig ein Baustein unserer Strategie. Unsere gute Finanzausstattung bietet dafür genügend Spielraum. Wir konzentrieren uns dabei ausschließlich auf solche Unternehmen, deren Produkte unser derzeitiges Portfolio sinnvoll ergänzen. Gleichzeitig halten wir Ausschau nach passenden Unternehmen in Regionen, in denen wir noch nicht präsent sind. Wir wollen die Konsolidierung der Branche und der Märkte aktiv mitgestalten. Deshalb suchen wir auch nach geeigneten regionalen Händlerorganisationen im Bereich Distribution Services.

Bereits im Januar 2013 haben wir mit der Übernahme von DavyDick in Australien unsere Produktpalette erweitert. DavyDick hat seinen Sitz in Goulburn, circa 150 Kilometer von Sydney entfernt. Seit mehr als 20 Jahren vertreibt DavyDick unterschiedliche Elemente zum Transport von Wasser in Bewässerungsanlagen. DavyDick beliefert mehr als 700 Kunden mit Verbindungsprodukten. Daneben ergänzen Ventile und Pumpen für die Agrarwirtschaft sowie für die Bereiche Sanitär und Haushaltswaren das Portfolio. Mit der Übernahme von DavyDick bauen wir unsere Kompetenz im Bereich Wassermanagement aus. Außerdem erweitern wir unser Produktangebot im Baugeschäft sowie unser bestehendes Vertriebsnetzwerk in Australien. Im Geschäftsjahr 2012 erzielte DavyDick einen Umsatz von rund 4 Millionen Euro. Die Konsolidierung von DavyDick erfolgte im Januar 2013.

Sperrfrist bis Redebeginn ca. 10:30 Uhr

Jüngst in der vergangenen Woche, am 17. Mai, haben wir den Kaufvertrag zum Erwerb des Vertriebsgeschäfts für Verbindungstechnik von Variant in Polen unterzeichnet. Variant mit Sitz in Krakau vertreibt Verbindungsprodukte sowie Kabelbinder und war über 20 Jahre Vertriebspartner der NORMA Group. Zu den Endkunden zählen mehr als 1.000 Einzel- und Großhändler. Mit Variant gewinnen wir ein erfahrenes Vertriebsteam in Polen hinzu und stärken unsere Marktposition im osteuropäischen Raum. Zudem bauen wir unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich Kabelbinder aus. Mithilfe der langjährigen Expertise von Variant werden wir unsere Kunden in der wachstumsstarken Region Osteuropa künftig noch besser bedienen. Im Geschäftsjahr 2012 erwirtschaftete Variant mit ihrer Verbindungstechnik-Sparte einen Umsatz von rund 5 Millionen Euro. Die Konsolidierung erfolgt zeitnah.

Meine Damen und Herren,

ohne Ihr Vertrauen in uns und in die Strategie der NORMA Group wären wir jetzt nicht dort, wo wir heute stehen. Dafür danke ich Ihnen sehr. Auch in diesem Jahr werden wir alles daran setzen, nachhaltig zu wachsen und Ihr Vertrauen zu rechtfertigen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!