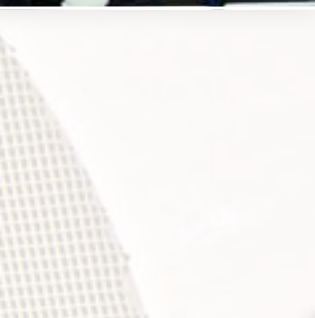


HALBJAHRES- FINANZBERICHT 2011

Stärke durch Vielfalt



Kennzahlen

	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	Veränd in %	1 - 12 / 2010
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (in MEUR)				
Umsatzerlöse	287,5	249,7	15,1 %	539,4
EBITDA	16,7	12,1	38,3 %	34,3
ROS (EBITDA/Umsatz)	5,8 %	4,8 %	20,2 %	6,4 %
Betriebserfolg (EBIT)	10,2	5,8	75,9 %	21,7
Ergebnis d. gew. Geschäftstätigkeit (EBT)	7,6	3,9	95,6 %	18,1
Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag	6,1	2,9	107,3 %	17,4
Geldfluss aus dem Ergebnis	12,7	8,7	46,1 %	29,2
Bilanz (in MEUR)				
Anlagevermögen (langfristiges Vermögen IFRS)	136,4	132,6	2,9 %	136,1
Umlaufvermögen (kurzfristiges Vermögen IFRS)	235,7	163,3	44,3 %	154,8
Bilanzsumme	372,1	295,9	25,7 %	290,9
Fremdkapital	287,6	221,0	26,0 %	201,4
Eigenkapital	93,5	74,9	24,9 %	89,5
Eigenkapitalquote in %	25,1 %	25,3 %	-0,2 %	30,8 %
Investitionen (Anlagenzugänge)	7,5	3,4	117,9 %	9,3
in % vom Umsatz	2,6 %	1,4 %	1,2 %	1,7 %
Personalstand im Durchschnitt	2.710	2.431	11,5 %	2.548
Angaben per Mitarbeiter (in TEUR)				
Umsatz	106,1	102,7	3,2 %	211,7
Betriebserfolg (EBIT)	3,7	2,4	57,8 %	8,5
Geldfluss aus dem Ergebnis	4,7	3,6	31,1 %	11,5
Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.434.990	9.434.990	-	9.434.990
Eigene Aktien	-282.456	-266.935	-5,8 %	-282.456
Im Umlauf befindliche Aktien	9.152.534	9.168.055	-0,2 %	9.152.534
Angaben pro Aktie (in EUR)				
EBITDA	1,8	1,3	38,6 %	3,8
Betriebserfolg (EBIT)	1,1	0,6	76,2 %	2,4
Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag	0,7	0,3	107,6 %	1,9
Geldfluss aus dem Ergebnis	1,4	1,0	46,4 %	3,2
Eigenkapital	10,2	8,2	25,1 %	9,8
Börsekurs				
Ultimo	11,25	7,34	53,3 %	10,90
Höchstkurs	13,35	8,40	58,9 %	10,90
Tiefstkurs	9,49	6,59	44,0 %	6,59
Dividende und Bonus ¹⁾				0,3

¹⁾ Vorschlag für die Ergebnisverwendung an die Hauptversammlung

Inhaltsverzeichnis

HALBJAHRESLAGEBERICHT	3
ERKLÄRUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER	14
VERKÜRZTER ABSCHLUSS	15

Halbjahreslagebericht

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE! SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN!

Im 1. Halbjahr 2011 hat sich die positive Entwicklung der Frauenthal-Gruppe fortgesetzt.

- Umsatzausweitung auf MEUR 287,5 (+15,1 %)
- operatives Ergebnis (EBIT) auf MEUR 10,2 (+75,9 %) gesteigert
- Automotive Components und Sanitärgrößhandel legen umsatz- und ergebnismäßig zu
- Industrielle Wabenkörper können an das Rekordjahr 2010 nicht anschließen
- 4,875 % Unternehmensanleihe (Laufzeit 5 Jahre, Volumen MEUR 100) zur Liquiditäts- und Wachstumssicherung erfolgreich begeben
- Eigenkapitalquote verbleibt im Jahresvergleich auf 25,1 % (Vorjahr 25,3 %), trotz der um 25,7 % gestiegenen Bilanzsumme durch die Anleiheemission

Aktuelle negative Entwicklungen der Finanzmärkte wirken sich in den gegenständlichen Zahlen (noch) nicht aus. Wie weit sich diese Krisenstimmung der Finanzmärkte auf die Realwirtschaft ausdehnen wird, und damit auch unser Unternehmen beeinflusst, lässt sich derzeit nicht abschätzen.

Unabhängig von makroökonomischen Entwicklungen, die von uns nicht beeinflusst werden können, sehen wir uns für die Zukunft jedoch gut gerüstet.

So haben wir im Krisenjahr 2009 gelernt, Strukturen flexibel zu halten, um damit unmittelbar auf Nachfragerückgänge reagieren zu können. „Elimination of waste“ im Bereich Continuous Improvement zur Qualitäts- und Rentabilitätsverbesserung ist in der Frauenthal-Gruppe nicht nur ein Schlagwort. Die Bindung der besten Köpfe forcieren wir über attraktive Ausbildungs- und Karriereprogramme, sowie durch interessante Angebote an externe Kandidaten, die den Willen für die „Extrameile“ haben. Last but not least sichert die begebene Anleihe Liquidität der kommenden 5 Jahre.

Wesentliche gruppenweite Entwicklungen und Entscheidungen

Im Mai 2011 wurde eine Unternehmensanleihe über MEUR 100 mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 4,875 % erfolgreich platziert. Das Interesse des Kapitalmarktes war sehr hoch und hätte die Emission eines deutlich höheren Volumens ermöglicht. Das Lead Management wurde von Raiffeisen Bank International und Erste Group Bank übernommen. Der Erfolg der Transaktion ist sowohl auf die soliden finanziellen Eckdaten der Frauenthal-Gruppe – verbunden mit positiven Geschäftsperspektiven – als auch auf die zu diesem Zeitpunkt günstige Situation im österreichischen Kapitalmarkt zurückzuführen.

Aktuelle Divisionsentwicklungen und Ergebnisse

- Die **Division Automotive Components** kann einen Umsatzzuwachs von MEUR 37 (+42 %) erzielen. Die kontinuierlich steigende Marktnachfrage in der EU, insbesondere im Segment schwerer Nutzfahrzeuge, unterstützt die optimistischen Marktprognosen der Kunden Daimler, Volvo, Scania und MAN.
- In der **Division Industrielle Wabenkörper** ist ein Umsatzrückgang von MEUR -2,7 (-7 %) zu verzeichnen. Dieser ist nicht auf rückläufiges Volumen, sondern ausschließlich auf den gestiegenen Preisdruck sowie eine Veränderung des Produktmix zugunsten der Dieselskatalysatoren zurückzuführen. Die Nachfrage nach Dieselskatalysatoren ist um 107 % angestiegen, während im Kraftwerksbereich der Auftragseingang aus Asien, insbesondere China, deutlich rückläufig war. Die Nachfrage nach Kraftwerkskatalysatoren in Europa und den USA entwickelt sich positiv; insbesondere die Vermarktung des im 1. Quartal eingeführten Plattenkatalysators verläuft in Europa sehr zufriedenstellend. Der Auftragsstand bewegt sich nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Die signifikanten Preissteigerungen von wichtigen Rohstoffen wie Wolfram sowie die aggressive Preispolitik von Wettbewerbern belasten allerdings die Margen im Kraftwerksgeschäft. Die Signale der sich abzeichnenden Gesetzgebung in China sind vielversprechend, die



Kunden sind aber nach der ersten „Boomphase“ zurückhaltend und warten die konkrete Umsetzung der Gesetzgebung ab.

■ Die **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** erreicht in einem insgesamt stagnierenden Markt ein 2%iges Wachstum. Dank der Fokussierung auf das private Sanierungsgeschäft, der verstärkten Präsenz im Westen Österreichs sowie der Forcierung von innovativen Produkten (Heizungssysteme, Photovoltaik) ist die Division dem stagnierenden und preislich hart umkämpften Objektgeschäft weniger ausgesetzt.

■ Die gute Entwicklung in zwei der drei Divisionen bewirkt für die **Frauenthal-Gruppe** einen **Umsatzzuwachs von 15 %**. Das Geschäftswachstum sowie der Verzicht auf die Inanspruchnahme einer ABS-Finanzierung haben gegenüber dem Jahresbeginn zu einem Liquiditätsbedarf von MEUR 30 geführt, für dessen Finanzierung mehr als ausreichende Banklinien zur Verfügung stehen. Nach der Emission der Unternehmensanleihe über MEUR 100 verfügt die Frauenthal-Gruppe bis zur vollständigen Tilgung der Altanleihe im Juni 2012 über Überschussliquidität. Für Investitionen, insbesondere in die Division Automotive Components, wurden im ersten Halbjahr MEUR 7 verwendet.

MARKT- UND ERGEBNISENTWICKLUNG IM DETAIL

Der Umsatzzuwachs der Frauenthal-Gruppe von MEUR 38 bzw. 15 % gegenüber dem Vergleichszeitraum wird vom Marktwachstum in der Division Automotive Components ermöglicht, die um MEUR 37 bzw. 42 % zulegen kann. Auch die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte verbessert sich gegenüber dem guten Vorjahr um MEUR 3 bzw. 2 %. In der Division Industrielle Wabenkörper ist trotz Vollausslastung der Produktionskapazität ein Umsatzrückgang von 7 % zu verzeichnen, der vor allem auf eine Veränderung im Produkt- und Projektmix – verbunden mit verstärktem Preisdruck sowohl im Bereich der Diesel- als auch der Kraftwerkskatalysatoren – zurückzuführen ist. Das auf Gruppenebene erzielte EBIT von MEUR 10,2 entspricht einem Zuwachs von MEUR 4,4, der von der positiven Geschäftsentwicklung der Division Automotive Components ermöglicht wird (MEUR +5,9). Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte kann das Umsatzwachstum aufgrund günstiger Entwicklung der Margen in ein Ergebnisplus von MEUR 0,7 umsetzen. Die an der Kapazitätsgrenze produzierende Division Industrielle Wabenkörper muss im Vergleich zum exzellenten Vorjahresergebnis einen Ergebnisrückgang von MEUR -2,2 (-40 %) hinnehmen. Die operativen Finanzierungskosten sind gegenüber dem Vergleichszeitraum nahezu unverändert. Der Anstieg des Zinsaufwands um MEUR 0,6 ist ausschließlich auf die Kosten der Emission der neuen Unternehmensanleihe über MEUR 100 (Valutatag

20. Mai 2011) zurückzuführen. Darin sind Kosten der Transaktion sowie die Kosten der „negativen Zinsarbitrage“ enthalten, da die Überschussliquidität bis zur Fälligkeit der im Juni 2012 auslaufenden Anleihe veranlagt werden muss; der Veranlagungsertrag ist geringer als die Zinskosten der im Mai 2011 platzierten Anleihe. Die Ertragsteuerbelastung ging aufgrund des geringeren Ergebnisses der Division Industrielle Wabenkörper um MEUR 0,3 zurück. Auf Gruppenebene wird ein positives Nettoergebnis im 1. Halbjahr von MEUR 6,1 erzielt, also ein Zuwachs um MEUR 3,2.

Der wesentliche Treiber für den Produktionsanstieg in der **Division Automotive Components** ist der seit etwa einem Jahr festzustellende Anstieg der Neuzulassungen bei Nutzfahrzeugen im EU-Raum sowie der sich erholende Export. Im EU-Raum steigt der gesamte NFZ-Markt im 1. Halbjahr um 14 %, getrieben vom Segment der schweren Nutzfahrzeuge, das um 56 % zulegen. Dieses Segment ist für die Division Automotive Components das bei weitem wichtigste und erklärt den signifikanten Umsatzzuwachs von 42 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Gegenüber dem 1. Halbjahr des Rekordjahres 2008 ist der Markt in der EU aber noch immer um etwa 30 % rückläufig. In der **Division Industrielle Wabenkörper** bewährt sich wiederum die Breite von Produktspektrum und Anwendungsbereichen: Während im Bereich Kraftwerkskatalysatoren aufgrund des derzeit stark rückläufigen China-Geschäfts das Volumen zurückgeht, kann bei den Dieselskatalysatoren eine Steigerung von über 107 % verzeichnet werden. Die ersten Markterfolge des neu eingeführten Produkts Plattenkatalysator sind vielversprechend: Es konnten bereits mehrere bedeutende Aufträge gewonnen werden. Auch der Bereich der nicht katalytischen Wabenkörper (Wärmespeicher und Gießfilter) konnte vor allem dank der Erholung der Exportmärkte USA und Korea um 65 % zulegen. Die Kapazitäten am Standort in Frauenthal sind voll ausgelastet. Der Ergebnisrückgang ist vor allem auf gestiegene Rohstoffpreise zurückzuführen, die aufgrund der Vereinbarungen mit den Kunden sowie der Konkurrenzsituation nur eingeschränkt an die Kunden weitergegeben werden können. Das Marktpreisniveau für katalytische Wabenkörper ist derzeit tendenziell rückläufig. Trotz der sehr guten Nachfrageentwicklung sind auch im Bereich der Dieselskatalysatoren Preiszugeständnisse erforderlich. In der **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte** ist in allen Regionen ein Umsatzzuwachs zu verzeichnen. Die Strategie, durch hohe logistische Leistungsfähigkeit, Serviceleistungen für den Endkunden (Schauräume, Web-Plattform etc.) und die Erweiterung des Sortiments um innovative Produkte im Bereich Energieeffizienz den Privatkundenbereich besonders anzusprechen, bewährt sich. Die Abhängigkeit vom stagnierenden und preislich umkämpften (Groß-)Objektgeschäft wird reduziert, was sich positiv auf die Margenentwicklung auswirkt. Das Umsatzwachstum von 2 % kann somit in ein EBIT-Wachstum von MEUR 0,7 (+82 %) umgesetzt werden.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Automotive Components

Insgesamt verläuft die Markterholung kontinuierlich mit relativ geringen Schwankungen. Große regionale Unterschiede in Europa reflektieren die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung: So sind Deutschland und UK nach wie vor die Wachstumstreiber im Gesamtmarkt der Nutzfahrzeuge. Etwas unterdurchschnittlich entwickelt sich Frankreich; Italien und vor allem Spanien bleiben aber deutlich zurück und bremsen die Markterholung in der EU. Im wichtigen Segment der mittleren und schweren NFZ (über 3,5 t) ist Frankreich derzeit der Wachstumsführer mit knapp 60 % Zuwachs; auch Deutschland, UK und Spanien weisen Wachstumsraten von über 40 % auf, während Italien in diesem Segment deutlich zurückbleibt. Die Wachstumsraten im Segment schwerer Nutzfahrzeuge (über 16 t) liegen in der EU seit drei Quartalen in der Größenordnung von 60–70 %. Dies reflektiert die Erholung der Industrieproduktion sowie das Nachholen von aufgeschobenen Investitionen der Transportunternehmen. Die Markteinschätzung der Kunden hat sich im Laufe des 2. Quartals – je nach regionalem Schwerpunkt in der EU unterschiedlich – stabilisiert; überwiegend wird für das Gesamtjahr 2011 ein Marktwachstum von etwa 30 % angenommen. Positiv auf die europäische Produktion wirkt sich auch der Zuwachs der Exporte in den CEE-Raum und nach Russland aus. Auch der nach wie vor boomende Markt in Brasilien stützt die europäische Produktion. Sensible Reaktionen des extrem konjunkturabhängigen NFZ-Geschäfts auf negative makroökonomische Impulse sind jederzeit möglich; insofern ist angesichts der öffentlichen Haushaltskrisen ein Rückgang des NFZ-Marktes jederzeit denkbar. Konkrete Anzeichen dafür gibt es aber nicht. Im Vergleich zum „Vorkrisenjahr“ 2008 sind im 1. Halbjahr die Zulassungen schwerer Nutzfahrzeuge aber immer noch um 29 % rückläufig. Zudem setzt sich die Auffassung durch, dass es bei der Einführung der ab 2013 geltenden Euro-VI-Abgasnorm keine steuerlichen oder sonstigen Anreize geben wird, weshalb ein Aufschieben der Ersatzinvestitionen bis zur Verfügbarkeit der Euro-VI-Fahrzeuge unattraktiv ist. Die seit dem 3. Quartal 2009 kontinuierlich steigenden Stahlpreise führen zu einer moderaten Ergebnisbelastung, da Materialpreisschwankungen nicht in allen Fällen vollständig an die Kunden weitergegeben werden können. Falls die Stahlpreise, wie von vielen Experten erwartet, aufgrund der Nachfrage- und Kapazitätssituation der europäischen Stahlindustrie weiter steigen sollten, sind schwierige Verhandlungen mit einzelnen Kunden zu erwarten. Die Division versucht die Lieferantenbasis für das Vormaterial außerhalb Europas zu erweitern.

Industrielle Wabenkörper

Während sich die Nachfrage nach Kraftwerkskatalysatoren in Europa und den USA weiterhin positiv entwickelt, ist der Auftragseingang aus Asien, insbesondere China, deutlich rückläufig. Die Situation in diesem großen

Zukunftsmarkt stellt sich komplex dar: Positive Signale sind die Vorgaben des neuen 5-Jahresplans, der für Kraftwerke in den bevölkerungsreichen Zonen NOx-Grenzwerte vorsieht, die den Einsatz von SCR-Katalysatoren erfordern. Auch die Forderungen der chinesischen Energiewirtschaft nach einer Strompreiserhöhung in Zusammenhang mit dem Einsatz von SCR-Katalysatoren könnten realisiert werden. Dies wäre für die Marktentwicklung von größter Bedeutung. Die konkrete Umsetzung und Zeitpläne sind aber noch unklar. In der ersten Phase der Marktentwicklung wurden vor allem Vorzeigeprojekte realisiert, für die importierte Qualitätsprodukte gute Marktchancen haben. Im 2. Quartal bestätigt sich, dass der Preis für die chinesischen Kunden größere Bedeutung erlangt. So wurde ein Großauftrag aus China, für den sich die Division gute Realisierungschancen erwartete, an einen chinesischen Wettbewerber vergeben. Insgesamt bewegt sich der Auftragsstand im Bereich Kraftwerkskatalysatoren auf einem sehr hohen Niveau. Der Geschäftsanteil aus Europa beläuft sich auf über 50 %, in den USA werden ein Drittel und in Asien etwas über 10 % des Umsatzes mit Kraftwerkskatalysatoren erzielt. Erfreulich ist, dass das Geschäft mit dem Ersatz verbrauchter Katalysatoren bereits etwa 25 % Umsatzanteil erreicht. Trotz der Vielzahl an Projekten nimmt der Konkurrenzdruck aufgrund schlechter Auslastung der Wettbewerber zu. Dies erschwert es auch, den Kostendruck auf der Beschaffungsseite, vor allem den steigenden Wolframpreis, der sich seit Jahresbeginn um 30 % erhöht hat, an die Kunden weiterzugeben. Dies, sowie der nach wie vor relativ schwache Kurs des USD tragen dazu bei, dass die Margen im Kraftwerksgeschäft unter Druck bleiben. Der Preisdruck in Verbindung mit einem tendenziell ungünstigen Projektmix im 1. Halbjahr sind die Hauptgründe für den Umsatzrückgang der Division Industrielle Wabenkörper gegenüber einem exzellenten Ergebnis im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die volle Kapazitätsauslastung der Division ist auf den Anstieg des Umsatzes mit Dieselskatalysatoren um 107 % zurückzuführen. Der Umsatz mit großvolumigen Katalysatoren für Baumaschinen entwickelt sich positiv. Dank der Erholung der Automobilindustrie sowie der Holzindustrie in den USA kann im Bereich nicht-katalytische Wabenkörper ein Umsatzzuwachs von 65 % erzielt werden. Die Entwicklung der Rohstoffmärkte wird genau beobachtet: Ein signifikanter Teil des Hauptrohstoffes Titanwolframpulver wird aus Japan bezogen; bisher sind keine Lieferprobleme aufgetreten, aus Vorsichtsgründen wurden die Lagerbestände jedoch erhöht. Zahlreiche Experten erwarten weitere Preisanstiege bei Rohstoffen, die für die Division von Bedeutung sind; Versorgungsengpässe sind aber aus gegenwärtiger Sicht nicht wahrscheinlich.

Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

Nach den deutlichen Rückgängen der Bautätigkeit in den letzten Jahren wird für 2011 in Österreich wieder ein real steigendes Bauvolumen im Bereich von 0,8 % erwartet. Der Wachstumsimpuls kommt aus dem



kommerziellen Hochbau, der in der Vergangenheit besonders gelitten hat. Der Wohnungsbau stagniert, und auch aus öffentlichen Aufträgen sind aufgrund der Sparmaßnahmen keine Impulse feststellbar. Wachstumstreiber ist so wie in den vergangenen drei Jahren das private Renovierungsgeschäft. Das Geschäft der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte ist besonders auf die Anforderungen in diesem Marktsegment ausgerichtet. Die Division kann daher entgegen dem Markttrend gegenüber einem sehr guten Vorjahr weiter zulegen und Marktanteile gewinnen. Regional stammen die Zuwächse aus dem Westen und Süden des Landes: Der im Juli 2010 eröffnete neue Verkaufs- und Logistikstandort in Innsbruck trägt wesentlich dazu bei. Besonders gut entwickelt sich auch der Bereich Heizung. Die Strategie, energieeffiziente Heizungs- und Belüftungssysteme und Photovoltaik-Produkte zu forcieren, ist angesichts der immer problematischeren Energiepreise sowie des zunehmenden Konsumentenbewusstseins im Hinblick auf ökologische Lösungen erfolversprechend. Gerade diese Produktbereiche erfordern kompetente Kundenberatung, die flächendeckend angeboten wird. Aufgrund des Ausbaus des Servicenetzes und der konsequenten Mitarbeiterentwicklung ist die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte für diese Anforderungen sehr gut gerüstet. Der Markt reagiert auch positiv auf die exklusiven Eigenmarken, die einen wesentlichen Beitrag zur Differenzierung zum Wettbewerb darstellen.

HIGHLIGHTS DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER DIVISIONEN

Automotive Components

Das Wachstum der Division Automotive Components im 1. Halbjahr von 42 % wird im Wesentlichen vom Anstieg der Marktnachfrage nach schweren Nutzfahrzeugen getragen (+56 %). Auch der Gewinn von einigen neuen Kundenaufträgen im Bereich U-Bolts und Federn trägt zur positiven Entwicklung bei. Das polnische Werk Pol-Necks und das österreichische Werk Styria Federn in Judenburg entwickeln sich besser als der Durchschnitt. Hauptprodukte des Standorts Judenburg sind Lenker für luftgefederte Achsen von Anhängern. Dieses Marktsegment, das im Jahr 2009 Rückgänge von bis zu 90 % zu verzeichnen hatte, erholt sich besonders rasch. Signifikante Umsatzzuwächse kann auch der rumänische Standort, Styria Arcuri in Sibiu, verzeichnen. Dieser Standort beliefert alle wesentlichen Kunden mit Parabel- oder Trapezfedern. Aufgrund der positiven Qualitäts- und Produktivitätsentwicklung in Styria Arcuri sowie der attraktiven Möglichkeiten zum Kapazitätsausbau wurde dort ein bedeutendes Investitionsprogramm gestartet. Vor diesem Hintergrund wurde mit Abtretungsvertrag vom 25. Februar 2011 der von einem Minderheitsgesellschafter gehaltene Anteil durch die Frauenthal-Gruppe erworben, die nun 100 % der An-

teile an der Gesellschaft besitzt. Im Geschäft mit Umformteilen (Linne-mann-Schnetzer Formparts GmbH, Standort Ahlen), das eine für Automobilkunden unterkritische Größenordnung aufweist, gelingt es nicht, ein Mindestvolumen zu generieren, das für eine profitable Fortführung dieser Aktivität erforderlich ist. Die Produkte dieses Bereichs sind für die Division von keiner strategischen Bedeutung, eine langfristige Fortführung ist daher unter den gegebenen Bedingungen wirtschaftlich nicht vertretbar. In diesem Teilbetrieb des Standortes in Ahlen wird mit etwa 70 Mitarbeitern ein Umsatz von etwa MEUR 10 jährlich erzielt. An einer Lösung, die die Kunden- und Mitarbeiterinteressen berücksichtigt, wird gearbeitet; entsprechende Gespräche wurden mit der Mitarbeitervertretung aufgenommen. Das Werk für Druckluftbehälter am Standort in Ahlen, das seit dem 1. Quartal 2011 vom Teilverlust eines wesentlichen Kundenauftrags betroffen ist, kann einen Zuwachs von neuen Kunden erzielen. Dennoch mussten die Kapazitäten an die geänderte Nachfrage angepasst werden, um eine zufriedenstellende Auslastung zu erreichen. Für ein weiteres Marktwachstum der Division sowie mögliche neue Aufträge bestehen Reservekapazitäten. Auf einen Teil dieser Kapazitäten wird bereits durch die teilweise Reaktivierung des Standortes Styria Vzmeti in Ravne (Slowenien) zurückgegriffen, wo im 1. Quartal 2011 die Fertigung von Trapezfedern wieder aufgenommen wurde. Insgesamt steigt die Beschäftigtenanzahl im Durchschnitt der Division gegenüber dem Jahresende 2010 um 124 Personen auf 1.687 und im Vergleich zum Vorjahr um 232 Mitarbeiter. Der Zusatzbedarf wird überwiegend durch Leiharbeitskräfte abgedeckt. Die Umsetzung der im Vorjahr erarbeiteten Wachstumsstrategie wird mit Investitionen an mehreren Standorten fortgesetzt. Insgesamt werden im 1. Halbjahr knapp MEUR 5 in Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Produktqualität sowie Kapazitätserhöhung investiert. Die Anstrengungen zur Entwicklung leistungsfähigerer Produkte werden durch erste Serienaufträge für eine gewichtsreduzierte Vorderachsfeder und mehrere Anfragen für Prototypen honoriert. Auch bei anderen Produkten – gewichtsreduzierter Rohrstabilisator, Lenker für Luftfedern und weiterentwickelte Druckluftbehälter – sind mehrere Kunden an den Innovationen der Division interessiert. Dies bestätigt das Interesse der NFZ-Hersteller, vor dem Hintergrund der ab 2013 geltenden verschärften Euro-VI-Abgasnorm alle Möglichkeiten zur Gewichtsreduktion zu nutzen, um so Treibstoffverbrauch und Emissionen zu senken. Die Projekte zur internen Optimierung von Prozessen („Lean Management“ und „Continuous Improvement“) sind an allen Standorten implementiert und weisen bereits zahlreiche konkrete Ergebnisse auf. Diese Initiative dient auch als Katalysator für die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur in Richtung einer lernenden Organisation. Ein Expansionsziel ist die Erschließung des russischen Marktes, in dem mehrere westeuropäische OEM's mit eigenen Fertigungen und Kooperationen mit russischen NFZ-



Herstellern präsent sind. Von diesem Markt wird in den kommenden Jahren ein besonders hohes Wachstum erwartet. Die bisher in Westeuropa für den Export nach Russland produzierten Fahrzeuge könnten zukünftig überwiegend lokal hergestellt werden. Die Division Automotive Components evaluiert konkrete Optionen zum Aufbau einer Fertigung in diesem Markt. Das Ergebnis diesbezüglicher Verhandlungen kann noch nicht abgesehen werden. Die Ergebnisentwicklung im 1. Halbjahr mit einem EBITDA von MEUR 9,1 sowie einem EBIT von MEUR 5,9 – jeweils ein Zuwachs um MEUR 6,1 bzw. MEUR 5,9 – bestätigt die Richtigkeit der getroffenen Maßnahmen. Gegenüber dem 1. Halbjahr des Rekordjahres 2008 liegt der Umsatz noch um MEUR 69 und das Ergebnis (EBIT) um MEUR 11 zurück. Insofern kann noch nicht von einem Ende der Nutzfahrzeugkrise gesprochen werden.

Industrielle Wabenkörper

Der Preisdruck sowohl im Bereich der Kraftwerkskatalysatoren als auch der Dieselskatalysatoren, in Verbindung mit den gestiegenen Rohstoffpreisen und dem relativ schwachen Kurs des USD, kann durch das deutlich gestiegene Volumen an Dieselskatalysatoren nicht kompensiert werden. Das erreichte EBIT von MEUR 3,3 liegt um MEUR 2,2 unter dem Rekordergebnis im Vergleichszeitraum des Vorjahres; darin sind auch Vorsorgen für mögliche Preisanpassungen enthalten. Der Umsatz von MEUR 37,8 liegt um MEUR 2,7 (-7 %) unter dem Vorjahr. Die Umsetzung der Wachstumsstrategie wird mit dem Ausbau der Kapazitäten und der Erhöhung der Wertschöpfungstiefe zur Verbesserung der Profitabilität am Standort in Frauental fortgesetzt. Ab dem 1. Halbjahr werden rund MEUR 1,8 in zusätzliche Anlagen investiert. Die Zusatzkapazität wird benötigt, um die steigende Nachfrage nach Dieselskatalysatoren abzudecken. Die Projektaquisition für den Plattenkatalysator verläuft sehr positiv. Angesichts der Herausforderung, im Projektgeschäft als neuer Wettbewerber in den Markt für Plattenkatalysatoren einzutreten, sind die abgeschlossenen und erreichbaren Aufträge zufriedenstellend; im ersten Jahr des Markteintritts wurde bereits ein Projektvolumen akquiriert, das rund 30 % der Jahreskapazität entspricht. Der Bereich der nichtkatalytischen Wabenkörper erholt sich zusehends und erreicht ein Wachstum von über 65 %; vor allem im US-Markt und in Korea können Zuwächse erzielt werden. Der Eintritt in den Euro-VI-Markt stellt sich schwierig dar. Wichtige Beschaffungsentscheidungen großer OEM's zeigen, dass in der ersten Phase dieses Marktes große Wettbewerber, die in der Lage sind, komplexe Abgasreinigungssysteme zu liefern, bevorzugt werden. Die Division Industrielle Wabenkörper ist als Komponentenhersteller positioniert. Wir erwarten, dass sich die technologischen Lösungen für die komplexen Euro-VI-Systeme weiterentwickeln und aufgrund der speziellen Eigenschaften der Produkte unserer Division realistische Marktchancen bestehen. Konkrete Markt-

chancen in neuen Märkten ergeben sich in Brasilien, wo ab 2012 die Abgasnorm Euro V eingeführt wird und europäische Nutzfahrzeughersteller den Markt dominieren.

Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

Steigende Marktanteile in einem insgesamt real stagnierenden Markt ermöglichen der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte im 1. Halbjahr ein Umsatzwachstum von 2 %. Das Wachstum kommt aus den Produktbereichen Installationsmaterial und Heizung. Der Umsatz im Sanitärbereich stagniert, da im Sinne der Profitabilitätsoptimierung das Engagement der Division in einzelnen Marktsegmenten, die wirtschaftlich unrentabel sind, zurückgefahren wurde. Das Wachstum im Bereich Installation reflektiert die langsame Verbesserung im Neubau. Die gute Positionierung der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mit einem Schwergewicht im privaten Sanierungsgeschäft sowie bei den kleineren und mittleren Installateuren hilft, die Abhängigkeit vom preislich hart umkämpften Großobjektgeschäft zu reduzieren. Die angestrebte Verbesserung der Bruttomarge kann im 1. Halbjahr erreicht werden, obwohl der Preisdruck im Objektgeschäft unvermindert anhält. Der Ausbau der Servicequalität im Telefonverkauf sowie im Logistikbereich wird plangemäß umgesetzt: Im 1. Halbjahr konnten konkrete Leistungsverbesserungen im Bereich Telefonservice und im Lagermanagement erzielt werden. Die Risiken im Bereich der Kundenforderungen haben sich gegenüber dem Vorjahr etwas reduziert und bewegen sich auf tiefem Niveau. Das Umsatzplus von MEUR 2,6 sowie die verbesserte Bruttomarge ermöglichen einen deutlichen Ergebniszuwachs (EBIT) um MEUR 0,7 auf MEUR 1,6. Für die unmittelbare Zukunft lassen die verfügbaren Indikatoren wie Marktprognosen, Frequenz in den Schauräumen und auf der Web-Plattform mySHT sowie der Zuwachs im Westen eine Fortsetzung des moderaten Wachstums erwarten.

LIQUIDITÄTSENTWICKLUNG UND INVESTITIONEN

Die Bilanzsumme steigt aufgrund des Liquiditätszuflusses nach der Emission der Unternehmensanleihe von MEUR 100 im Mai 2011 sowie des geschäftsbedingten Aufbaus von Working Capital um 25,7 % bzw. MEUR 76 auf MEUR 372,1. Von diesem Zuwachs sind MEUR 46 auf die Erhöhung der Cash-Bestände zurückzuführen, da aus dem Emissionserlös nur MEUR 53 zur frühzeitigen Tilgung der Altanleihe bzw. zur Abdeckung von Kreditlinien verwendet werden konnten. Auf Gruppenebene kann im 1. Halbjahr MEUR 12,7 Liquidität aus dem Ergebnis generiert werden. Das Wachstum der Division Automotive Components in Verbindung mit dem saisonalen Geschäftsverlauf der SHT sowie die steigenden Investitionen führen gegenüber dem Jahresende 2010 zu einem Liquiditätsbedarf von MEUR 27,6 der aus dem Aufbau

von Working Capital um MEUR 32 sowie aus Investitionen von MEUR 7 (davon MEUR 1,1 für den Erwerb der Beteiligung des bisherigen Minderheitsgesellschafters an der Styria Arcuri S.A., Rumänien) resultiert. Gegenüber dem Vergleichszeitpunkt des Vorjahres ist der Liquiditätsbedarf um MEUR 6 angestiegen, davon sind MEUR 1 auf die Reduktion einer ABS-Finanzierung zurückzuführen. Die Gruppe verfügt über MEUR 121 freie Banklinien, sodass selbst im Falle eines stärkeren Umsatzwachstums als erwartet keine Finanzierungsengpässe bestehen.

EMISSION EINER UNTERNEHMENSANLEIHE ÜBER MEUR 100

Die für Unternehmensanleihen günstige Stimmung auf dem Kapitalmarkt sowie die überwiegende Markterwartung steigender Zinsen waren die Beweggründe für die Emission einer neuen Unternehmensanleihe im 2. Quartal. Unter dem Co-Lead Management der Raiffeisen Bank International und der Erste Group Bank konnte mit Valuta 20. Mai das Zielvolumen von MEUR 100 platziert werden. Der Kapitalmarkt reagierte mit großer Nachfrage, sodass das Orderbuch bei einem Auftragsstand von MEUR 140 frühzeitig geschlossen werden konnte. Mit einem Kupon von 4,875 % bei einer Laufzeit von 5 Jahren spiegelt diese Transaktion im gegebenen Kapitalmarktumfeld die positive wirtschaftliche Entwicklung der Frauenthal-Gruppe wider. Etwa 40 % des Volumens wurde bereits zum Emissionszeitpunkt im Retail platziert. Der Erlös wird neben der Resttilgung der im Juni 2012 fälligen Anleihe zur Finanzierung von Wachstumsprojekten und allgemeinem Geschäftswachstum verwendet. MEUR 38 konnten bereits durch frühzeitige Tilgung der Altanleihe mit Fälligkeit im Juni 2012 verwendet werden, somit sind MEUR 32 noch zu tilgen, wofür die Cash-Veranlagung von MEUR 46 vorgesehen ist. Mit dieser Kapitalmaßnahme kann die bewährte langfristig gesicherte Kapitalstruktur (Eigenkapital von über 30 %; hohe Abdeckung der Fremdfinanzierung durch eine Unternehmensanleihe) untermauert werden.

SONSTIGES

Mit Entscheidung vom 16. Juni 2011 hat der OGH in letzter Instanz der Anfechtungsklage von zwei Minderheitsaktionären stattgegeben, die einige Abstimmungsergebnisse in der Hauptversammlung im Jahr 2009 bekämpft haben, indem ein Stimmrechtsverbot für die Mehrheitsaktionärin behauptet wurde. Diese Anträge, deren Abstimmungsergebnisse durch die erfolgreiche Anfechtungsklage nun feststehen, betreffen die Entlastung von zwei Mitgliedern des Aufsichtsrates, die abgelehnt wurde, sowie die Durchführung von Sonderprüfungen von Transaktionen zwischen der mittelbaren Mehrheitsgesellschaftlerin und

der Frauenthal Holding AG, die nun rechtskräftig beschlossen sind und voraussichtlich im 3. Quartal durchgeführt werden.

In einer Beteiligungsgesellschaft, der Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH mit Sitz in Elterlein, Deutschland, findet eine **steuerliche Betriebsprüfung** statt. Diese Gesellschaft verfügt über erhebliche steuerliche Verlustvorträge, die im Prüfungszeitraum zu einer Minderung der Ertragsteuerbelastung von etwa MEUR 6 zuzüglich Verzinsung geführt haben. Darüber hinaus weist die Konzernbilanz aktivierte latente Steuern von MEUR 8,5 aus, die aus der Aktivierung eines Teils dieser Verlustvorträge resultieren. Die Betriebsprüfung vertritt in den vorliegenden Betriebsprüfungsberichten die Ansicht, dass diese Verlustvorträge nicht geltend gemacht werden können, und stützt sich dabei auf eine Argumentation, die nach Ansicht des Vorstands und von Fachexperten nicht geeignet ist, die Verlustvorträge abzuerkennen. Da das Verfahren in erster Instanz noch nicht abgeschlossen wurde, zum Berichtszeitpunkt noch kein Bescheid vorliegt sowie nach Einschätzung des Vorstands auf Basis fundierter Expertengutachten die Wahrscheinlichkeit, dass diese Verlustvorträge auch in letzter Instanz nicht anerkannt werden, deutlich weniger als 50 % beträgt, kann für das drohende Risiko einer Steuernachzahlung keine bilanzielle Vorsorge getroffen werden. Allerdings droht ein möglicherweise mehrjähriges gerichtliches Berufungsverfahren mit dem damit verbundenen allgemeinen Prozessrisiko. Die Impairment Review der in diesem Zusammenhang bestehenden aktivierten Verlustvorträge von MEUR 8,5 hat ergeben, dass für den Fall, dass die Finanzbehörden in erster Instanz die Verlustvorträge der Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH aberkennen sollten, aufgrund des Sachverhaltes, der Rechtslage, der vorherrschenden Lehrmeinung sowie der bisher praktizierten Rechtsprechung der Finanzgerichte die vorgebrachte Argumentation der Finanzbehörden mit hoher Wahrscheinlichkeit in einem gerichtlichen Berufungsverfahren nicht aufrecht erhalten wird. Die in diesem Zusammenhang ausgewiesenen aktivierten latenten Steuern von MEUR 8,5 werden daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht abgewertet. Diese Einschätzung wird quartalsweise in Abhängigkeit vom Fortschritt der rechtlichen Verfahren oder eventuell entstehender neuer Erkenntnisse aktualisiert und gegebenenfalls erforderliche bilanzielle Maßnahmen getroffen.

AUSBLICK

In der **Division Automotive Components** erwarten wir auf Basis der aktuellen Produktionsplanungen unserer Kunden eine Fortsetzung des aktuellen Nachfrageniveaus zumindest für das 3. Quartal. Die labile makroökonomische Situation kann jederzeit zu einem Marktrückgang führen, der uns als Zulieferer überproportional treffen würde, da die





Kamel Navarro (31), Produktionsmitarbeiter, Bereich Automotive Components

Kunden in einem derartigen Szenario mit überhöhten Lagerbeständen kämpfen. Für eine solche Entwicklung gibt es aktuell keine konkreten Anzeichen, daher ist die derzeit wahrscheinlichere Prognose eine Fortsetzung der guten Geschäftsentwicklung im Gesamtjahr. Ein Schwerpunkt der nahen Zukunft sind Investitionen zum Ausbau der technologischen Leistungsfähigkeit und der Produktionskapazität.

In der **Division Industrielle Wabenkörper** kann von der Vollausslastung der Kapazitäten in der Wabenkörperproduktion für das Gesamtjahr ausgegangen werden. Der Umsatz mit Plattenkatalysatoren wird aufgrund der Projektplanungen ab dem 2. Quartal stark ansteigen. Wir gehen insgesamt von einer weiterhin hohen Nachfrage nach Dieselkatalysatoren aus; aufgrund der kurzen Auftragsvorlaufzeiten können aber für diesen Bereich keine verlässlichen Prognosen gestellt werden. Wir gehen auch davon aus, dass kurzfristig keine weiteren bedeutenden Aufträge aus China generiert werden können. Dies sollte jedoch aufgrund der Aufträge aus den anderen Marktregionen keinen negativen Einfluss auf die Ertragslage der Division haben. Wir erwarten, dass die Ertragslage auch im 2. Halbjahr aufgrund der Rohstoffpreise, des USD-Kurses sowie des Preisdrucks im Bereich der Dieselkatalysatoren unter dem Niveau des Vorjahres bleiben wird.

In der **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** erwarten wir für das Gesamtjahr ein moderates Umsatzwachstum bei weiteren Marktanteilsgewinnen. Trotz der erwarteten Belebung im Objektbereich gehen wir davon aus, dass der Preiskampf in diesem Segment anhalten wird. Wir bauen die Leistungsführerschaft gezielt weiter aus.

Die Frauenthal-Gruppe befindet sich in zwei der drei Divisionen auf Wachstumskurs und kann im 1. Halbjahr einen Umsatz- und Ergebniszuwachs erzielen. Einmal mehr bestätigt sich unser Slogan „Stärke durch Vielfalt“.

Aufgrund der saisonalen Verteilung des Geschäftsverlaufs ist eine Hochrechnung des aktuellen Quartalsergebnisses auf das Jahresergebnis 2011 nicht möglich.

Wachstumschancen ergeben sich in allen Divisionen durch den Gewinn von Marktanteilen, den Einstieg in neue Märkte, Produktsegmente und Regionen sowie durch Akquisitionen. In allen Divisionen wurden im Vorjahr strategische Konzepte für weiteres Wachstum entwickelt, deren Umsetzung gut voranschreitet. Die Personal- und Führungskräfteentwicklung, die einen sehr hohen Stellenwert in der gesamten Konzernent-

wicklung einnimmt, leistet einen wesentlichen Erfolgsbeitrag.

Die Diversifikationsstrategie – bewährt im Jahr der Krise 2009 und im Konsolidierungsjahr 2010 – stellt sich auch in der aktuellen, von Wachstum geprägten Phase als zielführend heraus.

Nach der erfolgreichen Emission der neuen Unternehmensanleihe ist die Frauenthal-Gruppe bestens gerüstet, die Marktchancen erfolgreich wahrzunehmen.

Frauenthal Holding AG – Wien, am 11. August 2011

Der Vorstand

Auf unserer Website erhalten Sie neben umfangreichen Informationen über unser Unternehmen Quartalsberichte, Unterlagen zu Hauptversammlungen, Presseaussendungen, Ad-hoc-Meldungen, Produktfotos sowie den aktuellen Geschäftsbericht in deutscher und englischer Sprache.



Anhang zum Halbjahresfinanzbericht

Der Halbjahresfinanzbericht 2011 der Frauenthal Holding AG („Frauenthal Holding Gruppe“) zum 30. Juni 2011 wurde in Übereinstimmung mit dem International Financial Reporting Standard IAS 34 „Regelungen für Zwischenberichte“ erstellt. Der vorliegende Halbjahresfinanzbericht 2011 wurde weder einer vollständigen Prüfung noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

KONSOLIDIERUNGS-, BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Der Konsolidierungskreis wurde gemäß IAS 27.12 festgelegt. Gegenüber dem 31. Dezember 2010 hat sich die Anzahl der einbezogenen Gesellschaften nicht verändert. Der Konzernabschluss umfasst demnach den Jahresabschluss der Frauenthal Holding AG als Mutterunternehmen sowie die Jahresabschlüsse von 26 Tochterunternehmen, die unter der einheitlichen Leitung der Frauenthal Holding AG stehen und bei denen dieser oder einem ihrer Tochterunternehmen die Mehrheit der Stimmrechte zustehen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vom 31. Dezember 2010 werden im 2. Quartal 2011 unverändert angewandt. Wesentliche Unterschiede zu den österreichischen Rechnungslegungsvorschriften (UGB) ergeben sich bei der Bewertung der langfristigen Auftragsfertigung nach der PoC-Methode („Percentage of Completion“), bei der Berechnung der latenten Steuern, bei der Firmenwertabschreibung und bei der Bewertung von Sozialrückstellungen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Umsatz

Die Darstellung der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt nach dem Gesamtkostenverfahren.

Der kumulierte Konzernumsatz der Frauenthal-Gruppe nach IFRS für das 2. Quartal liegt mit MEUR 287,5 um MEUR 37,7 (+15,1 %) über dem Vorjahresvergleichswert. Die Divisionen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte tragen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. In der Division Industrielle Wabenkörper zeigt sich aufgrund gestiegenen Preisdrucks ein leichter Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr. Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) konnte wieder Umsatzzuwächse verzeichnen.

Als Folge der Markterholung der europäischen Nutzfahrzeugmärkte sowie dem Nachholen von aufgeschobenen Investitionen der Transportunternehmen kann die Division Automotive Components einen kumulierten

Umsatzzuwachs von MEUR 36,9 im Vergleich zum Vorjahr erzielen. Der kumulierte Umsatz in diesem Bereich ist um 42,3 % von MEUR 87,3 auf MEUR 124,3 gestiegen.

Der Umsatzrückgang in der Division Industrielle Wabenkörper von MEUR 40,5 um MEUR 2,7 auf MEUR 37,8 (-6,6 %) ist nicht auf rückläufiges Volumen, sondern ausschließlich auf den gestiegenen Preisdruck sowohl im Bereich der Diesel- als auch der Kraftwerkskatalysatoren und auf eine Veränderung des Produktmix zugunsten der Dieselskatalysatoren zurückzuführen. Die Abhängigkeit von volatilen Neuprojekten wird durch das Geschäft mit dem Ersatz verbrauchter Katalysatoren reduziert, welches bereits etwa ein Viertel des Umsatzes im Kraftwerksgeschäft ausmacht.

Im insgesamt weiterhin stagnierenden Markt kann die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte aufgrund des guten Anlaufs des neuen Verkaufs- und Servicestandorts in Innsbruck, durch hohe logistische Leistungsfähigkeit und Serviceleistungen sowie der Erweiterung des Sortiments um innovative Produkte einen Umsatzanstieg von MEUR 2,6 (+2,1 %) erzielen. Der kumulierte Umsatz wächst von MEUR 123,4 auf MEUR 126,0. Durch das ausgebaute Service- und Verkaufnetz, das breite Produktsortiment und den hohen logistischen Servicelevel sowie das innovative Online-Portal „my SHT“ werden weiterhin Wettbewerbsvorteile gewonnen.

93 % des gesamten Umsatzes wurden im EU-Raum erwirtschaftet, 5 % in den USA und 2 % in übrigen Ländern.

Ergebnis

Das EBITDA der Frauenthal-Gruppe im 2. Quartal 2011 liegt mit MEUR 16,7 um MEUR 4,6 über dem Vergleichswert des Vorjahres, wobei gut die Hälfte auf den Ergebnisbeitrag der Division Automotive Components zurückzuführen ist. Die aggressive Preispolitik von Wettbewerbern belastet insbesondere die Margen im Bereich Industrielle Wabenkörper.

In der Division Automotive Components kann das Ergebnis (EBITDA) aufgrund der Umsatzsteigerung und der verbesserten Kostenstruktur von MEUR 3,0 im Vorjahr auf MEUR 9,1 verbessert werden. Die Division Industrielle Wabenkörper trägt mit einem EBITDA von MEUR 4,9 zum Gruppenergebnis bei. Das EBITDA geht vor allem aufgrund gestiegener Rohstoffpreise beim Kraftwerksgeschäft um MEUR -2,0 zurück. Trotz eines harten Preiskampfs erzielt die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte einen Ergebniszuwachs von 18,3 %. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um MEUR 0,5 auf MEUR 3,3.

Das EBIT der Frauenthal-Gruppe verbessert sich im Quartalsvergleich um 75,9 % von MEUR 5,8 auf MEUR 10,2 (MEUR +4,4). Die Division

Automotive Components trägt mit MEUR 5,9 (MEUR +5,9) die Division Industrielle Wabenkörper mit MEUR 3,3 (MEUR -2,2) und die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mit MEUR 1,6 (MEUR +0,7) zu diesem positiven Ergebnis bei.

Das Ergebnis vor Minderheiten (Nettoergebnis) liegt im 2. Quartal bei TEUR 6.055. Das unverwässerte wie auch das verwässerte Ergebnis je Aktie betragen auf Basis des Ergebnisses nach Minderheiten von TEUR 5.706 (1–6/2010: TEUR 3.148) und bei durchschnittlich 9.152.534 Stück (1–6/2010: 9.173.600) im Umlauf befindlichen Aktien EUR 0,62 (1–6/2010: EUR 0,34).

In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung sind in der Position Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung und aus der Änderung von nicht beherrschenden Anteilen MEUR 0,8 enthalten, welche auf den Anteilserwerb des von einem Minderheitsgesellschafter gehaltenen Anteils an der Styria Arcuri S.A. (Sibiu, Rumänien) von etwa 24 % zurückzuführen sind. Der Minderheitenanteil wurde mit Abtretungsvertrag vom 25. Februar 2011 von der Frauenthal Automotive Components GmbH zu einem Abtretungspreis von rund MEUR 1,1 erworben. Im 2. Quartal wurde 1 % des Anteils an der Styria Arcuri S.A. von der Frauenthal Automotive Components GmbH an die Frauenthal Automotive Holding GmbH verkauft.

Umsatz und Ergebnis unterliegen in allen Divisionen saisonalen Schwankungen, sodass durch eine Hochrechnung des 2. Quartalsergebnisses keine aussagefähige Prognose für das Gesamtjahr zu erzielen ist.

ERLÄUTERUNG DER KONZERNBILANZ

Die Bilanzsumme der Frauenthal-Gruppe wächst im Vergleich zum Abschlussstichtag per 31. Dezember 2010 um 27,9 % von MEUR 290,9 auf MEUR 372,1, was im Wesentlichen auf die im Mai 2011 begebene Unternehmensanleihe mit einem Volumen von MEUR 100 zurückzuführen ist.

Mit dem Anleiheerlös wurde von der Altanleihe 2005 (fällig im Juni 2012) ein Anteil von MEUR 38 zurückgekauft, MEUR 32 sind noch 2012 zu tilgen. Ein Teil von MEUR 46 wurde bei verschiedenen Banken veranlagt, kurzfristige Linien wurden in Höhe von MEUR 15 zurückgeführt, um Überschussliquidität aus der neuen Anleihe kostenoptimal zu verwenden. Die Cash-Veranlagung spiegelt sich in der Position Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten wider und ist der wesentliche Grund für den Anstieg der Bilanzsumme.

Die Vorräte stiegen um insgesamt MEUR 17,1, wobei der Aufbau zum Großteil mit einem Anteil von MEUR 10,3 saisonal bedingt auf die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte zurückzuführen ist. Umsatzbedingt stiegen auch die Vorräte in der Division Automotive Components in Höhe von MEUR 4,5. In der Division Industrielle Wabenkörper wurden Vorräte in Höhe von MEUR 2,3 aufgebaut.

Mit dem Umsatzwachstum sind auch die Kundenforderungen um insgesamt MEUR 18,9 gestiegen. Massiv aufgebaut wurden Kundenforderungen vor allem im Bereich Automotive Components, was auf die um MEUR 9,9 weniger genützte ABS-Finanzierung eines großen LKW-Kunden zurückzuführen ist. Die ABS-Finanzierung wurde zum Jahresende 2010 in Höhe von MEUR 13,9 genützt, per 30. Juni 2011 in Höhe von MEUR 4,0.

Die Position immaterielle Vermögenswerte enthält einen Firmenwert in Höhe von MEUR 1,8, welcher sich aus dem Anteilserwerb des von einem Minderheitsgesellschafter gehaltenen Anteils an der Styria Arcuri S.A. ergibt.

Die Finanzierung des Anstiegs im Working Capital von insgesamt MEUR 31,9, die Investitionen in Höhe von MEUR 7,3 sowie die im Juni ausgeschüttete Dividende in Höhe von MEUR 2,7 (EUR 0,30 pro Aktie) erfolgt durch den Cashflow aus dem Ergebnis von MEUR 12,7, durch die Erhöhung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um MEUR 12,3 sowie durch MEUR 14,2 aus der im Mai 2011 begebenen Anleihe.

Das Eigenkapital steigt um MEUR 4,0 auf MEUR 93,5. Die gestiegene Bilanzsumme führt zu einem Rückgang der Eigenkapitalquote im Vergleich zum 31. Dezember 2010 von 30,8 % auf 25,1 % per 30. Juni 2011.

ERLÄUTERUNG ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

Der Geldfluss aus dem Ergebnis hat sich auf MEUR 12,7 gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres erhöht. Dies entspricht einer Verbesserung um MEUR 4,0.

Die Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen führen zu einem Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit in Höhe von MEUR -19,1 (1–6/2010: MEUR -17,6).

Aus der Investitionstätigkeit sind MEUR 7,3 abgeflossen (1–6/2010: MEUR 3,1). Dies spiegelt vor allem eine wiederkehrende Investitionstätigkeit in der Division Automotive Components mit MEUR 4,9 wider.





Bereich Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte, Warenübernahme

Nähere Informationen zur Investitionspolitik sind dem Lagebericht unter Liquiditätsentwicklung und Investitionen zu entnehmen.

Der Fonds der liquiden Mittel am Ende des 2. Quartals, wie er in der Geldflussrechnung dargestellt wird, enthält ein verpfändetes Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von MEUR 0,4.

PERSONAL

Im 2. Quartal beschäftigt die Frauenthal-Gruppe im Durchschnitt 2.710 Personen (1–6/2010: 2.431). Die meisten Beschäftigten finden sich mit 1.687 (1–6/2010: 1.455) in der Division Automotive Components. Der Beschäftigungsstand konnte in diesem Bereich aufgrund der Erholung der Nutzfahrzeugmärkte um 232 Mitarbeiter aufgebaut werden. In der Division Industrielle Wabenkörper wurden im Vergleichsquarter 34 Mitarbeiter aufgebaut. Dieser Bereich beschäftigt durchschnittlich 316 Mitarbeiter (1–6/2010: 282). Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte beschäftigt im 1. Halbjahr durchschnittlich 694 (1–6/2010: 684) Personen.

AKTIENKURSENTWICKLUNG

Seit 23. Juli 2007 notiert die Frauenthal Aktie im prime market an der Wiener Börse. Die Frauenthal Aktie schloss mit EUR 10,90 zum Jahresultimo 31. Dezember 2010, was einer Stärkung des Aktienkurses im Jahr 2010 von 46 % entspricht. Während der ATX im 1. Halbjahr 3,2 % verlor, entwickelte sich die Frauenthal Aktie im 2. Quartal entgegengesetzt und konnte am 17. Mai einen Höchststand von EUR 13,35 erreichen. Danach kam es zu einer leichten Abschwächung der Aktie, bis diese letztlich zum Ultimo per 30. Juni 2011 mit einem Kurs von EUR 11,25 schloss.

Entwicklungen zum Aktienkurs und die Aktionärsstruktur finden Sie auf unserer Homepage unter www.frauenthal.at.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Der Vorstand besteht zum 30. Juni 2011 aus den Mitgliedern Mag. Hans-Peter Moser, welchem die oberste Leitung der Divisionen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte obliegt, sowie Dr. Martin Sailer, welcher für den Bereich Finanzen auf Gruppenebene und die Division Industrielle Wabenkörper verantwortlich ist.

ERKLÄRUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER GEMÄSS § 87 (1) BÖRSEGESETZ

Der Vorstand erklärt, dass der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellte Halbjahresfinanzbericht 2011 des Frauenthal-Konzerns nach bestem Wissen ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesamtheit der in die Konsolidierung einbezogenen Unternehmen vermittelt. Ebenso vermittelt der Lagebericht ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Frauenthal-Konzerns und gibt Auskunft über den Geschäftsverlauf und die Auswirkung bestehender bzw. künftiger Risiken auf die Geschäftstätigkeit des Frauenthal-Konzerns.

Wien, am 11. August 2011

Frauenthal Holding AG

Der Vorstand

Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied

Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied

Verkürzter Abschluss

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUST-RECHNUNG

	in TEUR	1-6 / 2011	1-6 / 2010
Umsatzerlöse		287.455	249.745
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		3.442	-937
Aktivierte Eigenleistungen		63	0
Sonstige betriebliche Erträge		3.912	3.655
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		-192.906	-159.853
Personalaufwand		-59.084	-52.722
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-6.558	-6.309
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-26.168	-27.807
Betriebserfolg		10.156	5.772
Zinserträge		250	91
Zinsaufwendungen		-2.850	-2.001
Finanzerfolg		-2.600	-1.910
Ergebnis vor Steuern		7.556	3.862
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-623	-386
Veränderung der latenten Steuern		-878	-555
Ergebnis nach Ertragssteuern		6.055	2.921
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile		349	-227
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnende Gewinnanteile (Konzernergebnis)		5.706	3.148
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert / verwässert)		0,62	0,34

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	in TEUR	1-6 / 2011	1-6 / 2010
Ergebnis nach Ertragsteuern		6.055	2.921
Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung		-72	-81
Gewinne und Verluste aus der Änderung von nicht beherrschenden Anteilen		770	0
Erwerb eigener Anteile			-40
Sonstiges Gesamtergebnis		698	-121
Gesamtergebnis		6.753	2.800
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile		1.121	-272
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnender Gesamtergebnisanteil		5.632	3.072

KONZERNBILANZ

	in TEUR	30.06.2011	31.12.2010
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	40.688		39.149
Sachanlagen	73.628		74.291
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen	726		726
Sonstiges Finanzanlagevermögen	1.158		1.158
Aktive Latente Steuern	20.218		20.771
	136.418		136.095
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	89.142		72.052
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	86.398		67.511
Sonstige Aktiva	12.203		11.834
Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten	47.924		3.416
	235.667		154.813
Summe Aktiva	372.085		290.908

	in TEUR	30.06.2011	31.12.2010
Passiva			
Eigenkapital			
Grundkapital	9.435		9.435
Kapitalrücklagen	21.093		21.093
Einbehaltene Ergebnisse	55.369		40.924
Währungsausgleichsposten	-1.975		-1.901
Sonstige Rücklagen	37		37
Eigene Anteile	-552		-552
Nicht beherrschende Anteile	4.396		3.275
Jahresgewinn	5.706		17.191
	93.509		89.502
Langfristige Schulden			
Anleihe	130.903		70.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.049		12.369
Sonstige Verbindlichkeiten	2.506		3.709
Rückstellungen für Abfertigungen	9.821		9.826
Rückstellungen für Pensionen	6.989		6.930
Verpflichtungen aus latenten Steuern	2.782		2.463
Sonstige Rückstellungen langfristig	4.118		4.078
	169.168		109.375
Kurzfristige Schulden			
Anleihe	559		1.375
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.387		14.043
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55.271		49.775
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	133		68
Sonstige Verbindlichkeiten	25.258		24.327
Steuerrückstellungen	180		528
Sonstige Rückstellungen kurzfristig	1.620		1.915
	109.408		92.031
Summe Passiva	372.085		290.908

GELDFLUSSRECHNUNG

	in TEUR	1-6 / 2011	1-6 / 2010
Jahresüberschuss vor nicht beherrschenden Anteilen		6.055	2.921
Zinserträge und -aufwendungen		2.600	1.910
Abschreibungen auf das Anlagevermögen		6.558	6.309
Gewinne aus dem Abgang von Anlagevermögen		-5	-22
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		6	4
Veränderung aktive latente Steuern		553	579
Veränderung langfristiger Rückstellungen		412	98
Gezahlte Zinsen		-3.604	-3.169
Erhaltene Zinsen		170	91
Geldfluss aus dem Ergebnis		12.745	8.721
Veränderung Vorräte		-17.090	-10.507
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-18.886	-32.927
Veränderung sonstiger Forderungen		-370	1.694
Veränderung kurzfristiger Rückstellungen		-643	210
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.294	12.294
Veränderung Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		66	54
Veränderung sonstiger Verbindlichkeiten		824	2.757
Währungsumrechnungsbedingte Veränderungen		-76	70
Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit		-19.136	-17.634
Investitionen ins Anlagevermögen		-7.476	-3.430
Einzahlungen aus Anlagenabgängen		45	74
Einzahlungen aus Investitionszuschüssen		106	240
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit		-7.325	-3.116
Gewinnausschüttungen		-2.746	0
Veränderung nicht beherrschende Anteile		770	0
Veränderung Finanzverbindlichkeiten		72.945	28.451
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit		70.969	28.451
Veränderung der liquiden Mittel		44.508	7.701
Anfangsbestand der liquiden Mittel		3.037	1.888
Endbestand der liquiden Mittel		47.545	9.589



ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS

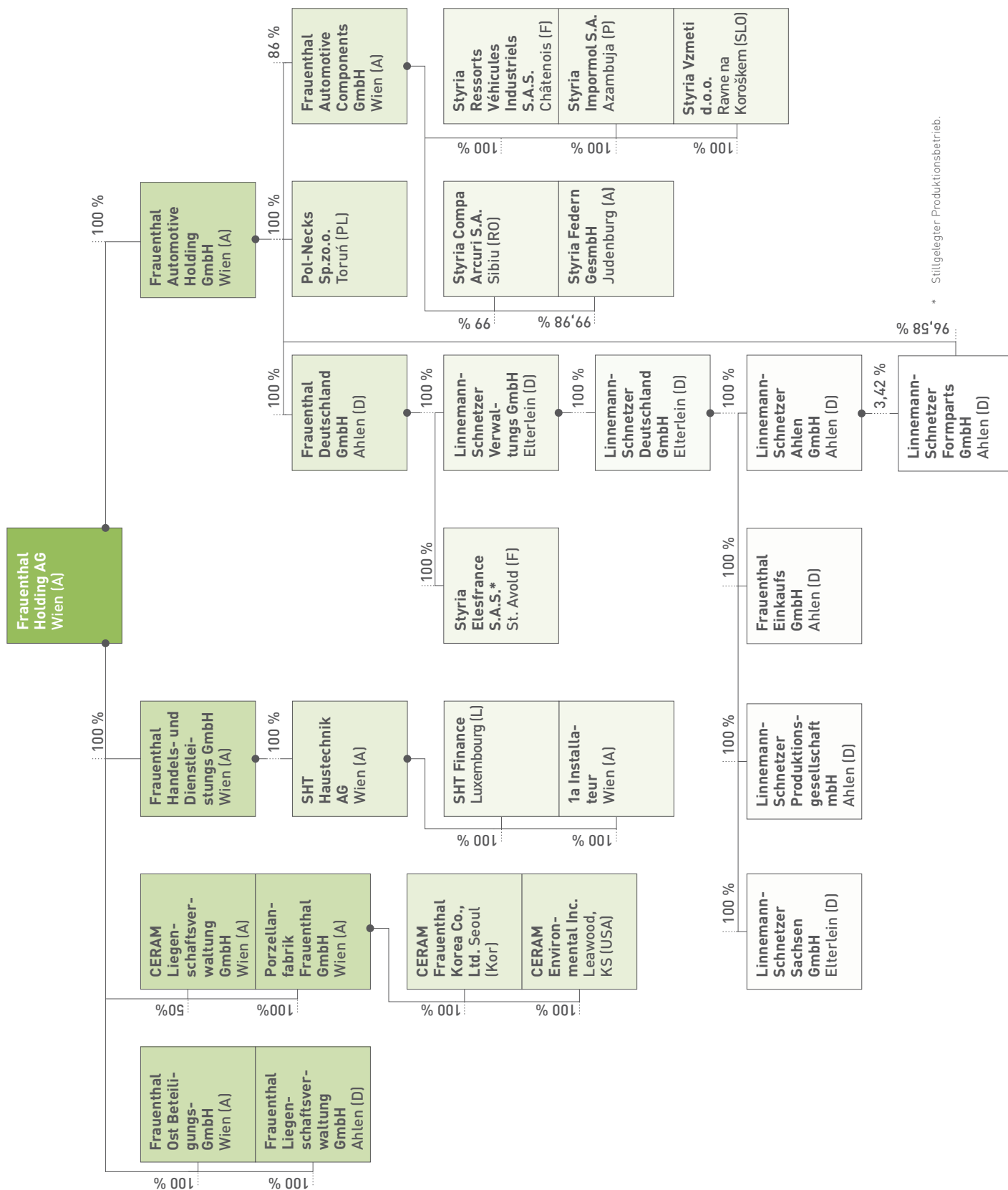
	in TEUR	Grundkapital	Kapital- rücklage	einbehaltene Ergebnisse	Währungs- ausgleichs- posten	Zeitwert- rücklage	eigene Anteile	EK der Eigen- tümer des Mutterunter- nehmens	nicht be- herrschende Anteile	Konzern- kapital
Stand 01.01.2010		9.435	21.093	40.924	-2.161	65	-396	68.960	3.103	72.063
Gesamtergebnis 2010				17.191	260	-28	-156	17.267	172	17.439
Stand 31.12.2010 = 01.01.2011		9.435	21.093	58.115	-1.901	37	-552	86.227	3.275	89.502
Gewinnausschüttung				-2.746				-2.746		-2.746
Gesamtergebnis 1-6/2011				5.706	-74	0	0	5.632	1.121	6.753
Stand 30.06.2011		9.435	21.093	61.075	-1.975	37	-552	89.113	4.396	93.509

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

	Industrielle Wabenkörper		Automotive Components		Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte		Holdings und Sonstige		Konzern-Eliminierungen		Frauenthal Gruppe	
in TEUR	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010	1 - 6 / 2011	1 - 6 / 2010
Strategische Geschäftsfelder												
Außenumsatz	37.801	39.799	123.630	86.508	126.012	123.427	12	11	0	0	287.455	249.745
Innenumsatz	0	687	622	809	0	0	1.327	1.194	-1.949	-2.690	0	0
Umsatz gesamt	37.801	40.486	124.252	87.317	126.012	123.427	1.339	1.205	-1.949	-2.690	287.455	249.745
EBITDA	4.885	6.859	9.111	2.950	3.258	2.755	-540	-483	0	0	16.714	12.081
Betriebsergebnis (EBIT)	3.276	5.429	5.906	5	1.623	890	-650	-552	1	0	10.156	5.772
Mitarbeiter	316	282	1.687	1.455	694	684	13	10	0	0	2.710	2.431

Unsere Konzernstruktur

per 30.06.2011



* Stillgelegter Produktionsbetrieb.

Impressum

FINANZKALENDER 2011

31.03.2011	Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2010
02.05.2011	Veröffentlichung 1.Quartalsbericht 2011
22.05.2011	Nachweisstichtag
01.06.2011	22.Hauptversammlung der Frauenthal Holding AG
06.06.2011	Veröffentlichung der Abstimmungsergebnisse
07.06.2011	Ex-Tag
08.06.2011	Dividenden-Zahltag
24.08.2011	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2011
24.11.2011	Veröffentlichung 3.Quartalsbericht 2011

INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN UND ZUR FRAUENTHAL AKTIE

Investor Relations Officer: Mag. Erika Hochrieser

Aktionärstelefon: +43 (1) 505 42 06

E-Mail: e.hochrieser@frauenthal.at

Internet: www.frauenthal.at

Wiener Börse: Prime Market

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT 0000762406 (Aktien)

Bloomberg-Code: FKA AV

Reuters-Code: FKAV.V1

Marktkapitalisierung: MEUR 106 inklusive 1.900.000 Stück nicht notierte Namensaktien (30.06.2011)

Wiener Börse: Notierung im Amtlichen Handel an der Wiener Börse

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT 0000492749 (Anleihe 2005)

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT 0000A0PG75 (Anleihe 2011)

Auf unserer Website erhalten Sie neben umfangreichen Informationen über unser Unternehmen Quartalsberichte, Unterlagen zu Hauptversammlungen, Presseaussendungen, Ad-hoc-Meldungen, Produktfotos sowie den aktuellen Geschäftsbericht in deutscher und englischer Sprache.

Herausgeber:

Frauenthal Holding AG

Rooseveltplatz 10, A-1090 Wien, Tel.: +43 (1) 505 42 06, Fax: +43 (1) 505 42 06-33, e-mail: holding@frauenthal.at, www.frauenthal.at

Gesamtkoordination, Layout, Grafik & Fotos:

jumptomorrow design gmbh, Schottenfeldgasse 60/33L, A-1070 Wien

Tel.: +43 (1) 524 84 24, Fax: +43 (1) 524 84 24-25, e-mail: office@jumptomorrow.com, www.jumptomorrow.com

Druck: Grasl Druck & Neue Medien GmbH

Hinweis:

Der Text des Halbjahresfinanzberichts wurde zur Verbesserung der Lesbarkeit gegenüber dem Original redaktionell (u.a. Farbe und Layout) angepasst. Das Original kann am Sitz der Gesellschaft eingesehen werden.

Redaktionsschluss für den Halbjahresfinanzbericht 2011: 11. August 2011