

1. QUARTALSBERICHT 2011

Stärke durch Vielfalt



Inhaltsverzeichnis

Lagebericht zum 1. Quartal 2011	3
Erklärung der gesetzlichen Vertreter	13
Verkürzter Abschluss	14

Kennzahlen

	1 - 3 / 2011	1 - 3 / 2010	Veränd in %	1 - 12 / 2010
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (in MEUR)				
Umsatzerlöse	139,1	113,7	22,4%	539,4
EBITDA	8,6	4,5	93,8%	34,3
ROS (EBITDA / Umsatz)	6,2%	3,9%	58,4%	6,4%
Betriebserfolg (EBIT)	5,4	1,2	336,5%	21,7
Ergebnis d. gew. Geschäftstätigkeit (EBT)	4,5	0,5	902,9%	18,1
Jahresüberschuss bzw.-fehlbetrag	3,5	0,2	*	17,4
Geldfluss aus dem Ergebnis	8,4	4,1	102,6%	29,2
Bilanz (in MEUR)				
Anlagevermögen (langfristiges Vermögen IFRS)	136,7	134,5	1,7%	136,1
Umlaufvermögen (kurzfristiges Vermögen IFRS)	171,5	154,1	11,3%	154,8
Bilanzsumme	308,2	288,6	6,8%	290,9
Fremdkapital	214,4	215,7	-0,6%	201,4
Eigenkapital	93,9	72,9	28,8%	89,5
Eigenkapitalquote in %	30,4%	25,3%	5,2%	30,8%
Investitionen (Anlagenzugänge)	4,5	1,0	362,2%	9,3
in % vom Umsatz	3,2%	0,9%	2,4%	1,7%
Personalstand im Durchschnitt	2.697	2.294	17,6%	2.548
Angaben per Mitarbeiter (in TEUR)				
Umsatz	51,6	49,6	4,1%	211,7
Betriebserfolg (EBIT)	2,0	0,5	271,3%	8,5
Geldfluss aus dem Ergebnis	3,1	1,8	72,3%	11,5
Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.434.990	9.434.990	-	9.434.990
Eigene Aktien	-282.456	-261.390	-8,1%	-282.456
Im Umlauf befindliche Aktien	9.152.534	9.173.600	-0,2%	9.152.534
Angaben pro Aktie (in EUR)				
EBITDA	0,9	0,5	94,3%	3,8
Betriebserfolg (EBIT)	0,6	0,1	337,5%	2,4
Jahresüberschuss bzw.-fehlbetrag	0,4	0,0	*	1,9
Geldfluss aus dem Ergebnis	0,9	0,4	103,1%	3,2
Eigenkapital	10,3	7,9	29,0%	9,8
Börsekurs				
Ultimo	10,54	7,23	45,8%	10,90
Höchstkurs	11,30	7,25	55,9%	10,90
Tiefstkurs	9,49	6,93	36,9%	6,59
Dividende und Bonus ¹⁾				0,3

1) Vorschlag für die Ergebnisverwendung an die Hauptversammlung

Lagebericht zum 1. Quartal 2011

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

Im 1. Quartal 2011 hat sich die positive Entwicklung in allen Divisionen der Frauenthal Gruppe fortgesetzt.

Dank gewonnener Marktanteile in allen Divisionen, unterstützt von einem Anziehen der Konjunktur, vor allem in der Division Automotive Components, wurden sämtliche Kennzahlen im Jahresvergleich deutlich verbessert:

in MEUR	1-3/2011	1-3/2010	Abweichung
Umsatzerlöse	139,1	113,7	+25,4
EBITDA	8,6	4,5	+4,1
EBIT	5,4	1,2	+4,2
EGT	4,5	0,5	+4,0
Bilanzsumme	308,2	288,6	+19,6
Eigenkapitalquote	30,4%	25,3%	+5,1%
Investitionen	4,5	1,0	+3,5
Mitarbeiter	2.697	2.294	+403

Die Erholung der Nutzfahrzeugmärkte zeigt sich - mit einem deutlichen Nord- Südgefälle - nunmehr auch in der Entwicklung der Zulassungen. Innerhalb der EU wurden in den Monaten Jänner und Februar 2011 (aktuellste Zahlen) um rund 45.000 (+19 %) Nutzfahrzeuge mehr angemeldet als im Vergleichszeitraum 2010.

Die Division Industrielle Wabenkörper verzeichnett signifikante Zuwächse bei den Dieselkatalysatoren für schwere Nutzfahrzeuge, während das Kraftwerksgeschäft mit steigenden Rohstoffpreisen und Preisdruck konfrontiert ist.

Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte profitiert vor allem von einer deutlich gestiegenen Leistungsfähigkeit im Westen Österreichs, sowie dem Trend privater Immobilieninvestitionen in regenerative Heizungssysteme und zeitgemäße Badausstattungen. Der Objektbau bleibt unter Druck.

Aufgrund der günstigen Bedingungen am Kapitalmarkt für Unternehmensanleihen sowie des allgemein erwar-

teten Anstiegs des Zinsniveaus wird die Emission einer neuen Unternehmensanleihe im Zeitraum Mai 2011 angestrebt. Das Volumen soll MEUR 75 mit der Möglichkeit einer Aufstockung bis MEUR 100 betragen. Das Lead Management wird von Raiffeisen Bank International und Erste Group Bank übernommen.

Insgesamt glauben wir an eine tendenziell positive Geschäftsentwicklung 2011, bleiben jedoch hinsichtlich der kurzfristigen Entwicklungen im Nutzfahrzeugbereich aufmerksam und würden uns mehr politische Aktivität in Richtung Förderung energiesparender Immobilieninvestitionen wünschen.

Die wichtigsten Entwicklungen im 1. Quartal 2011 im Detail:

■ Die steigende Nachfrage und die durchwegs optimistischen Marktprednosen der Kunden ermöglichen der **Division Automotive Components** einen Umsatzzuwachs von MEUR 21 (+53 %). Der Umsatzanstieg ist zu einem Teil auf den Gewinn von Marktanteilen bei einigen Produkten zurückzuführen. Im 1. Quartal wird der von einem Minderheitengesellschafter gehaltene Anteil von etwa 24 % an der rumänischen Styria Arcuri S.A. für MEUR 1,1 erworben.

■ In der **Division Industrielle Wabenkörper** ermöglicht ein Anstieg der Nachfrage nach Dieselkatalysatoren um 200 % ein Wachstum um 8 %. Die Nachfrage nach Kraftwerkskatalysatoren in Europa und den USA entwickelt sich positiv. Der Auftragsstand bewegt sich nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Die teilweise deutlichen Preissteigerungen von wichtigen Rohstoffen wie Wolfram sowie die aggressive Preispolitik von Wettbewerbern belasten die Margen im Kraftwerksgeschäft. Das China-Geschäft ist im 1. Quartal stark rückläufig, da sich der Markt nach der anfänglichen „Boomphase“ neu orientiert. Die Signale der sich abzeichnenden Gesetzgebung in China sind vielversprechend.

■ Die **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** erreicht in einem insgesamt stagnierenden Markt ein 4%-iges Wachstum, das nach wie vor vom positiven Trend im privaten Sanierungsgeschäft

getragen wird. Der kommerzielle Neubau ist weiterhin schwach, der harte Preiskampf in diesem Segment hält daher ungebrochen an.

- Die gute Entwicklung aller Divisionen bewirkt für die **Frauenthal-Gruppe** einen Umsatzzuwachs von 22 %. Das Geschäftswachstum hat gegenüber dem Jahresbeginn zu einem Liquiditätsbedarf von MEUR 8,4 geführt, für dessen Finanzierung mehr als ausreichende Banklinien zur Verfügung stehen. Nach einer mehr als zweijährigen Phase extrem reduzierter Investitionstätigkeit werden in der Division Automotive Components Projekte in erster Linie zur Steigerung der Produktqualität, aber auch zum Ausbau von Kapazitäten entsprechend des strategischen Entwicklungsplans vorgenommen.

MARKT- UND ERGEBNISENTWICKLUNG IM ÜBERBLICK

Alle Divisionen tragen zum Umsatzzanstieg der Frauenthal-Gruppe um 22 % bei. Marktbedingt ist die Division Automotive Components mit einem Umsatzzanstieg von MEUR 21 (+53 %) der Haupttreiber der positiven Entwicklung. Aber auch die Divisionen Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte und Industrielle Wabekörper können im Vergleich zu einem sehr guten Vorjahresquartal um 4 % bzw. 8 % zulegen. Das auf Gruppenebene erzielte EBIT von MEUR 5,4 entspricht einem Zuwachs von MEUR 4,2, der überwiegend aus der Division Automotive Components kommt (MEUR +3,4). 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 Wabekörper kann im Vergleich zum exzellenten Vorjahresergebnis moderat um MEUR 0,1 zulegen. Die Finanzierungskosten steigen trotz Geschäftswachstums und höheren Zinsniveaus nur unwesentlich. Die Ertragssteuerbelastung hingegen steigt aufgrund der positiven Ergebnisentwicklung um MEUR 0,7. Auf Gruppenebene wird ein positives Nettoergebnis in den ersten drei Quartalen von MEUR 3,5 erzielt, ein Zuwachs um MEUR 3,3.

Der wesentliche Treiber für den Produktionsanstieg in der **Division Automotive Components** ist der seit drei

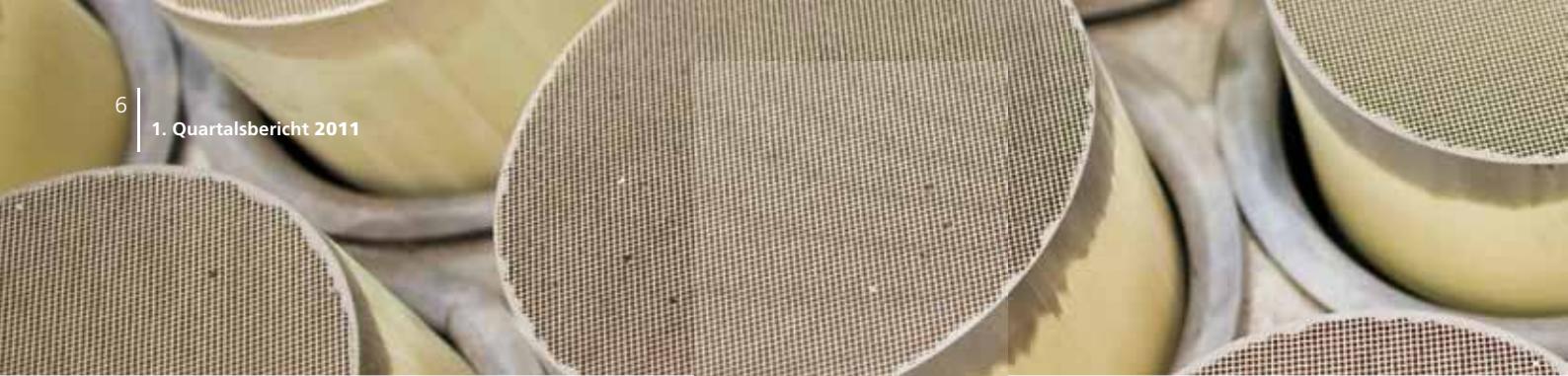
Quartalen festzustellende Anstieg der Neuzulassungen bei Nutzfahrzeugen im EU-Raum sowie der sich erholende Export. Im EU-Raum steigt der gesamte NFZ-Markt im 1. Quartal um 15 %, getrieben vom Segment der schweren Nutzfahrzeuge, das um 65 % zulegt. Dieses Segment ist für die Division Automotive Components das bei weitem wichtigste und erklärt den signifikanten Umsatzzanstieg zum Vergleichszeitraum des Vorjahrs. Gegenüber dem 1. Quartal des Rekordjahres 2008 ist der Markt aber noch immer um 32 % rückläufig. In der **Division Industrielle Wabekörper** bewährt sich die Breite von Produktspektrum und Anwendungsbereichen: während im Bereich Kraftwerkskatalysatoren aufgrund des derzeit stark rückläufigen China-Geschäfts das Volumen zurückgeht, kann bei den Dieselkatalysatoren eine Steigerung von über 200 % verzeichnet werden. Die Kapazitäten am Standort in Frauenthal sind voll ausgelastet. Das Wachstum in der **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte** ist regional unterschiedlich. Lokales Wettbewerberverhalten sowie das hohe Wachstum im Westen Österreichs aufgrund des guten Anlaufs des neuen Verkaufs- und Servicestandorts in Innsbruck ermöglichen in Summe eine solide Geschäftsentwicklung.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Automotive Components

Die Wachstumsraten im Segment schwerer Nutzfahrzeuge, die in der EU seit zwei Quartalen in der Größenordnung von 70 % liegen, reflektieren die Erholung der Industrieproduktion sowie das Nachholen von aufgeschobenen Investitionen der Transportunternehmen. Die Markteinschätzung der Kunden ist je nach regionalem Schwerpunkt in der EU unterschiedlich, überwiegend wird aber ein Marktwachstum im Gesamtjahr um 30 % angenommen. Im Vergleich zum „Vorkrisenjahr“ 2008 sind im 1. Quartal die Zulassungen schwerer Nutzfahrzeuge aber immer noch um 32 % rückläufig. Die Japan-Krise hat zu keiner Änderung der Gesamteinschätzung geführt, kurzfristige sensible Reaktionen des extrem konjunkturabhängigen NFZ-Geschäfts sind aber denkbar. 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 regionalen Entwicklungen verlaufen entsprechend der konjunkturellen Situation unterschiedlich: Deutschland, Frankreich und UK weisen vergleichbar hohe Wachstumsraten im schweren Segment auf, während Spanien und vor allem Italien deutlich zurück bleiben. Der Anstieg des gesamten Nutzfahrzeugmarktes im 1. Quartal von 15 % reflektiert die stabile Entwicklung im Segment der leichten Fahrzeuge mit einem Wachstum in der Größenordnung von 10 %. Der wegen diverser „Verschrottungsprämien“ befürchtete Vorzieheffekt mit anschließendem Marktrückgang ist nicht spürbar. 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. Die lokale Produktion westeuropäischer OEM's (Volvo, Daimler u.a.) in Russland steigt zwar deutlich an, erreicht aber absolut noch kein signifikantes Niveau. Insgesamt sind die Vorzeichen für ein weiteres kontinuierliches Marktwachstum positiv. Die hohe Sensibilität des Investitionsverhaltens der Transportbranche gegenüber makroökonomischen Unsicherheiten veranlassen zu einer weiterhin vorsichtigen Einschätzung der Gesamtsituation.

Industrielle Wabenkörper

Die Nachfrage nach Kraftwerkskatalysatoren entwickelt sich in Europa und den USA weiterhin positiv. Die Situation in China stellt sich komplexer dar: Ein positives Signal sind die Vorgaben des neuen 5-Jahresplans, der für Kraftwerke in den bevölkerungsreichen Zonen NOx-Grenzwerte vorsieht, die den Einsatz von SCR-Katalysatoren erfordern. Die konkrete Umsetzung und Zeitpläne sind aber noch unklar. Ebenso ungeklärt ist die für die Marktentwicklung wesentliche Frage, ob die Kraftwerksbetreiber aufgrund des Einsatzes von SCR-Katalysatoren den Strompreis erhöhen können. In der ersten Phase der Marktentwicklung werden vor allem Vorzeigeprojekte realisiert, bei welchen importierte Qualitätsprodukte gute Marktchancen haben. In der nächsten Phase wird voraussichtlich aufgrund des rasant ansteigenden Volumens der Preis eine wesentliche Rolle spielen. Der Auftragseingang aus China ist im 1. Quartal deutlich zurückgegangen. Insgesamt bewegt sich der Auftragsstand im Bereich Kraftwerkskatalysatoren noch immer auf einem sehr hohen Niveau. Der Ge-

schäftsanteil aus Europa steigt auf über 50 %, in den USA werden knapp ein Drittel und in Asien knapp ein Fünftel des Umsatzes mit Kraftwerkskatalysatoren erzielt. Erfreulich ist, dass das Geschäft mit dem Ersatz verbrauchter Katalysatoren bereits knapp ein Drittel Umsatzanteil erreicht. Positiv ist auch der Anteil des Direktgeschäftes mit Kraftwerksbetreibern von über 50 %. 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, an die Kunden weiterzugeben. Der steigende Umsatz und die volle Kapazitätsauslastung der Division sind auf die Verdoppelung des Umsatzes mit Dieselkatalysatoren zurückzuführen. In diesem Bereich können auch erstmals nennenswerte Umsätze mit großvolumigen Katalysatoren für Baumaschinen erzielt werden. Der Zuwachs bei den Katalysatoren für Nutzfahrzeuge fiel aufgrund des spezifischen Kundenportfolios deutlich höher aus als in der Division Automotive Components. Ein signifikanter Teil des Hauptrhstoffes Titanwolframpulver wird aus Japan bezogen. Derzeit sind keine Lieferprobleme erkennbar; aus Vorsichtsgründen werden aber die Lagerbestände erhöht. Die Situation in Japan erhöht das Risiko von Versorgungsengpässen bzw. eines Preisanstieges bei Rohstoffen und wird daher genau beobachtet.

Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

Nach zwei Jahren rückläufigem Marktvolumen gehen die Marktforschungsinstitute wieder von einem real steigenden Bauvolumen in Österreich für 2011 aus, obwohl die Bauwirtschaft weit hinter dem allgemeinen Wirtschaftswachstum zurück bleibt. Das Wachstum kommt aus dem Hochbau. Während für den Wohnungsbau weiterhin eine Stagnation erwartet wird, sollte aus dem kommerziellen Neubau ein deutlicher Wachstumsimpuls kommen. Dieses Segment wies in den letzten drei Jahren sehr starke Rückgänge auf. Der wichtigste Wachstumstreiber wird aber das Renovierungsgeschäft bleiben. Im Gegensatz zu den Vorjahren wird nun auch im kommerziellen Renovierungsbereich von einem realen Wachstum ausgegangen. Impulse aus öffentlichen Aufträgen sind aufgrund der Sparmaßnahmen nicht zu erwarten. Das Geschäft der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte hat einen besonderen Fokus im privaten Sanierungsbereich, für welchen überproportionale Wachstumsraten festzu-

stellen sind. Besonders gut entwickelt sich auch der Bereich Heizung. Die Strategie, ökologische Produkte, wie energieeffiziente Heizungs- und Belüftungssysteme und Photovoltaik-Produkte zu forcieren, ist angesichts der immer problematischeren Energiepreise sowie des zunehmenden ökologischen Konsumentenbewusstseins erfolgversprechend. Gerade diese Produktbereiche erfordern kompetente Kundenberatung, die flächendeckend angeboten werden kann. Aufgrund des Ausbaus des Servicenetzes und der konsequenten Mitarbeiterentwicklung ist die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte für diese Anforderungen sehr gut gerüstet. Der weitere Zugewinn von Marktanteilen ist eine Bestätigung dafür. 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. Quartal von 53 % wird im Wesentlichen vom Anstieg der Marktnachfrage nach schweren Nutzfahrzeugen getragen (+65 %). Darüber hinaus konnten einige neue Kundenaufträge gewonnen werden. Besonders erfreulich ist die große Nachfrage nach U-Bolts: das polnische Werk Pol-Necks produziert historische Rekordmengen. Einen massiven Umsatzzuwachs verzeichnet auch das österreichische Werk Styria Federn Judenburg, das annähernd an der Kapazitätsgrenze produziert. Hauptprodukte dieses Standorts sind Lenker für luftgeförderte Achsen von Anhängern. Dieses Marktsegment, das im Jahr 2009 Rückgänge von bis zu 90% zu verzeichnen hatte, erholt sich besonders rasch. Erfreulich ist, dass dieser Standort wieder annähernd das Beschäftigungsniveau der Zeit vor der Krise erreichen kann. Nicht erwartungsgemäß entwickelt sich das Geschäft mit Umformteilen (Linnemann-Schnetzer Formparts, Standort Ahlen), das eine für Automobilkunden unterkritische Größenordnung hat. In diesem Bereich wird eine Neupositionierung angestrebt. Im Werk für Druckluftbehälter der Linnemann-Schnetzer-Gruppe in Ahlen, das vom Teilverlust eines wesentlichen Kundenauftrags betroffen ist, wurde eine Anpassung der Kapazitäten an

die geänderte Nachfrage auf Basis einer Vereinbarung mit dem Betriebsrat vorgenommen; der Personalstand ist um 35 Personen reduziert. Insgesamt ist die Kapazitätsauslastung zufriedenstellend. Für ein weiteres Marktwachstum bestehen Reservekapazitäten. Auf einen Teil dieser Kapazitäten wird bereits durch die teilweise Reaktivierung des Standortes Styria Vzmeti in Ravne (Slowenien) zurückgegriffen und die Fertigung von Trapezfedern wieder aufgenommen. Insgesamt steigt die Beschäftigtenanzahl der Division gegenüber dem Jahresende 2010 um 115 Personen auf 1.678 und im Quartalsvergleich um 366 Mitarbeiter. Der Zusatzbedarf wird überwiegend durch Leiharbeitskräfte abgedeckt. Die Umsetzung der im Vorjahr erarbeiteten Wachstumsstrategie wird mit Investitionen an mehreren Standorten fortgesetzt. Schwerpunkte sind Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Produktqualität, die Wettbewerbsvorteile und Produktivitätssteigerungen bewirken. An drei Federnstandorten (Judenburg/Österreich, Sibiu/Rumänien und Châtenois/Frankreich) werden die Kapazitäten ausgebaut. Im 1. Quartal beträgt das Investitionsvolumen für Sachanlagen bereits MEUR 2. Die gestiegenen Rohstoffkosten, vor allem für die Legierungsmetalle, werden im Wesentlichen im Rahmen der langfristigen Kundenverträge weiterverrechnet. Die Anstrengungen zur Entwicklung leistungsfähigerer Produkte werden durch die Serienauslieferung einer gewichtsreduzierten Vorderachs feder honoriert. Die Anerkennung der Entwicklungskompetenz wird durch Einladungen mehrerer Kunden zur Teilnahme an gemeinsamen Entwicklungsprojekten bestätigt. Im Hinblick auf die ab 2013 geltende verschärzte EURO-VI-Abgasnorm ist die Beteiligung an speziellen Kundenprojekten zur Gewichtsreduktion von besonderer Bedeutung. Die EURO-VI-fähigen Fahrzeuge müssen leichter werden um so Treibstoffverbrauch und Emissionen zu senken. Dieses Ziel steht im Mittelpunkt der Produktentwicklung der Division. Die weitere Optimierung von Produktionsprozessen sowie die Verbesserung der Werkstoffe zielen auf die Herstellung von Stahlfedern mit noch höheren Spannungsniveaus - und damit reduziertem Gewicht - ab. Mit dem gewichtssparenden Rohrstabilisator verfügt die Division Automotive Components bereits über ein einzigartiges gewichtsoptimiertes Produkt. Fortschritte werden auch bei der internen Optimierung von Prozessen erzielt. Unter den Schlagwörtern „Lean“ und „Continuous Improvement“ sind an allen Standorten Projekte gestartet worden, die

bereits zahlreiche konkrete Ergebnisse aufweisen. Diese Initiative dient auch als Katalysator für die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur in Richtung einer lernenden Organisation. Die Stärkung der Gruppenidentität, die auch das „One Face to the Customer“ - Prinzip festigen soll, wird durch zahlreiche Maßnahmen vorangetrieben (Town-hall-Meetings an allen Standorten, Stärkung von gruppenweiten Funktionen, Rotationen zwischen Standorten, Ausbau der innerbetrieblichen Kommunikation etc.). 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 untersucht intensiv alle Optionen, wie die westeuropäischen OEM's in diesen Markt begleitet werden können. Die Ergebnisentwicklung im 1. Quartal mit einem EBITDA von MEUR 4,4 sowie einem EBIT von MEUR 2,8 - jeweils ein Zuwachs um MEUR 3,4 - bestätigt die Richtigkeit der getroffenen Maßnahmen. Gegenüber dem 1. Quartal des Rekordjahres 2008 liegt der Umsatz noch um MEUR 38,9 und das Ergebnis um MEUR 5,4 zurück. Insofern kann noch nicht von einem Ende der Nutzfahrzeugkrise gesprochen werden. Im Jahr 2008 betrug allerdings der Umsatzanteil der Dieselkatalysatoren in der Division Automotive Components MEUR 2,8, welcher seit 2010 in der Division Industrielle Wabenkörper ausgewiesen wird.

Industrielle Wabenkörper

Das geringere Volumen, die gestiegenen Rohstoffpreise sowie der erhöhte Preisdruck im Bereich Kraftwerkskatalysatoren werden durch den deutlich gestiegenen Anteil der Dieselkatalysatoren kompensiert. Das erreichte EBIT von MEUR 2,6 liegt um MEUR 0,1 über dem sehr guten Vergleichsquartal des Vorjahrs. Aufgrund der Kosten- und Preisentwicklung im Kraftwerksbereich kann der Umsatzzuwachs von MEUR 1,4 (+8 %) nicht in ein entsprechendes Ergebniswachstum umgesetzt werden. Die Umsetzung der Wachstumsstrategie wird mit dem Ausbau der Kapazitäten am Standort in Frauenthal fortgesetzt. Ab dem 2. Quartal werden rund MEUR 1,6 in zusätzliche Anlagen investiert. Die Zusatzkapazität wird benötigt, um die steigende Nach-

frage nach Dieselkatalysatoren abzudecken. Die Projektakquisition für den Plattenkatalysator verläuft positiv. Angeichts der Herausforderung, im Projektgeschäft als neuer Wettbewerber in den Markt für Plattenkatalysatoren einzutreten, ist das Volumen der abgeschlossenen und erreichbaren Aufträge für 2011 zufriedenstellend. Der Bereich der nichtkatalytischen Wabenkörper erholt sich zusehends; vor allem im US-Markt können Zuwächse erzielt werden. Die Perspektive für 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 werden und aufgrund der speziellen Eigenschaften der Produkte unserer Division realistische Marktchancen bestehen.

Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

Steigende Marktanteile in einem insgesamt real stagnierenden Markt ermöglichen der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte im 1. Quartal ein Umsatzwachstum von 4 %. Das Wachstum kommt aus jedem der drei Produktbereiche (Installationsmaterial, Heizung und Sanitär). 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. Quartal erreicht werden. Ein Schwerpunkt der Weiterentwicklung der Division im laufenden Jahr ist der Ausbau des Telefonservice, der noch präziser auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten wird. Die logistische Leistungsfähigkeit wird durch den Einsatz modernster IT-Lösungen weiter ausgebaut und zielt auf die lückenlose Erfassung aller Warenbewegungen sowie die weitere Optimierung der Lagerhaltung ab. Die Entwicklung der Forderungsausfälle und der Kundenbonität entspricht jener des Vorjahrs. Das Umsatzplus von MEUR 2,1 sowie die verbesserte Bruttomarge ermöglichen einen deutlichen Ergebniszuwachs (EBIT) um MEUR 0,7 auf MEUR 0,3. Für die unmit-



telbare 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 geschäftsbedingten Aufbaus von Working Capital um 6 % auf MEUR 308,2. Auf Gruppenebene kann im 1. Quartal MEUR 8,4 Liquidität aus dem Ergebnis generiert werden. Das Wachstum in allen Divisionen in Verbindung mit dem saisonalen Geschäftsverlauf der SHT sowie die steigenden Investitionen führen gegenüber dem Jahresende 2010 zu einem Liquiditätsbedarf von MEUR 8,4, der aus dem Aufbau von Working Capital um MEUR 12,3 sowie aus Investitionen von MEUR 4,4 (davon MEUR 1,1 für den Erwerb der Beteiligung des bisherigen Minderheitsgesellschafters an der Styria Arcuri S.A., Rumänien) resultiert. Die Gruppe verfügt über MEUR 86 freie Banklinien, sodass selbst im Falle eines stärkeren Umsatzwachstums als erwartet keine Finanzierungsengpässe bestehen.

EMISSION EINER UNTERNEHMENSANLEIHE*

Die für Unternehmensanleihen günstige Stimmung auf dem Kapitalmarkt sowie das tendenziell steigende Zinsniveau haben uns veranlasst, die Emission einer neuen Unternehmensanleihe vorzubereiten. Das Volumen soll MEUR 75 mit der Option einer Aufstockung auf MEUR 100 betragen. Der Erlös wird für die Tilgung der im Juni 2012 fälligen Anleihe über MEUR 70 sowie zur Finanzierung von Wachstumsprojekten verwendet. Damit soll die bewährte langfristig gesicherte Kapitalstruktur (Eigenkapital von über 30 %; hohe Abdeckung der Fremdfinanzierung durch eine Unternehmensanleihe) beibehalten werden. Das Angebot wird sich auch an Retailinvestoren richten und folgende wesentliche Argumente für die Investition in eine Frauental-Anleihe betonen:

- Stabilität durch ausgewogen diversifizierte Geschäftstätigkeit mit solidem Track Record
- nachgewiesen erfolgreiches (Krisen-) Management
- langfristig orientierter, stabiler Mehrheitseigentümer
- ausgewogene, solide Bilanzstruktur
- Megatrends stützen die Geschäftsmodelle aller Divisionen

*Diese Information ist kein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren der Frauental-Gruppe. Ein Angebot von Wertpapieren der Frauental-Gruppe in Österreich erfolgt ausschließlich durch und auf Grundlage eines von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) gebilligten, veröffentlichten und an die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) notifizierten Kapitalmarktprospekts. Etwaige vor dem öffentlichen Angebot erteilte Zeichnungsaufträge werden zurückgewiesen. Sollte ein öffentliches Angebot in Österreich durchgeführt werden, ist der Prospekt voraussichtlich ab 3.5.2011 kostenlos bei der Frauental Holding AG, Rooseveltplatz 10, 1090 Wien erhältlich und kann in elektronischer Form auf der Webseite der Emittentin (www.frauenthal.at) und der Luxemburger Börse (www.burse.lu) eingesehen werden.



Unter dem Co-Lead Management der Raiffeisen Bank International und der Erste Group Bank wird eine breite Streuung der Emission angestrebt, die im Mai 2011 geplant ist.

AUSBLICK

In der **Division Automotive Components** erwarten wir auf Basis der aktuellen Produktionsplanungen unserer Kunden eine Fortsetzung des aktuellen Nachfrageniveaus, zumindest für das 2. Quartal. Die labile makroökonomische Situation kann jederzeit zu einem Markt Rückgang führen, der uns als Zulieferer überproportional treffen würde, da die Kunden in einem derartigen Szenario mit überhöhten Lagerbeständen kämpfen. Für eine derartige 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 Wabekörper** kann von der Vollauslastung der Kapazitäten in der Wabekörperproduktion für das Gesamtjahr ausgegangen werden. Umsätze mit Plattenkatalysatoren sind aufgrund der Projektplanungen ab dem 2. Quartal zu erwarten. Wir gehen insgesamt von einer weiterhin hohen und möglicherweise noch ansteigenden Nachfrage nach Dieselkatalysatoren aus, aufgrund der extrem 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.

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 Seg-

ment anhalten wird. Wir bauen die Leistungsführerschaft gezielt weiter aus.

Die Frauenthal-Gruppe entwickelt sich in allen drei Divisionen positiv und kann im 1. Quartal ein sehr gutes Ergebnis erzielen.

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, mit deren Umsetzung bereits begonnen wurde. Die Personal- und Führungskräfteentwicklung, die einen sehr hohen Stellenwert in der gesamten Konzernentwicklung 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. Unter der Annahme einer erfolgreichen Emission der neuen Unternehmensanleihe ist die Frauenthal- Gruppe bestens gerüstet, die Marktchancen erfolgreich wahrzunehmen.

Wien, im Mai 2011

Frauenthal Holding AG

Der Vorstand



Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied

Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied

Anhang zum 1. Quartalsbericht

Der 1. Quartalsbericht 2011 der Frauenthal Holding AG („Frauenthal Holding Gruppe“) zum 31. März 2011 wurde in Übereinstimmung mit dem International Financial Reporting Standard IAS 34 „Regelungen für Zwischenberichte“ erstellt. Der vorliegende Quartalsbericht 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 1. 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-VERLUST-RECHNUNG

Umsatz

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

Der kumulierte Konzernumsatz der Frauenthal-Gruppe nach IFRS für das 1. Quartal liegt mit MEUR 139,1 um MEUR 25,4 (+22,4 %) über dem Vorjahresvergleichswert. Alle drei Geschäftsbereiche – insbesondere der sich erhöhende Bereich Automotive Components – tragen zu dieser

erfreulichen Entwicklung bei. In allen drei Bereichen kann Wachstum verzeichnet werden.

Aufgrund der Erholung der europäischen Nutzfahrzeugmärkte kann die Division Automotive Components einen kumulierten Umsatzzuwachs von MEUR 21,1 im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Der kumulierte Umsatz in diesem Bereich ist um 53,0 % von MEUR 39,9 auf MEUR 61,0 gestiegen.

Durch den anhaltenden Bedarf an Kraftwerkskatalysatoren sowie insbesondere durch die positive Entwicklung im Bereich Dieselkatalysatoren für schwere NFZ, stieg der Umsatz in der Division Industrielle Wabenkörper von MEUR 19,1 um MEUR 1,4 auf MEUR 20,5 (+7,5 %). Das Ersatzbedarfsgeschäft macht bereits etwa 50 % des Kraftwerksgeschäfts aus. Dadurch wird die Abhängigkeit von den volatilen Neuprojekten reduziert.

Im insgesamt stagnierenden Markt kann die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte im Vorjahresvergleich einen Umsatzzanstieg von MEUR 2,1 (+3,7 %) erzielen. Der kumulierte Umsatz wächst von MEUR 56,0 auf MEUR 58,1. Durch das ausgebaute Service- und Verkaufsnetz, das breite Produktsortiment und den hohen logistischen Servicelevel sowie das innovative Online-Portal „my SHT“ werden weiterhin Wettbewerbsvorteile gewonnen.

89 % des gesamten Umsatzes wurden im EU-Raum erwirtschaftet, 5 % in den USA und 6 % in übrigen Ländern.

Ergebnis

Das EBITDA der Frauenthal-Gruppe im 1. Quartal 2011 liegt mit MEUR 8,6 um MEUR 4,1 über dem Vergleichswert des Vorjahrs, wobei etwa die Hälfte auf den Ergebnisbeitrag der Division Automotive Components zurückzuführen ist.

In der Division Automotive Components konnte das Ergebnis (EBITDA) aufgrund der Umsatzsteigerung und der verbesserten Kostenstruktur von MEUR 0,9 im Vorjahr auf MEUR 4,4 verbessert werden. Die Division Industrielle Wabenkörper erzielt mit dem kleinsten Umsatzbeitrag in der Gruppe den deutlich höchsten Beitrag zum Gruppenergebnis. Das EBITDA steigerte sich von MEUR 3,2 im Vorjahr auf MEUR 3,3. Trotz hartem Preiskampf erzielt die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte einen

Ergebniszuwachs von 124,4 %. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um MEUR 0,6 auf MEUR 1,1. Das EBIT der Frauenthal-Gruppe verbessert sich im Quartalsvergleich von MEUR 1,2 auf MEUR 5,4. Die Division Automotive Components trägt mit MEUR 2,8, die Division Industrielle Wabenkörper mit MEUR 2,6 und die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mit MEUR 0,3 zu diesem positiven Ergebnis bei.

Das Ergebnis vor Minderheiten (Nettoergebnis) liegt im 1. Quartal bei TEUR 3.523. Das unverwässerte wie auch das verwässerte Ergebnis je Aktie betragen auf Basis des Ergebnisses nach Minderheiten von TEUR 3.336 (1–3/2010: TEUR 327) und bei durchschnittlich 9.152.534 Stück (1–3/2010: 9.173.600) im Umlauf befindlichen Aktien EUR 0,36 (1–3/2010: EUR 0,04).

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 ca. MEUR 1,1 erworben. Die Frauenthal Automotive Components GmbH ist somit die Alleingesellschafterin der Styria Arcuri S.A.

Umsatz und Ergebnis unterliegen in allen Divisionen saisonalen Schwankungen, sodass durch eine Hochrechnung des 1. Quartalsergebnisses keine aussagefähige Prognose für das Gesamtjahr zu erzielen ist.

ERLÄUTERUNG ZUR KONZERNBILANZ

Die Bilanzsumme der Frauenthal-Gruppe wächst im Vergleich zum Abschlussstichtag per 31. Dezember 2010 um 6% von MEUR 290,9 auf MEUR 308,2.

Der Zuwachs der Bilanzsumme ist auf das kurzfristige Vermögen zurückzuführen. Die Vorräte stiegen um insgesamt MEUR 6,9, wobei der Aufbau zur Hälfte aus der Division

Industrielle Wabenkörper stammt. Vorräte wurden umsatzbedingt in der Division Automotive Components in Höhe von MEUR 1,4 und in der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte in Höhe von MEUR 1,2 aufgebaut.

Mit dem Umsatzwachstum sind auch die Kundenforderungen um insgesamt MEUR 8,1 gestiegen. Massiv aufgebaut wurden Kundenforderungen vor allem im Bereich Automotive Components. Das bei einem großen LKW-Kunden eingeführte ABS führt im Bereich Automotive Components zu einer Verbesserung der Außenstände um MEUR 10,9; im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es MEUR 9,7.

Die Position Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten erhöht sich von MEUR 3,4 auf MEUR 5,7.

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 12,3 erfolgt durch Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um MEUR 2,3 auf MEUR 52,2 sowie durch kurzfristige Bankverbindlichkeiten, die um MEUR 10,0 anstiegen. Das Eigenkapital steigt um MEUR 4,4 auf MEUR 93,9. Die gestiegene Bilanzsumme führt zu einem leichten Rückgang der Eigenkapitalquote im Vergleich zum 31. Dezember 2010 von 30,8 % auf 30,4 % per 31. März 2011.

ERLÄUTERUNG ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

Der Geldfluss aus dem Ergebnis hat sich aufgrund des Jahresüberschusses von MEUR 3,5 (Vorjahr: MEUR 0,2) auf MEUR 8,4 gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres erhöht. Dies entspricht einer Verbesserung um MEUR 4,2.

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 -4,0 (1-3/2010: MEUR -19,9).

Aus der Investitionstätigkeit sind MEUR 4,4 abgeflossen (1-3/2010: MEUR 1). Dies spiegelt vor allem eine wiederkehrende Investitionstätigkeit in der Division Automotive Components mit MEUR 3,7 wider. Nähere Informationen zur Investitionspolitik sind dem Lagebericht unter Liquiditätsentwicklung und Investitionen zu entnehmen.

Der Fonds der liquiden Mittel am Ende des 1. Quartals, wie er in der Geldflussrechnung dargestellt wird, enthält ein verpfändetes Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von MEUR 0,4.

PERSONAL

Im 1. Quartal beschäftigt die Frauenthal-Gruppe im Durchschnitt 2.697 Personen (Vorjahr: 2.294). Die meisten Beschäftigten finden sich mit 1.678 (Vorjahr: 1.312) in der Division Automotive Components. Der Beschäftigungsstand konnte in diesem Bereich aufgrund der Erholung der Nutzfahrzeugmärkte um 366 Mitarbeiter aufgebaut werden. In der Division Industrielle Wabekörper wurden 32 Mitarbeiter aufgebaut. Dieser Bereich beschäftigt durchschnittlich 313 Mitarbeiter (Vorjahr: 281). Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte beschäftigt 692 (Vorjahr: 691) 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. In den ersten drei Monaten des Jahres 2011 folgte der Aktienkurs dem positiven Trend an der Börse und erreichte seinen Höchststand von EUR 11,30 am 2. März 2011. Nach einem leichten Knick am 15. März, wo die Aktie einen Stand von EUR 9,49 erreichte, folgte ein kontinuierlicher Aufwärtstrend bis zum Ultimo an dem wieder ein Stand von EUR 10,54 erreicht wurde.

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

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Der Vorstand besteht zum 31. März 2011 aus den Mitgliedern Mag. Hans-Peter Moser, welchem die oberste Leitung der Divisionen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte obliegt, sowie Herrn Dr. Martin Sailer, welcher für den Bereich Finanzen auf Gruppenebene und die Division Industrielle Wabekörper verantwortlich ist.

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS GEMÄSS § 87 (1) BÖRSEGESETZ

Der Vorstand erklärt, dass der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellte 1. Quartalsbericht 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 2. Mai 2011

Frauenthal Holding AG

Der Vorstand

Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied

Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied

Verkürzter Abschluss

KONZERNBILANZ

	in TEUR	31.03.2011	31.12.2010
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	40.716	39.149	
Sachanlagen	74.015	74.291	
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen	726	726	
Sonstiges Finanzanlagevermögen	1.158	1.158	
Aktive Latente Steuern	20.090	20.771	
	136.705	136.095	
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	78.986	72.052	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	75.586	67.511	
Sonstige Aktiva	11.200	11.834	
Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten	5.743	3.416	
	171.515	154.813	
Summe Aktiva	308.220	290.908	

	in TEUR	31.03.2011	31.12.2010
Passiva			
Eigenkapital			
Grundkapital	9.435	9.435	
Kapitalrücklagen	21.093	21.093	
einbehaltene Ergebnisse	58.115	40.924	
Währungsausgleichsposten	-1.868	-1.901	
Sonstige Rücklagen	37	37	
Eigene Anteile	-552	-552	
nicht beherrschende Anteile	4.257	3.275	
Jahresverlust /-gewinn	3.336	17.191	
	93.853	89.502	
Langfristige Schulden			
Anleihe	70.000	70.000	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.369	12.369	
Sonstige Verbindlichkeiten	2.532	3.709	
Rückstellungen für Abfertigungen	9.900	9.826	
Rückstellungen für Pensionen	6.960	6.930	
Verpflichtungen aus latenten Steuern	2.456	2.463	
Sonstige Rückstellungen langfristig	4.042	4.078	
	108.259	109.375	
Kurzfristige Schulden			
Anleihe	2.053	1.375	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.070	14.043	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	52.179	49.775	
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	22	68	
Sonstige Verbindlichkeiten	25.567	24.327	
Steuerrückstellungen	125	528	
Sonstige Rückstellungen kurzfristig	2.092	1.915	
	106.108	92.031	
Summe Passiva	308.220	290.908	

Entwicklung des Eigenkapitals

	Grundkapital in TEUR	Kapitalrücklage 21.093	einbehaltene Ergebnisse 40.924	Währungsausgleichspositionen -2.161	Zeitwertrücklage 65	eigene Anteile -396	nicht beherrschende Anteile 68.960	Konzernkapital 3.103	EK der Eigentümer des Mutterunternehmens 72.063
Stand 01.01.2010									
Gesamtergebnis 2010									
	9.435	21.093	58.115	-1.901	37	-552	86.227	3.275	89.502
Stand 31.12.2010 = 01.01.2011									
Gesamtergebnis 1-3/2011									
	9.435	21.093	61.451	-1.868	37	-552	89.596	4.257	93.853
Stand 31.03.2011									



Konzern-Gewinn- und -Verlust-Rechnung

	in TEUR	1-3 / 2011	1-3 / 2010
Umsatzerlöse	139.145	113.708	
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1.893	-806	
aktivierte Eigenleistungen	42	0	
Sonstige betriebliche Erträge	2.196	1.760	
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	-93.108	-72.907	
Personalaufwand	-28.531	-25.259	
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-3.282	-3.228	
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-13.004	-12.042	
Betriebserfolg	5.351	1.226	
Zinserträge	139	63	
Zinsaufwendungen	-977	-839	
Finanzerfolg	-838	-776	
Ergebnis vor Steuern	4.513	450	
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-288	-227	
Veränderung der latenten Steuern	-702	-32	
Ergebnis nach Ertragssteuern	3.523	191	
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile	187	-136	
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnender Ergebnisanteil (Konzernergebnis)	3.336	327	
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)	0,36	0,04	

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	in TEUR	1-3 / 2011	1-3 / 2010
Ergebnis nach Ertragsteuern	3.523	191	
Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung	58	640	
Gewinne und Verluste aus der Änderung von nicht beherrschenden Anteilen	770	0	
Sonstiges Gesamtergebnis	828	640	
Gesamtergebnis	4.351	831	
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile	982	-73	
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnender Ergebnisanteil	3.369	904	

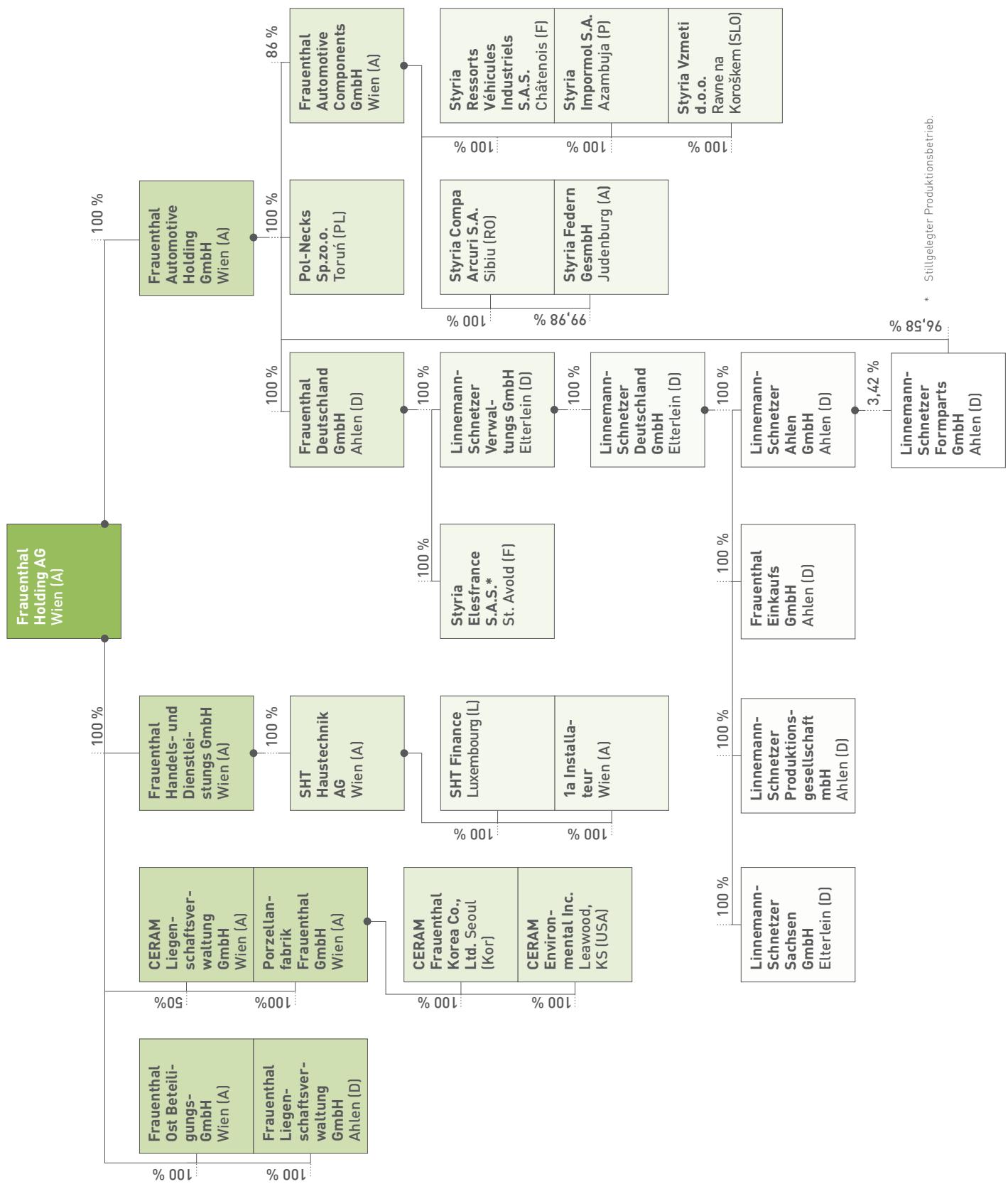
Geldflussrechnung

	in TEUR	1-3 / 2011	1-3 / 2010
Jahresüberschuss vor nicht beherrschenden Anteilen	3.523	191	
Zinserträge und -aufwendungen	839	776	
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	3.282	3.228	
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	-2	0	
Erträge aus Forderungsverzicht	-33	0	
Veränderung aktive latente Steuern	681	7	
Veränderung langfristiger Rückstellungen	60	26	
Gezahlte Zinsen	-284	-167	
Erhaltene Zinsen	289	63	
Geldfluss aus dem Ergebnis	8.355	4.124	
Veränderung Vorräte	-6.934	-6.174	
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.075	-29.277	
Veränderung sonstiger Forderungen	633	2.014	
Veränderung kurzfristiger Rückstellungen	-226	408	
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.227	9.510	
Veränderung Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-45	56	
Veränderung sonstige Verbindlichkeiten	1.128	-746	
Währungsumrechnungsbedingte Veränderungen	-34	190	
Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit	-3.971	-19.895	
Investitionen ins Anlagevermögen	-4.500	-974	
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	22	0	
Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	112	-5	
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-4.366	-979	
Veränderung nicht beherrschende Anteile	770	0	
Veränderung Finanzverbindlichkeiten	9.894	23.095	
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	10.664	23.095	
Veränderung der liquiden Mittel	2.327	2.221	
Anfangsbestand der liquiden Mittel	3.037	1.888	
Endbestand der liquiden Mittel	5.364	4.109	



Unsere Konzernstruktur

per 31.03.2011



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 54,5 (31.03.2010)

Wiener Börse: Notierung im Amtlichen Handel an der Wiener Börse

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT 0000492749 (Anleihe)

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





frauenthal
G R O U P

