



Stärke durch Vielfalt

Kennzahlen

	1 – 9 / 2011	1 – 9 / 2010	Veränd in %	1 – 12 / 2010
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (in MEUR)				
Umsatzerlöse	442,8	395,9	11,8%	539,4
EBITDA	28,4	24,1	18,0%	34,3
ROS (EBITDA / Umsatz)	6,4%	6,1%	5,5%	6,4%
Betriebserfolg (EBIT)	18,6	14,7	26,5%	21,7
Ergebnis d. gew. Geschäftstätigkeit (EBT)	14,1	11,9	18,6%	18,1
Jahresüberschuss bzw.-fehlbetrag	11,0	9,3	17,7%	17,4
Geldfluss aus dem Ergebnis	23,8	20,5	15,8%	29,2
Bilanz (in MEUR)				
Anlagevermögen (langfristiges Vermögen IFRS)	137,4	131,4	4,6%	136,1
Umlaufvermögen (kurzfristiges Vermögen IFRS)	238,8	173,8	37,4%	154,8
Bilanzsumme	376,2	305,2	23,2%	290,9
Fremdkapital	278,4	223,8	24,4%	201,4
Eigenkapital	97,8	81,4	20,1%	89,5
Eigenkapitalquote in %	26,0%	26,7%	-0,7%	30,8%
Investitionen (Anlagenzugänge)	13,4	5,9	128,0%	9,3
in % vom Umsatz	3,0%	1,5%	1,5%	1,7%
Personalstand im Durchschnitt	2.735	2.513	8,8%	2.548
Angaben per Mitarbeiter (in TEUR)				
Umsatz	161,9	157,5	2,8%	211,7
Betriebserfolg (EBIT)	6,8	5,8	16,2%	8,5
Geldfluss aus dem Ergebnis	8,7	8,2	6,4%	11,5
Anzahl der ausgegebenen Aktien	9.434.990	9.434.990	-	9.434.990
Eigene Aktien	-282.456	-282.456	-	-282.456
Im Umlauf befindliche Aktien	9.152.534	9.152.534	-	9.152.534
Angaben pro Aktie (in EUR)				
EBITDA	3,1	2,6	18,0%	3,8
Betriebserfolg (EBIT)	2,0	1,6	26,5%	2,4
Jahresüberschuss bzw.-fehlbetrag	1,2	1,0	17,7%	1,9
Geldfluss aus dem Ergebnis	2,6	2,2	15,8%	3,2
Eigenkapital	10,7	8,9	20,1%	9,8
Börsekurs				
Ultimo	9,00	9,65	-6,7%	10,90
Höchstkurs	13,35	9,89	35,0%	10,90
Tiefstkurs	8,68	6,59	31,7%	6,59
Dividende und Bonus ¹⁾				0,3

1) Vorschlag für die Ergebnisverwendung an die Hauptversammlung

Inhaltsverzeichnis

LAGEBERICHT ZUM 3. QUARTAL 2011	3
ERKLÄRUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER	16
VERKÜRZTER ABSCHLUSS	18

Lagebericht zum 3. Quartal 2011

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

Aktuelle makroökonomische Entwicklungen zeigen in den ersten drei Quartalen 2011 (noch) keine Auswirkungen:

- Umsatzausweitung auf MEUR 442,8 (+11,8 %)
- Operatives Ergebnis (EBIT) auf MEUR 18,6 (+26,5 %) gesteigert
- Die Divisionen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte wachsen in einem verhaltenen Marktumfeld umsatz- und ergebnismäßig
- Die Division Industrielle Wabenkörper kann trotz Vollauslastung das Rekordergebnis des Vorjahres nicht erreichen
- Die Turbulenzen auf den Finanzmärkten bestätigen die Richtigkeit der vorzeitigen Emission einer Unternehmensanleihe: im Mai 2011 wurde mit einer Laufzeit von fünf Jahren ein Volumen von MEUR 100 zur Liquiditäts- und Wachstumssicherung erfolgreich begeben
- Auswirkungen der Entwicklung auf den Finanzmärkten auf die Geschäftsaktivitäten der Frauenthal-Gruppe sind nicht unmittelbar spürbar
- Die Gruppe ist durch gesicherte Liquidität, ein eingespieltes Management und schlanke Strukturen auf mögliche realwirtschaftliche Auswirkungen gut vorbereitet

Wesentliche gruppenweite Entwicklungen und Entscheidungen:

In allen Divisionen bieten sich Wachstumschancen durch den Gewinn von Marktanteilen mittels innovativer Produkte, den Ausbau des Produktportfolios und den Einstieg in neue Märkte. Damit diese Chancen auch realisiert werden können, wird der Ausbau der Managementressourcen in allen Divisionen vorangetrieben:

- Der Vorstand der SHT-Gruppe (Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte) wurde mit der Besetzung der Position des CFO/CIO, Manfred Prinz, verstärkt. Hans-Peter Moser wird die SHT-Gruppe im Aufsichtsrat der SHT Haustechnik AG weiterhin unterstützen.
- In der Division Industrielle Wabenkörper wurde mit dem Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation in China, mit Verstärkung im Bereich Produkt- und Technologieentwicklung sowie mit dem Start eines Investitionsprojekts zur Weiterentwicklung von großformatigen Dieselmotorkatalysatoren wichtige Weichenstellungen für die Umsetzung der Wachstumsstrategie getroffen.

Die in der Hauptversammlung des Jahres 2009 beantragte Sonderprüfung in Zusammenhang mit Transaktionen mit der indirekten Mehrheitsgesellschafterin der Frauenthal Holding AG (Mieten, Tilgung von Genussrechten) ist weiterhin im Laufen.

Dem Management der Frauenthal-Gruppe sind **Corporate Governance** und **Compliance** besondere Anliegen. So hat die Frauenthal Holding AG bereits 2003 als eines der ersten börsennotierten Unternehmen ein klares Bekenntnis zur freiwilligen Implementierung des Austrian Code of Corporate Governance abgegeben. Darüber hinaus betrachten wir die Einhaltung hoher ethischer Standards in unseren Geschäftsbeziehungen als ein wichtiges Element einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmenspolitik. Als Lieferant für alle großen europäischen Nutzfahrzeughersteller wird unser Compliance-Verhalten auch von unseren Kunden evaluiert. Das Management ist zudem überzeugt, dass das glaubwürdige ethische Verhalten des Unternehmens im Sinne einer nachhaltigen Sicherung der Attraktivität als Arbeitgeber von Bedeutung ist. Im 3. Quartal wurden zwei weitere Maßnahmen in diesem Zusammenhang realisiert:



- Im Bereich der Börse-Compliance wurde konzernweit ein e-learning-Tool implementiert, das allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die in Vertraulichkeitsbereichen tätig sind, sowie allen Führungskräften in klar verständlicher Form die relevanten Bestimmungen des Börsengesetzes nahebringt.
- Weiters wurde der konzernweit gültige „Code of Conduct“ in einem Dokument vereinheitlicht, publiziert und an alle Führungskräfte kommuniziert.

In einer Beteiligungsgesellschaft, der Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH mit Sitz in Elterlein, Deutschland, fand eine **steuerliche Betriebsprüfung** statt. Diese Gesellschaft verfügt über erhebliche steuerliche Verlustvorträge, die im Prüfungszeitraum zu einer Minderung der Ertragsteuerbelastung von etwa MEUR 6 geführt haben. Darüber hinaus weist die Konzernbilanz aktive latente Steuern von MEUR 8,5 aus, die aus der Aktivierung eines Teils dieser Verlustvorträge resultieren. Das Ergebnis der Betriebsprüfung ist die Aberkennung der Verlustvorträge; die entsprechenden Bescheide ergingen im September 2011. Das Berufungsverfahren läuft. Die Finanzbehörde stützt sich dabei auf eine Argumentation, die nach Ansicht des Vorstands und von Fachexperten nicht geeignet ist, die Verlustvorträge abzuerkennen. Auf Basis mehrerer unabhängiger fundierter Expertengutachten besteht aufgrund des Sachverhalts, der Rechtslage, der vorherrschenden Lehrmeinung sowie der bisher praktizierten Rechtsprechung der Finanzgerichte eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass in einem gerichtlichen Berufungsverfahren die Verlustvorträge letztendlich nicht aberkannt werden. Daher kann für das drohende Risiko einer Steuernachzahlung keine bilanzielle Vorsorge getroffen werden. Ebenso wenig besteht die Notwendigkeit, die in diesem Zusammenhang bestehenden aktivierten Verlustvorträge von MEUR 8,5 abzuwerten. Allerdings droht ein möglicherweise mehrjähriges gerichtliches Berufungsverfahren mit dem damit verbundenen allgemeinen Prozessrisiko. Diese Einschätzung wird quartalsweise in Abhängigkeit vom Fortschritt der rechtlichen Verfahren oder eventuell entstehender neuer Erkenntnisse aktualisiert und gegebenenfalls werden erforderliche bilanzielle Maßnahmen getroffen.

Aktuelle Divisionsentwicklungen und Ergebnisse:

- Die **Division Automotive Components** kann einen Umsatzzuwachs von MEUR 43,6 (+31,8 %) erzielen, der etwa der Entwicklung der Nachfrage im NFZ-Markt, insbesondere im Segment der mittleren und schweren Klasse, entspricht. Da erfahrungsgemäß verlässliche Marktprognosen nur mit sehr kurzer Vorlaufzeit verfügbar sind, werden alle verfügbaren Indikatoren der Marktentwicklung genau verfolgt. Zum Berichtszeitpunkt sind noch keine Anzeichen eines klaren Marktrückgangs erkennbar, einige Hersteller nehmen aber ihre optimistischen Prognosen für die Marktentwicklung in Europa zurück.
- In der **Division Industrielle Wabenkörper** ist ein Umsatzrückgang von MEUR 2,1 (-3,5 %) zu verzeichnen, da trotz Volllastung der Produktion der Preisdruck sowohl im Bereich der Diesel- als auch der Kraftwerkskatalysatoren ansteigt. Die Nachfrage nach Dieselskatalysatoren ist um 90 % 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 2011 eingeführten Plattenkatalysators verläuft in Europa sehr zufriedenstellend. Der Auftragsstand bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau. Die signifikanten Preissteigerungen von wichtigen Rohstoffen wie Wolfram sowie die aggressive Preispolitik von Wettbewerbern belasten die Margen im Kraftwerksgeschäft.
- Die **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** erreicht in einem insgesamt stagnierenden Markt ein 2,1%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 preislich hart umkämpften Objektgeschäft weniger ausgesetzt.
- Die gute Entwicklung in zwei der drei Divisionen bewirkt für die **Frauenthal-Gruppe** einen **Umsatzzuwachs von 11,8 %**. Das Geschäftswachstum sowie eine redu-



Martin Köck (39), Produktion Mitarbeiter, Bereich Automotive Components

zierte auf die Inanspruchnahme einer ABS-Finanzierung haben gegenüber dem Jahresbeginn zu einem, im Jahresverlauf typischen Liquiditätsbedarf, von MEUR 31,1 geführt. Es stehen mehr als ausreichende Banklinien zur Verfügung. 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 in den ersten drei Quartalen MEUR 8,4 verwendet.

MARKT- UND ERGEBNISENTWICKLUNG IM ÜBERBLICK

Der Umsatzzuwachs der Frauenthal-Gruppe von MEUR 46,9 bzw. 11,8 % gegenüber dem Vergleichszeitraum wird vom Marktwachstum in der Division Automotive Components ermöglicht, die um MEUR 43,6 bzw. 31,8 % zulegen kann. Auch die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte verbessert sich gegenüber dem guten Vorjahr um MEUR 4,3 bzw. 2,1 %. In der Division Industrielle Wabenkörper ist trotz Vollausslastung der Produktionskapazität ein Umsatzrückgang von MEUR 2,1 bzw. 3,5 % 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 18,6 entspricht einem Zuwachs von MEUR 3,9 bzw. 26,5 %, 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 1,3 umsetzen. Die an der Kapazitätsgrenze produzierende Division Industrielle Wabenkörper muss im Vergleich zum exzellenten Vorjahresergebnis einen Ergebnismrückgang von MEUR 3,1 (-38 %) hinnehmen. Die operativen Finanzierungskosten sind gegenüber dem Vergleichszeitraum nahezu unverändert. Der Anstieg des Zinsaufwands um MEUR 1,7 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 stieg aufgrund des höheren Ergebnisses in der Division Automotive Components um MEUR 0,6. Auf Gruppenebene wird ein positives Nettoergebnis nach drei Quartalen von MEUR 11 erzielt, also ein Zuwachs um MEUR 1,7.

Der wesentliche Treiber für den Produktionsanstieg in der **Division Automotive Components** ist der Anstieg der Neuzulassungen bei Nutzfahrzeugen im EU-Raum sowie der sich erholende Export. Im EU-Raum verbessert sich der gesamte NFZ-Markt nach drei Quartalen um 11 %, getrieben vom Segment der schweren Nutzfahrzeuge, das um 44 % zulegt. Die Zuwachsraten gehen nun kontinuierlich zurück, da sich die Vergleichsdaten des Vorjahres verbessern. So betrug der Anstieg im Segment schwerer Nutzfahrzeuge im 3. Quartal (Juli bis September) alleine 24 %. Gegenüber den ersten drei Quartalen des Rekordjahres 2008 ist der Markt in der EU aber noch immer um etwa 31 % rückläufig. In der **Division Industrielle Wabenkörper** bewährt sich einerseits die Breite von Produktspektrum und Anwendungsbereichen, andererseits zeigt sich die Volatilität des Projektgeschäfts. Während im Bereich Kraftwerkskatalysatoren aufgrund des derzeit stark rückläufigen China-Geschäfts das Volumen zurückgeht, kann bei den Dieselskatalysatoren eine Steigerung von 90 % verzeichnet werden. Auch die ersten Markterfolge des neu eingeführten Produkts Plattenkatalysator sind zufriedenstellend. Der Bereich der nicht-katalytischen Wabenkörper (Wärmespeicher und Gießfilter) konnte vor allem dank der Erholung der Exportmärkte USA und Korea um 39 % zulegen. Bei unterschiedlicher Entwicklung der verschiedenen Produktbereiche sind die Kapazitäten am Standort in Frauental im Bereich Wabenkörper voll ausgelastet. Für den Ergebnismrückgang sind mehrere unabhängige Faktoren verantwortlich, die von der Geschäftsführung nicht unmittelbar beeinflusst werden können: steigende Rohstoffpreise, Veränderungen im Produktmix, schwacher USD und Preisdruck im Bereich Dieselskatalysatoren. Alle diese Faktoren waren im Vorjahr erheblich günstiger ausgeprägt; dies erklärt den relativ deutlichen Ergebnismrückgang gegenüber dem Rekordjahr 2010. In der **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** 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. Im privaten Sanierungsgeschäft können die signifikanten Wachstumsraten der Vorjahre nicht erreicht werden. Es steigt der Anteil des preislich umkämpften (Groß-)Objektgeschäfts. Bei der Verfolgung des Ziels, die Margen nachhaltig zu verbessern, hat die SHT in diesem Umfeld mit Gegenwind zu kämpfen. Umso bemerkenswerter ist daher der Erfolg, bei einem Umsatzwachstum von 2,1 % einen EBIT-Zuwachs von MEUR 1,3 (+23,3 %) zu erzielen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Automotive Components

Insgesamt verläuft die Markterholung kontinuierlich, mit relativ geringen Schwankungen im Gesamtmarkt, aber großen regionalen Unterschieden. Deutschland und UK sind auch nach drei Quartalen die Wachstumstreiber. Etwas unterdurchschnittlich entwickeln sich Frankreich und Italien. Der Markt in Spanien bleibt deutlich zurück. Im Segment der mittleren und schweren NFZ (über 3,5 t) ist Frankreich der Wachstumsführer mit 46 % Zuwachs; auch Deutschland, UK und Spanien weisen Wachstumsraten von über 25 % auf, während Italien in diesem Segment nur um 7 % wächst. Die Wachstumsraten im Segment schwerer Nutzfahrzeuge (über 16 t) liegen in der EU nach den ersten drei Quartalen in der Größenordnung von 44 %. Für das Gesamtjahr 2011 erwartet die Mehrheit der Kunden ein Marktwachstum von etwa 20 % des Gesamtmarktes aller NFZ. Die aktuellen makroökonomischen Unsicherheiten bergen für das konjunkturabhängige NFZ-Geschäft Gefahrenpotenzial. Vor diesem Hintergrund haben einige Hersteller ihre optimistischen Marktprognosen für 2011 nach unten korrigiert. Daraus können aber keine Rückschlüsse für die Entwicklung der Gesamtproduktion in Europa gezogen werden, da es auch zu Marktanteilsverschiebungen zwischen den Herstellern kommt und für den Export keine verlässlichen Prognosen vorliegen. Insgesamt haben sich die Marktperspektiven etwas eingetrübt. Die Division könnte einen moderaten Marktabschwung mit schonenden Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung

abfangen. Im Gegensatz zur Krise im Jahr 2009 sind keine überhöhten Lagerbestände an unverkauften Neufahrzeugen oder Gebrauchtfahrzeugen bei unseren Kunden erkennbar. Gegenwärtig gibt es keine Anzeichen für ein Nachlassen der Retailnachfrage. Solange die makroökonomischen Unsicherheiten bestehen, wird ein weiterer Nachfrageanstieg zumindest gedämpft.

Industrielle Wabenkörper

Die Nachfrage nach Kraftwerkskatalysatoren in Europa und den USA entwickelt sich positiv, wobei ein zunehmender Preisdruck aufgrund freier Kapazitäten der Wettbewerber zu verspüren ist. Der Auftragseingang aus China ist deutlich rückläufig. Einerseits sind die Vorgaben des neuen 5-Jahresplans, der für Kraftwerke in den bevölkerungsreichen Zonen NOx-Grenzwerte vorsieht, die den Einsatz von SCR-Katalysatoren erfordern, positiv. Auch die Forderungen der chinesischen Energiewirtschaft nach einer Strompreiserhöhung in Zusammenhang mit dem Einsatz von SCR-Katalysatoren könnten realisiert werden. Allerdings sind die konkrete Umsetzung der Rahmengesetzgebung sowie die Zeitpläne noch unklar. Die Division intensiviert die Marktbearbeitung in China, um die Kundenbasis zu erweitern. Der Auftragsstand im Bereich Kraftwerkskatalysatoren bewegt sich weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Der Geschäftsanteil aus Europa beläuft sich auf über 50 %, in den USA werden ein Drittel und in Asien etwa 15 % des Umsatzes mit Kraftwerkskatalysatoren erzielt. Der Kostendruck auf der Beschaffungsseite, vor allem der seit Jahresbeginn um 32 % gestiegene Wolframpreis, und der nach wie vor relativ schwache Kurs des USD tragen dazu bei, dass die Margen im Kraftwerksgeschäft unter Druck bleiben. Die volle Kapazitätsauslastung der Division ist auf den Anstieg des Umsatzes mit Dieselskatalysatoren um 90 % 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-katalytischer Wabenkörper ein Umsatzzuwachs von 39 % erzielt werden. Die Einführung der Euro-VI-Abgasnorm für schwere Nutzfahrzeuge in Europa (ab 2013) sowie die Einführung der EuroV-Norm in Brasilien (ab 2012) bieten neue Geschäftschancen, da die Produkte der Division einige spezifische Vorteile für diese Anwendungen bieten. Die technologische Kompetenz der Division

sowie die Produktionskapazität werden durch investive Maßnahmen sowie durch die Verstärkung der Ressourcen im Bereich Produktmanagement und Entwicklung ausgebaut. Das bestehende Geschäft im EuroV-Markt konnte durch entsprechende Lieferverträge bis zum Auslaufen dieser Abgasnorm gesichert werden.

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 0,5–1 % erwartet. Der Wachstumsimpuls kommt aus dem kommerziellen Hochbau und der Renovierung im kommerziellen Bereich. Diese Segmente hatten in der Vergangenheit besonders starke Rückgänge aufzuweisen. Der Wohnungsbau stagniert, und auch aus öffentlichen Aufträgen sind aufgrund der Sparmaßnahmen keine Impulse feststellbar. Das private Renovierungsgeschäft wächst weiter, wobei die Dynamik aufgrund von Vorzieheffekten in Zusammenhang mit Fördermaßnahmen abgenommen hat. Ein Trend der Vergangenheit war, dass vor allem Privatanleger aufgrund der Unsicherheiten der Finanzmärkte Veranlagungen in Immobilien einschließlich Renovierungsinvestitionen vornehmen. Die Umsatzentwicklung bewegt sich auf dem Niveau des Markttrends, wobei sich die SHT bei einigen Kunden aufgrund sehr schlechter Profitabilität des spezifischen Segments zurückgezogen hat. Im Westen des Landes, wo im Juli 2010 ein Verkaufs- und Logistikstandort in Innsbruck eröffnet wurde, beträgt der Umsatzzuwachs rund 45 %. 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 erfolgversprechend. 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 von 31,8 % in den ersten drei Quartalen wird im Wesentlichen vom Anstieg der Marktnachfrage nach schweren Nutzfahrzeugen getragen (+44 %). Besonders gut entwickeln sich das polnische Werk Pol-Necks, wo neue Kundenaufträge für U-Bolts zum Volumenanstieg beitragen, das österreichische Werk Styria Federn in Judenburg, da Lenker für luftgefederte Achsen von Anhängern wieder vermehrt nachgefragt werden, und Styria Arcuri in Rumänien, wo bei Vollausslastung gute Produktivitätsfortschritte erzielt werden. An letzterem Standort werden attraktive Möglichkeiten zum Kapazitätsausbau durch ein bedeutendes Investitionsprogramm in Angriff genommen. Im Bereich Umformteile und Schweißbaugruppen (Linnemann-Schnetzer Formparts GmbH, Standort Ahlen), der eine für Automobilkunden unterkritische Größenordnung aufweist, verbessert sich die Lage aufgrund des Zugewinns einiger Aufträge. Es ist dennoch nicht absehbar, dass ein Mindestvolumen für eine profitable Fortführung dieser Aktivität erreicht werden kann. Die Produkte dieses Bereichs sind für die Division von keiner strategischen Bedeutung, eine langfristige Fortführung ist daher unter den gegebenen Bedingungen wirtschaftlich nicht vertretbar. An einer Lösung für diesen Teil des Standortes in Ahlen, wo etwa 70 Mitarbeiter beschäftigt sind, wird gearbeitet: es werden mehrere Optionen verfolgt, die Kunden- und Mitarbeiterinteressen berücksichtigen. Das Werk für Druckluftbehälter am Standort in Ahlen, das seit dem 1. Quartal 2011 vom Teilverlust eines wesentlichen Kundenauftrags betroffen ist, verzeichnet einen Zuwachs neuer Kunden. Dennoch mussten die Kapazitäten an die geänderte Nachfrage angepasst werden, um eine zufriedenstellende Auslastung zu erreichen. Ein Ergebnis des Restrukturierungsprogramms im Jahr 2009 ist die Verbesserung der Flexibilität der Produktionswerke. Somit kann auf kurzfristige Nachfrageschwankungen weit aus besser als „vor der Krise“ reagiert werden. So fungiert der Standort Styria Vzmeti in Ravne (Slowenien) als flexible Kapazitätsreserve, wo Trapezfedern gefertigt werden, die je nach Auftragslage auch an anderen Standorten produziert werden können. Im 3. Quartal wurde die Produktion in Styria Vzmeti wieder reduziert. Insgesamt steigt die Beschäf-

tigtenanzahl der Division gegenüber dem Jahresende 2010 um 137 Personen auf 1.700 und im Vergleich zum Vorjahr um 164 Mitarbeiter. Der Zusatzbedarf wird überwiegend durch Leiharbeitskräfte abgedeckt. Die Umsetzung der im Vorjahr erarbeiteten Wachstumsstrategie wird mit Investitionen an mehreren Standorten fortgesetzt. Insgesamt werden in den ersten drei Quartalen etwa MEUR 8,4 in Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Produktqualität sowie Kapazitätserhöhung investiert. 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 nach den ersten drei Quartalen mit einem EBITDA von MEUR 12,5 sowie einem EBIT von MEUR 7,7 – jeweils ein Zuwachs um MEUR 6,3 bzw. MEUR 5,9 – bestätigt die Richtigkeit der getroffenen Maßnahmen. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Rekordjahres 2008 liegt der Umsatz noch um MEUR 100,8 und das Ergebnis (EBIT) um MEUR 14 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 gänzlich kompensiert werden. Das erreichte EBIT von MEUR 5,1 liegt um MEUR 3,1 unter dem Rekordergebnis im Vergleichszeitraum des Vorjahres; darin sind auch die Auswirkungen von Preisanpassungen im Bereich der Dieselskatalysatoren enthalten. Der Umsatz von MEUR 57,8 liegt um MEUR 2,1 (-3,5 %) 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. Im Berichtszeitraum wurde ein Investitionsprogramm in der Dimension von MEUR 7 ge-

startet, das sowohl die benötigte Kapazitätserweiterung als auch Verbesserungen der Profitabilität durch Erhöhung der Wertschöpfungstiefe bewirkt. In den ersten drei Quartalen wurden davon bereits MEUR 2,6 investiert. Die Projektaquisition für den Plattenkatalysator verläuft positiv. Angesichts der Herausforderung, im Projektgeschäft als neuer Wettbewerber in den Markt für Plattenkatalysatoren einzutreten, sind die abgeschlossenen und erreichbaren Aufträge zufriedenstellend. Der Bereich der nicht-katalytischen Wabenkörper erholt sich zusehends und erreicht ein Wachstum von 39 %; vor allem im US-Markt und in Korea können Zuwächse erzielt werden. Die spezifischen Produkteigenschaften sowie die Entwicklungskompetenz der Division Industrielle Wabenkörper eröffnen Chancen für den Eintritt in den Euro-VI-Markt zunächst in kleinvolumigen Anwendungen. Wichtige Beschaffungsentscheidungen großer OEM's für die großvolumigen Serien 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. Es wird erwartet, dass sich die technologischen Lösungen für die komplexen Euro-VI-Systeme weiterentwickeln und aufgrund der speziellen Eigenschaften der Produkte der Division in einer späteren Phase der Euro-VI-Abgasnorm auch realistische Marktchancen für Großserien bestehen. Konkrete Marktchancen in neuen Märkten ergeben sich auch in Brasilien, wo ab 2012 die Abgasnorm Euro V eingeführt wird und europäische Nutzfahrzeughersteller den Markt dominieren.

Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

Das Umsatzwachstum von 2,1 % nach den ersten drei Quartalen bewegt sich auf dem Niveau des Marktwachstums, wobei die Produktbereiche Installationsmaterial und Heizung deutlich stärker als der Sanitärbereich wachsen. Das Wachstum im Bereich Installation reflektiert die langsame Verbesserung im kommerziellen Neubau, der nach massiven Rückgängen in den vergangenen drei Jahren im laufenden Jahr wieder moderat zulegen soll. Die gute Positionierung der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mit einem Schwerpunkt im privaten Sanierungsgeschäft sowie bei den kleineren und mittleren Installateuren hilft, die Abhängigkeit vom preislich hart umkämpften Großobjektgeschäft zu reduzieren. Die angestrebte Verbesserung der Brutto-





marge wird nach den ersten drei Quartalen erreicht und ist der Haupttreiber für den Ergebniszuwachs. Die unterschiedliche Entwicklung der einzelnen Marktsegmente führt zu einem Anstieg des Umsatzanteils des Objektgeschäfts und erschwert somit die Verbesserung der Marge. Die Risiken im Bereich der Kundenforderungen haben sich gegenüber dem Vorjahr etwas reduziert und bewegen sich auf tiefem Niveau. Das Umsatzplus von MEUR 4,3 sowie die verbesserte Bruttomarge ermöglichen einen deutlichen Ergebniszuwachs (EBIT) um MEUR 1,3 auf MEUR 6,7. 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 29,3 % bzw. um MEUR 85,3 auf MEUR 376,2 gegenüber dem 31. Dezember 2010. Von diesem Zuwachs sind MEUR 38,6 auf die Erhöhung der Cash-Bestände zurückzuführen, da aus dem Emissionserlös nur MEUR 63 zur frühzeitigen Tilgung der Altanleihe bzw. zur Abdeckung von Kreditlinien verwendet werden konnten. Auf Gruppenebene kann in den ersten drei Quartalen MEUR 23,8 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 31,1, der aus dem Aufbau von Working Capital um MEUR 39,1 sowie aus Investitionen von MEUR 13,1 resultiert. Gegenüber dem Vergleichszeitpunkt des Vorjahres (30. September 2010) ist der Liquiditätsbedarf um MEUR 10,3 angestiegen. Die Gruppe verfügt über MEUR 120 freie Banklinien, sodass selbst im Falle eines stärkeren Umsatzwachstums als erwartet keine Finanzierungsengpässe bestehen.

ENTWICKLUNG DER FINANZMÄRKTE BESTÄTIGT DIE FINANZIERUNGSSTRATEGIE DER FRAUENTHAL-GRUPPE

Nach Einschätzung zahlreicher Marktexperten hat sich das Kapitalmarktumfeld im 3. Quartal aufgrund der Unsicherheiten auf den globalen Finanzmärkten verschlechtert. Der Markt für Unternehmensanleihen ist aktuell deutlich ungünstiger als zu Jahresbeginn. Die Entscheidung der Frauenthal Holding AG, bereits im 2. Quartal bei günstigem Marktumfeld eine Anleihe über MEUR 100 zu begeben und somit die Liquidität sowohl für die Tilgung der im Juni 2012 fälligen Anleihe (Restvolumen per 31. Oktober 2011 MEUR 27,3) als auch für Wachstumsprojekte zu sichern, hat sich unter Risikogesichtspunkten als richtig herausgestellt.

AUSBLICK

In der **Division Automotive Components** sehen wir derzeit eindeutig sinkende Abrufe unserer Kunden als erste Auswirkungen einer sich abzeichnenden Real Krise. Allerdings gehen wir davon aus, dass es zu einem wesentlich geringeren Abschwung als 2009 kommen wird. Einerseits fahren unsere Kunden „auf Sicht“, andererseits macht es den Anschein, als würden sich die Turbulenzen auf Europa beschränken. 30% unseres Volumens werden aus Europa exportiert. Darüber hinaus haben wir gelernt mit zyklischen Schwankungen umzugehen. So verfügen wir über ein ertüchtigtes (flexibles) Produktionsnetzwerk, ein professionelles Managementteam sowie ein innovatives Produktportfolio, das eine Differenzierung zum Wettbewerb zulässt. Deshalb sind Schwerpunkte der nahen Zukunft auch weiterhin Investitionen zum Ausbau der technologischen Leistungsfähigkeit und der Produktionskapazität. Erfolge in der Weiterentwicklung der Produkte eröffnen bei der Neuvergabe von Aufträgen insbesondere für die kommenden Euro-VI-Fahrzeuge konkrete Chancen auf den Zugewinn von Marktanteilen.

In der **Division Industrielle Wabenkörper** kann von der Vollausslastung der Kapazitäten in der Wabenkörperproduktion bis in das 2. Quartal 2012 ausgegangen werden. Der Umsatz mit Plattenkatalysatoren steigt ab dem 3. Quartal aufgrund der Projektplanungen kräftig an. Wir gehen insgesamt von einer weiterhin hohen Nachfrage nach Dieselskatalysatoren 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 vorerst keinen weiteren Anstieg der Rohstoffpreise. In Verbindung mit der moderaten Erholung des USD-Kurses sollte sich der Druck auf die Margen etwas verringern. Im Bereich der Dieselskatalysatoren wirkt sich der Preisdruck ungünstig aus. Das Gesamtergebnis der Division wird auf gutem Niveau, jedoch deutlich unter dem exzellenten Vorjahr bleiben. Ein Schwerpunkt der kommenden Quartale sind Investitionen für den Ausbau von Kapazitäten und Produktentwicklung vor allem im Bereich der Dieselskatalysatoren. Ebenso wird die Vertriebsorganisation in Asien ausgebaut, um die Markterschließung der potenziell größten Zukunftsmärkte voranzutreiben.

In der **Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)** erwarten wir für das Gesamtjahr ein moderates Umsatzwachstum bei stabilem Marktanteil und gegenüber dem Vorjahr verbesserter Profitabilität. 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 nach drei Quartalen einen Umsatz- und Ergebniszuwachs 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 Produktsegmente und Regionen sowie durch Akquisitionen. Darüber hinaus evaluieren wir inwieweit die Erschließung neuer Märkte durch das Eingehen von Partnerschaften zielführend, beziehungsweise unter den Gesichtspunkten Risikobegrenzung sowie Shareholder Value Steigerung sinnvoll möglich ist. In allen Divisionen wurden im Vorjahr strategische Konzepte für weiteres Wachstum entwickelt, deren Umsetzung gut voranschreitet. Die Personal- und Führungskräfteentwicklung, die einen hohen Stellenwert in der gesamten Konzernentwicklung einnimmt, leistet einen wesentlichen Erfolgsbeitrag.

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

Wien, am 16. November 2011

Frauenthal Holding AG

Der Vorstand

Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied

Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied

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.





Karan Hasan (28), Kommissionierer, Bereich Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte

Anhang zum 3. Quartalsbericht

Der 3. Quartalsbericht 2011 der Frauenthal Holding AG („Frauenthal Holding Gruppe“) zum 30. September 2011 wurde in Übereinstimmung mit dem International Financial Reporting Standard IAS 34 „Regelungen für Zwischenberichte“ erstellt. Der vorliegende 3. 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 um eine Gesellschaft verändert. Die Gesellschaft Linnemann-Schnetzer Produktionsgesellschaft mbH, Ahlen, Deutschland, wurde mit deren Muttergesellschaft Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH, Elterlein, Deutschland, verschmolzen. Der Konzernabschluss umfasst demnach den Jahresabschluss der Frauenthal Holding AG als Mutterunternehmen sowie die Jahresabschlüsse von 25 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 3. 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 3. Quartal liegt mit MEUR 442,8 um

MEUR 46,9 (+11,8 %) über dem Vorjahresvergleichswert. Die Divisionen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte tragen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. In der Division Industrielle Wabenkörper ist die Nachfrage nach Dieselskatalysatoren gestiegen, während im Kraftwerksbereich der Auftrags-eingang aus Asien deutlich rückläufig war.

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 43,6 im Vergleich zum Vorjahr erzielen. Der kumulierte Umsatz in diesem Bereich ist um 31,8 % von MEUR 137,2 auf MEUR 180,8 gestiegen. Die Markterholung verläuft kontinuierlich mit relativ geringen Schwankungen im Gesamtmarkt, aber großen regionalen Unterschieden.

Der Umsatzrückgang in der Division Industrielle Wabenkörper von MEUR 59,9 um MEUR 2,1 auf MEUR 57,8 (-3,5 %) ist - trotz Vollauslastung der Produktion - auf den Preisdruck im Bereich der Diesel- als auch der Kraftwerkskatalysatoren zurück zu führen. Die Abhängigkeit von volatilen Neuprojekten wird durch das Geschäft mit dem Ersatz verbrauchter Katalysatoren reduziert, welches bereits etwa ein Viertel des Umsatzes im Kraftwerks-geschäft ausmacht. Die Einführung des neuen Produkts Plattenkatalysator bringt erste zufriedenstellende Markterfolge. In der Division wird rund die Hälfte des Umsatzes in Europa, ein Drittel in den USA und etwa 15 % in Asien erzielt.

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 4,3 (+2,1 %) erzielen. Der kumulierte Umsatz wächst von MEUR 200,6 auf MEUR 204,9. 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.



Die Frauenthal-Gruppe erwirtschaftet 94 % des gesamten Umsatzes im EU-Raum, 4 % in den USA und 2 % in übrigen Ländern.

Ergebnis

Das EBITDA der Frauenthal-Gruppe im 3. Quartal 2011 liegt mit MEUR 28,4 um MEUR 4,3 (+18%) über dem Vergleichswert des Vorjahres, wobei fast die Hälfte auf den Ergebnisbeitrag der Division Automotive Components zurückzuführen ist. Die aggressive Preispolitik von Wettbewerbern sowie die signifikanten Preissteigerungen von wichtigen Rohstoffen belasten 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 6,2 im Vorjahr auf 12,5 (+102,4%) verbessert werden. Die Division Industrielle Wabenkörper trägt mit einem EBITDA von MEUR 7,5 (-27,3%) zum Gruppenergebnis bei. Das EBITDA geht vor allem aufgrund gestiegener Rohstoffpreise beim Kraftwerksgeschäft um MEUR -2,8 zurück. Trotz eines harten Preiskampfs erzielt die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte einen Ergebniszuwachs von 11,3 %. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um MEUR 0,9 auf MEUR 9,2.

Das EBIT der Frauenthal-Gruppe verbessert sich im Vergleich zum Vorjahr um 26,5% von MEUR 14,7 auf MEUR 18,6 (MEUR +3,9). Die Division Automotive Components trägt mit MEUR 7,7 (MEUR +5,9), die Division Industrielle Wabenkörper mit MEUR 5,1 (MEUR -3,1) und die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mit MEUR 6,7 (MEUR +1,3) zu diesem positiven Ergebnis bei.

Das Ergebnis vor Minderheiten (Nettoergebnis) liegt im 3. Quartal bei TEUR 10.970 (1-9/2010: TEUR 9.322). Das unverwässerte wie auch das verwässerte Ergebnis je Aktie betragen auf Basis des Ergebnisses nach Minderheiten von TEUR 10.585 (1-9/2010: TEUR 9.459) und bei durchschnittlich 9.152.534 Stück (1-9/2010: 9.173.600) im Umlauf befindlichen Aktien EUR 1,16 (1-9/2010: EUR 1,03).

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 3. 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 29,3 % von MEUR 290,9 auf MEUR 376,2. Die Erhöhung der Bilanzsumme ist im Wesentlichen auf die im Mai 2011 begebene Unternehmensanleihe mit einem Volumen von MEUR 100 zurückzuführen.

Mit dem Anleiheerlös wurde von der Altanleihe 2005 (fällig im Juni 2012) ein Anteil von MEUR 38, ein weiterer Teil von MEUR 5 im Oktober 2011 zurück gekauft. Ein verbleibender Anteil von MEUR 27 der Altanleihe ist noch 2012 zu tilgen. Nach der Emission wurde ein Teil von MEUR 46 bei verschiedenen Banken veranlagt. Im September wurden aus Risikogründen MEUR 10 der Veranlagung aufgelöst. Die Veranlagung beträgt mit Ende September somit MEUR 36. Mit dem restlichen Anleihevolumen wurden kurzfristige Linien 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 zusammen mit gestiegenen Vorräten und Forderungen der wesentliche Grund für den Anstieg der Bilanzsumme. Das langfristige Vermögen beträgt per 30. September 2011 MEUR 137,4 und hat sich gegenüber dem Stichtag 31.12. 2010 kaum erhöht (+1,0%). Das kurzfristige Vermögen beträgt MEUR 238,8 und ist gegenüber dem Jahresende 2010 um MEUR 84,0 (+54,2%) gestiegen.

Die Vorräte stiegen um insgesamt MEUR 20,1, wobei der Aufbau zum Großteil mit einem Anteil von MEUR 10,1 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 6,2. In der Division Industrielle Wabenkörper wurden Vorräte in Höhe von MEUR 3,9 aufgebaut.

Mit dem Umsatzwachstum sind auch die Kundenforderungen gegenüber dem 31.12. 2010 um insgesamt MEUR 25,2 gestiegen. Massiv aufgebaut wurden Kundenforderungen vor allem in den Bereichen Automotive Components und Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte. Der Anstieg der Kundenforderung in Höhe von MEUR 11,7 in der Division Automotive Components ist unter anderem auch auf die um MEUR 5,9 weniger genützte ABS-Finanzierung eines großen LKW-Kunden zurückzuführen. Die ABS-Finanzierung wurde zum Jahresende 2010 in Höhe von MEUR 13,9 genützt, per 30. September 2011 in Höhe von MEUR 8,0. Die Division Großhandel für Sanitär und Heizungsprodukte hat Forderungen in Höhe von MEUR 12,6 aufgebaut, die Division Industrielle Wabenkörper MEUR 0,9.

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.

Das Eigenkapital steigt von MEUR 89,5 um MEUR 8,3 auf MEUR 97,8. Die gestiegene Bilanzsumme führt zu einem Rückgang der Eigenkapitalquote im Vergleich zum 31. Dezember 2010 von 30,8 % auf 26,0 % per 30. September 2011.

Die Finanzierung des Anstiegs im Working Capital von insgesamt MEUR 39,1, die Investitionen in Höhe von MEUR 13,1 sowie die im Juni ausgeschüttete Dividende in Höhe von MEUR 2,7 (EUR 0,30 pro Aktie) erfolgt durch den Cash-flow aus dem Ergebnis von MEUR 23,8, durch Erhöhung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten sowie durch die im Mai begebenen Anleihe.

Die langfristigen Schulden haben sich im Wesentlichen

wegen der Position Anleihe erhöht. Die Vorjahresposition beinhaltet die MEUR 70 Altanleihe welche im Jahr 2005 begeben wurde. Per 30.9.2011 findet man in dieser Position die neue MEUR 100 Anleihe reduziert um die Anleihekosten. Die Altanleihe wurde wegen der Laufzeit unter einem Jahr (Tilgung im Juni 2012) von den langfristigen Schulden in die kurzfristigen Schulden in die Position Anleihe umgegliedert. Umgegliedert wurde nur mehr der Restbetrag von MEUR 31,8, da bereits per Ende September MEUR 38,2 rückgekauft wurden. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben sich um MEUR 8,5 erhöht um das gestiegen Working Capital zu finanzieren.

ERLÄUTERUNG ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

Der Geldfluss aus dem Ergebnis beträgt MEUR 23,8. Dies entspricht einer Verbesserung gegenüber dem Vorjahr um MEUR 3,2.

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 -15,3 (1-9/2010: MEUR -13,3).

Aus der Investitionstätigkeit sind MEUR 13,1 abgeflossen (1-9/2010: MEUR 5,7). Dies spiegelt vor allem eine wiederkehrende Investitionstätigkeit in der Division Automotive Components mit MEUR 8,4 wider (die Einzahlungen aus Investitionszuschüssen belaufen sich auf MEUR 0,1). Die Division Industrielle Wabenkörper investiert in kapazitätserweiternde Maßnahmen MEUR 2,6 und die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte investiert in logistische Leistungsfähigkeit sowie Serviceleistungen für Endkunden MEUR 2,3. Weitere Informationen zur Investitionspolitik sind auch dem Lagebericht unter Liquiditätsentwicklung und Investitionen zu entnehmen.

Der Fonds der liquiden Mittel am Ende des 3. Quartals, wie er in der Geldflussrechnung dargestellt wird, enthält ein verpfändetes Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von MEUR 0,4.



PERSONAL

Im 3. Quartal beschäftigt die Frauenthal-Gruppe im Durchschnitt 2.735 Personen (1–9/2010: 2.513). Die meisten Beschäftigten finden sich mit 1.700 (1–9/2010: 1.536) in der Division Automotive Components. Der Beschäftigungsstand konnte in diesem Bereich aufgrund der Erholung der Nutzfahrzeugmärkte um 164 Mitarbeiter aufgebaut werden. In der Division Industrielle Wabenkörper wurden im Vergleichsquartal 37 Mitarbeiter aufgebaut. Dieser Bereich beschäftigt durchschnittlich 325 Mitarbeiter (1–9/2010: 288). Die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte beschäftigt in den ersten neun Monaten des Jahres 2011 durchschnittlich 697 (1–9/2010: 681) 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 aufgrund der Turbulenzen auf den Aktienmärkten ausgelöst hauptsächlich durch die Unsicherheiten im Bankensektor zu einer tendenziellen Abschwächung der Aktie, bis es am 10. August zu einem Tiefststand von EUR 8,68 kam. Zum Ultimo per 30. September 2011 war eine leichte Erholung zu verzeichnen wobei die Aktie mit einem Kurs von EUR 9 schloss. Im Vergleich zum Gesamtmarkt erlitt die Frauenthal Aktie in den ersten neun Monaten des Jahres keine so großen Verluste wie der Großteil der Aktientitel an der Wiener Börse. Die Marktkapitalisierung per 30. September 2011 betrug MEUR 84,9 MEUR (per 30.12.2010 MEUR 102,8) inklusive 1.900.000 Stück nicht notierte Namensaktien.

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

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Der Vorstand besteht zum 30. September 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 DES VORSTANDS GEMÄSS § 87 (1) BÖRSEGESETZ

Der Vorstand erklärt, dass der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellte 3. 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 16. November 2011
Frauenthal Holding AG

Der Vorstand



Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied



Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied

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.



Martin Fötsch (23), Werkzeugmaschineur, Bereich Industrielle Wabenkörper

Verkürzter Abschluss

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUST-RECHNUNG

	in TEUR	1-9 / 2011	1-9 / 2010
Umsatzerlöse		442.760	395.913
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		5.605	2.490
aktivierte Eigenleistungen		62	0
Sonstige betriebliche Erträge		5.744	5.404
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen		-297.964	-259.599
Personalaufwand		-87.253	-79.337
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-9.852	-9.412
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-40.531	-40.776
Betriebserfolg		18.571	14.683
Zinserträge		535	133
Zinsaufwendungen		-5.019	-2.942
Finanzerfolg		-4.484	-2.809
Ergebnis vor Steuern		14.087	11.874
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-945	-611
Veränderung der latenten Steuern		-2.172	-1.941
Ergebnis nach Ertragssteuern		10.970	9.322
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile		385	-137
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnender Gewinnanteil (Konzernergebnis)		10.585	9.459
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)		1,16	1,03

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	in TEUR	1-9 / 2011	1-9 / 2010
Ergebnis nach Ertragsteuern		10.970	9.322
Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung		-722	206
Gewinne und Verluste aus der Änderung von nicht beherrschenden Anteilen		770	0
Erwerb eigener Anteile		0	-157
Sonstiges Gesamtergebnis		48	49
Gesamtergebnis		11.018	9.371
davon Ergebnisanteil nicht beherrschende Anteile		1.139	-148
davon dem Mutterunternehmen zuzurechnender Ergebnisanteil		9.879	9.519

KONZERNBILANZ

	in TEUR	30.09.2011	31.12.2010
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	40.533		39.149
Sachanlagen	75.811		74.291
Beteiligungen an nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen	726		726
Sonstiges Finanzanlagevermögen	1.158		1.158
Aktive Latente Steuern	19.165		20.771
	137.393		136.095
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	92.131		72.052
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93.356		67.511
Sonstige Aktiva	11.225		11.834
Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten	42.061		3.416
	238.773		154.813
Summe Aktiva	376.166		290.908

	in TEUR	30.09.2011	31.12.2010
Passiva			
Eigenkapital			
Grundkapital	9.435		9.435
Kapitalrücklagen	21.093		21.093
einbehaltene Ergebnisse	55.369		40.924
Währungsausgleichsposten	-2.607		-1.901
Sonstige Rücklagen	37		37
Eigene Anteile	-552		-552
nicht beherrschende Anteile	4.414		3.275
Jahresgewinn	10.585		17.191
	97.774		89.502
Langfristige Schulden			
Anleihe	99.189		70.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.010		12.369
Sonstige Verbindlichkeiten	1.954		3.709
Rückstellungen für Abfertigungen	9.949		9.826
Rückstellungen für Pensionen	7.032		6.930
Verpflichtungen aus latenten Steuern	3.007		2.463
Sonstige Rückstellungen langfristig	4.202		4.078
	137.343		109.375
Kurzfristige Schulden			
Anleihe	33.851		1.375
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	22.507		14.043
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55.535		49.775
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	100		68
Sonstige Verbindlichkeiten	25.715		24.327
Steuerrückstellungen	220		528
Sonstige Rückstellungen kurzfristig	3.121		1.915
	141.049		92.031
Summe Passiva	376.166		290.908

Geldflussrechnung

	in TEUR	1-9 / 2011	1-9 / 2010
Jahresüberschuss vor nicht beherrschenden Anteilen		10.970	9.322
Zinserträge und -aufwendungen		4.485	2.809
Abschreibungen auf das Anlagevermögen		9.852	9.413
Gewinne aus dem Abgang von Anlagevermögen		-371	-13
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen		36	4
Veränderung aktive latente Steuern		1.607	1.443
Veränderung langfristiger Rückstellungen		892	890
Gezahlte Zinsen		-3.932	-3.463
Erhaltene Zinsen		235	133
Geldfluss aus dem Ergebnis		23.774	20.538
Veränderung Vorräte		-20.079	-18.473
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-25.845	-36.201
Veränderung sonstiger Forderungen		662	1.279
Veränderung kurzfristiger Rückstellungen		898	-19
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.181	15.864
Veränderung Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		32	53
Veränderung sonstige Verbindlichkeiten		1.329	3.622
Währungsumrechnungsbedingte Veränderungen		-259	75
Geldfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit		-15.307	-13.262
Investitionen ins Anlagevermögen		-13.388	-5.873
Einzahlungen aus Anlagenabgängen		504	34
Einzahlungen aus Investitionszuschüssen		-116	135
Einzahlungen aus der Tilgung von Finanzdarlehen		-55	0
Geldfluss aus der Investitionstätigkeit		-13.055	-5.704
Gewinnausschüttungen		-2.746	0
Veränderung nicht beherrschende Anteile		770	0
Veränderung Finanzverbindlichkeiten		68.983	20.918
Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit		67.007	20.918
Veränderung der liquiden Mittel		38.645	1.952
Anfangsbestand der liquiden Mittel		3.037	1.888
Endbestand der liquiden Mittel		41.682	3.840

Entwicklung des Eigenkapitals

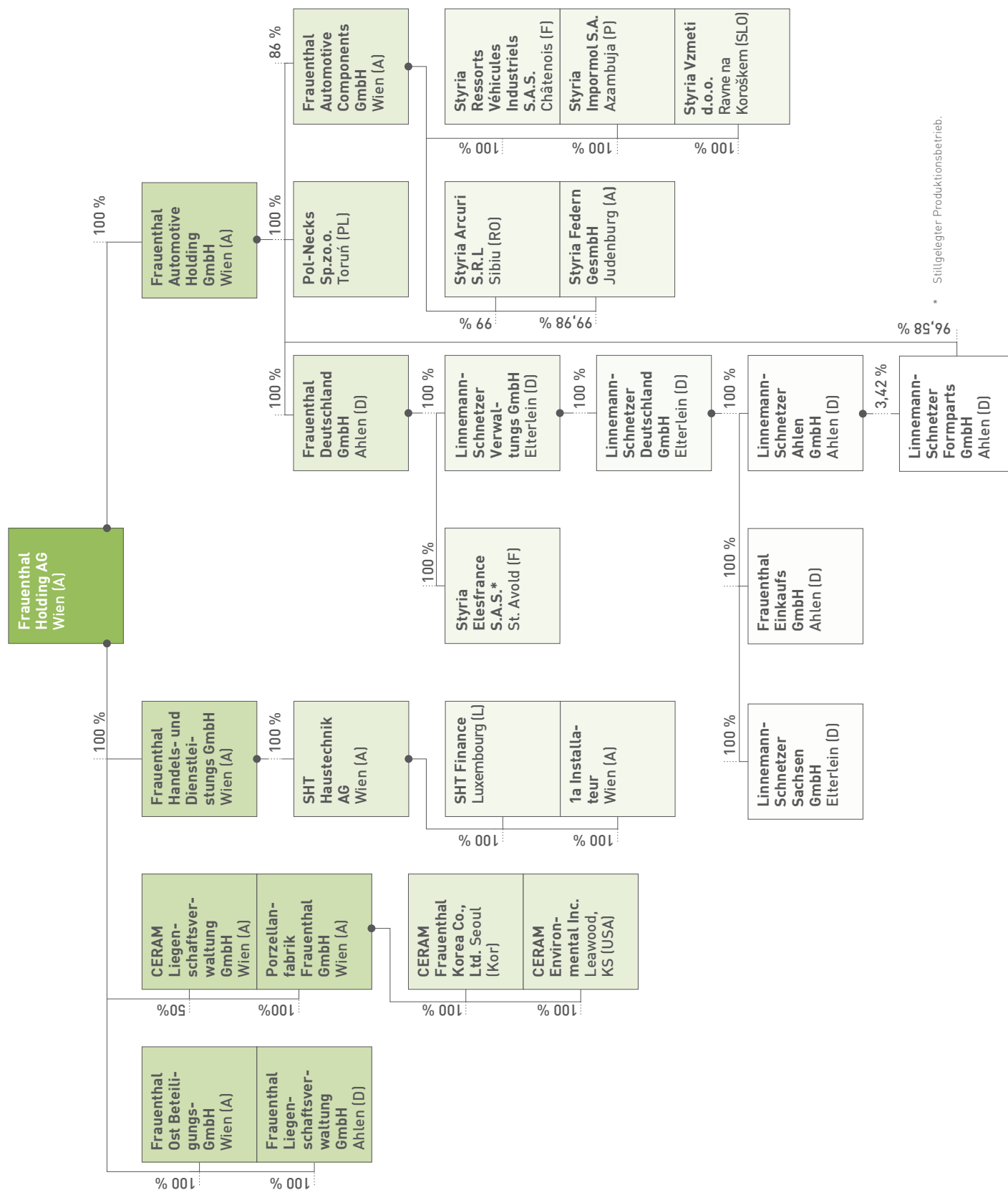
	in TEUR	Grundkapital	Kapitalrücklage	einbehaltene Ergebnisse	Währungs- ausgleichs- posten	Zeitwert- rücklage	eigene Anteile	EK der Eigen- tümer des Mutterunter- nehmens			Kern- kapital
								Währungsumrechnung	Währungsumrechnung	Währungsumrechnung	
Stand 01.01.2010		9.435	21.093	40.924	-2.161	65	-396	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 1-9/2011				10.585	-706	0	0	9.879	1.139	11.018	
Stand 30.09.2011		9.435	21.093	65.954	-2.607	37	-552	93.360	4.414	97.774	

Segmentberichterstattung

	in TEUR		Industrielle Wabenkörper		Automotive Components		Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte		Holdings und Sonstige		Konzern-Eliminierungen		Frauenthal Gruppe	
	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010	1 - 9 / 2011	1 - 9 / 2010
Strategische Geschäftsfelder														
Außenumsatz	57.750	59.169	180.108	136.117	204.883	200.599	19	28	0	0	442.760	395.913		
Innenumsatz	0	687	714	1.093	0	0	1.988	1.755	-2.702	-3.535	0	0		
Umsatz gesamt	57.750	59.856	180.822	137.210	204.883	200.599	2.007	1.783	-2.702	-3.535	442.760	395.913		
EBITDA	7.498	10.311	12.538	6.195	9.165	8.238	-777	-642	0	-7	28.424	24.095		
Betriebsergebnis (EBIT)	5.085	8.198	7.680	1.776	6.748	5.472	-942	-756	0	-7	18.571	14.683		
Mitarbeiter	325	288	1.700	1.536	697	681	13	8	0	0	2.735	2.513		

Unsere Konzernstruktur

per 30.09.2011



Impressum

FINANZKALENDER 2012

29.03.2012	Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2011
21.05.2012	Veröffentlichung 1.Quartalsbericht 2012
27.05.2012	Record day
06.06.2012	23. Hauptversammlung der Frauenthal Holding AG
11.06.2012	Veröffentlichung der Abstimmungsergebnisse
12.06.2012	Ex-Tag
15.06.2012	Dividenden-Zahltag
21.08.2012	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht 2012
21.11.2012	Veröffentlichung 3. Quartalsbericht 2012

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 85 inklusive 1.900.000 Stück nicht notierte Namenaktien (30.09.2011)

Wiener Börse: Notierung im Amtlichen Handel an der Wiener Börse

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT 0000492749 (Anleihe 2005)

Wertpapier-Kürzel: FKA

ISIN: AT000A0PG75 (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.

Titelbild: Manfred Held (32) Produktionsmitarbeiter, Bereich Industrielle Wabenkörper

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. Redaktionsschluss für den 3. Quartalsbericht 2011: 16. November 2011



