

LAGEBERICHT FRAUENTHAL HOLDING AG

Situation der Gesellschaft

Die Frauenthal Holding AG ist die Muttergesellschaft von 26 Tochtergesellschaften welche unter der einheitlichen Leitung dieser stehen. Die Frauenthal-Gruppe teilt sich in drei Divisionen (Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT), Automotive Components, Industrielle Wabenkörper), welche sich im abgelaufenen Geschäftsjahr unterschiedlich entwickelt haben.

Dank der fortgesetzten Erholung der Nutzfahrzeugmärkte, speziell während der ersten drei Quartale 2011, und einer soliden Entwicklung der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) konnte die Frauenthal-Gruppe einen deutlichen Umsatzzuwachs verzeichnen und mit einem EBIT von MEUR 22,5 eines der besten Ergebnisse ihrer Geschichte erzielen. Ungünstige externe Rahmenbedingungen verursachten in der Division Industrielle Wabenkörper einen Ergebnismrückgang gegenüber dem Rekordjahr 2010. Steueraufwendungen, die die wiederhergestellte Ertragskraft des Unternehmens reflektieren, beeinflussen den Jahresüberschuss, der MEUR 13,7 beträgt. In allen Divisionen wurde die Umsetzung einer auf nachhaltiges profitables Wachstum ausgerichteten Strategie vorangetrieben.

Im Mai des Geschäftsjahrs wurde eine Unternehmensanleihe über 100 MEUR mit 5-jähriger Laufzeit und einem Kupon von 4,875 % am Kapitalmarkt erfolgreich platziert. Der Emissionserlös konnte teilweise zur vorzeitigen Tilgung eines großen Teils der im Juni 2012 auslaufenden Anleihe (Gesamtvolumen 70 MEUR) verwendet werden. Die Überschussliquidität wurde bis zur Fälligkeit des Restvolumens der Anleihe 2005-2012 veranlagt. Mit dieser Emission verfügt die Frauenthal-Gruppe über eine langfristig gesicherte Unternehmensfinanzierung, die auch für Wachstumsprojekte verwendet werden soll. Der Emissionszeitpunkt hat sich angesichts der Entwicklungen an den Finanzmärkten als gut gewählt herausgestellt.

Aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs hat die Hauptversammlung eine Ausschüttung von EUR 0,3 pro Aktie beschlossen. Trotz dieses Dividendenabflusses konnte das Eigenkapital der Frauenthal-Gruppe auf MEUR 98,9 gesteigert werden. Aufgrund der bilanzverlängernden

Wirkung der Überschussliquidität aus der Anleiheemission sowie des allgemeinen Geschäftswachstums reduzierte sich die Eigenkapitalquote der Frauenthal-Gruppe von 30,8 % auf 27,1 %.

Wirtschaftliches Umfeld

Nach einem Wachstum von rund 5 % im Jahr 2010 hat die Weltwirtschaft die Erholungsphase mit einem Wachstum von rund 4 % im Jahr 2011 fortgesetzt, wobei ab dem 4. Quartal 2011 eine deutliche Abschwächung als Folge der Finanzkrise festzustellen war. Auffällig ist, dass die Wachstumsprognosen für die CEE-Länder nicht signifikant über jenen der westeuropäischen Staaten liegen. In China verlangsamte sich die Wirtschaftsdynamik etwas, das Wachstum lag 2011 aber noch immer über 9 %. Die Prognosen für 2012 haben sich aufgrund der makroökonomischen Unsicherheiten deutlich eingetrübt.

Für das Nutzfahrzeuggeschäft ist das Wachstum der Industrieproduktion von Bedeutung, das 2011 im EU-Raum in der Größenordnung von 3,3 % lag; in Deutschland betrug das Wachstum 1,3 %.

Der Optimismus angesichts der relativ raschen Erholung der Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2010 und im 1. Quartal 2011 verwandelte sich in Europa in drastischen Pessimismus, als die Instabilität der Staatshaushalte, ausgelöst von den Finanzkrisen in Griechenland, Portugal, Spanien und Italien die Stabilität des europäischen Bankensystems in Frage stellte. Sorgen um drohende Engpässe in der Liquiditätsversorgung der Wirtschaft, negative Auswirkungen der Ausgabenreduktionen der öffentlichen Haushalte und ein nur langsam erkennbares politisches Krisenmanagement haben ab dem 2. Quartal 2011 die grundsätzlich solide Entwicklung der Industrie deutlich gedämpft. Die Rahmenbedingungen für Investitionen haben sich in Europa aufgrund der allgemeinen Unsicherheit über die Zukunft des Finanzsystems verschlechtert. Auf Basis der Erfahrungen der dramatischen Krise im Jahr 2009 zeigten viele Unternehmen, so wie die Frauenthal-Gruppe, ein sehr vorsichtiges Verhalten hinsichtlich Neuinvestitionen.

Das Zinsniveau stieg bis ins 2. Quartal 2011 an, um im kurzfristigen Bereich mit einem 1-Monats-EURIBOR von 1,325 % (per 30. Juni 2011) und einem 5-Jahreszinssatz von 2,62 % (per 27. Februar 2011) einen vorläufigen Höchststand zu erreichen. Gegen Jahresende sanken der 1-Monats-EURIBOR auf 1,024 % (per 30. Dezember 2011) und der 5-Jahreszinssatz auf 1,78 % (per 19. Dezember 2011). Da keine reale Inflationsgefahr bestand, hatte die Europäische Zentralbank mit ihrer Geldmengenpolitik die Liquiditätsversorgung des Bankensystems im Fokus. Ein Zinsanstieg im Jahr 2012 wird von den Experten als unwahrscheinlich eingeschätzt.

Der Wechselkurs des US-Dollars ist in Folge der Euro-Krise im Jahresverlauf gestiegen. Die mittelfristigen Prognosen (August 2012) rechnen mit einem Dollar von 1,38 je Euro.

Die Unsicherheit der finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfordert mehr denn je eine flexible Geschäftsplanung. Im sensiblen Nutzfahrzeugbereich wurden bestmögliche Voraussetzungen für eine flexible Anpassung der Kapazitäten an Marktschwankungen geschaffen. Die ab dem 4. Quartal wahrnehmbare Eintrübung der Prognosen für den Nutzfahrzeugmarkt ist ein klarer Indikator der schwachen konjunkturellen Aussichten für 2012.

Die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen in Europa verlief 2011 regional sehr unterschiedlich. Als Wachstumstreiber haben sich Deutschland als größter Einzelmarkt der EU mit einem Wachstum von 20 % sowie Großbritannien mit 18 % erwiesen, während Italien und Spanien sogar rückläufig waren. Insgesamt stiegen im EU-Raum die Zulassungen im gesamten Nutzfahrzeugmarkt um 10 %. Im wichtigen Segment der schweren Nutzfahrzeuge stieg der EU-Markt um 36 %, mit den größten Zuwächsen in den osteuropäischen EU-Mitgliedsländern. Die positive Dynamik schwächte sich im 4. Quartal ab. Der Produktionsanstieg wurde durch den deutlich belebten Export in Märkte wie Russland und Brasilien unterstützt.

In der Division Automotive Components wurde ein Umsatzwachstum von 23,9 % erzielt, wobei die Wachstumsraten im 1. Halbjahr deutlich höher waren als im 2. Halbjahr. Im Wesentlichen folgte der Produktionsanstieg der Marktnachfrage, da der Lagerbestand unverkaufter Fahrzeuge bereits 2010 normalisiert war.

Die Division Industrielle Wabenkörper erreichte mit einem EBIT von MEUR 7,3 trotz äußerst ungünstiger Rahmenbedingungen das zweitbeste Ergebnis ihrer Geschichte. Der Ergebnisrückgang gegenüber dem Spitzenjahr 2010 um MEUR 3,6 bzw. 33,4 % ist daher zu relativieren. 2011 haben sich vor allem drei Faktoren sehr negativ ausgewirkt: Die Entwicklung des Wechselkurses des US-Dollars verlief ungünstig, während die Division im Jahr 2010 von einer vorübergehenden Dollarstärke profitiert hatte. Etwa ein Drittel des Umsatzes der Division Industrielle Wabenkörper wurde in Dollar fakturiert. Der wesentliche negative Effekt gegenüber dem Vorjahr sind die seit 2010 massiv gestiegenen Rohstoffkosten, die kurzfristig aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen nur geringfügig an die Kunden überwälzt werden können.

Vor allem der Weltmarktpreis für Wolfram ist um mehr als 30 % gestiegen. Aufgrund der globalen wirtschaftlichen Entwicklung wird kein weiterer Preisanstieg in absehbarer Zukunft erwartet. Ein weiterer gravierender negativer Effekt waren Preisreduktionen, die einem wichtigen Kunden von Dieselmotoren für Nutzfahrzeuge gewährt werden mussten, um das Geschäft langfristig abzusichern und die Chance auf den Einstieg in neue Marktsegmente zu wahren. Der Ergebnisrückgang war somit nicht volumenbedingt, die Kapazitäten der Wabenkörperproduktion waren während des gesamten Jahres voll ausgelastet.

Für die Geschäftsentwicklung der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) ist einerseits die Baukonjunktur in Österreich und andererseits die Bereitschaft privater Haushalte, in Sanierung und Erneuerung von Sanitär- und Heizungseinrichtungen zu investieren, maßgebend. Trotz leichtem Schrumpfen der Wirtschaft am Jahresende 2011 hat sich der für die SHT relevante Baumarkt stabil gehalten. Das Großobjektgeschäft ist preislich extrem hart umkämpft und führt zu einem entsprechenden Druck auf die Margen. Aus Investitionen der öffentlichen Hand waren keine Impulse zu erkennen. Das in den vergangenen Jahren sehr dynamisch gewachsene Segment der privaten Sanierungen hat sich auch 2011 positiv entwickelt. Der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) ist es gelungen, trotz eines gestiegenen Anteils des Objektgeschäfts am Umsatz die Bruttomarge deutlich zu steigern. Dies war durch die Fokussierung auf ein hochwertigeres Sortiment sowie den Rückzug aus unprofitablen Marktseg-

menten möglich. Das Marktwachstum, sowie der Gewinn von Marktanteilen im Westen und Süden Österreichs ermöglichten ein solides Wachstum von 3 %. Die positive Ergebnisentwicklung ist somit sowohl auf Volumenzuwachs und gesteigerte Profitabilität zurückzuführen.

ergänzt. Die Gruppe verfügte zu Jahresende über MEUR 138 an freien Banklinien. Die Finanzierungskosten stiegen aufgrund der Zinskosten der neuen Unternehmensanleihe und dem vor allem dem in der ersten Jahreshälfte gestiegenen Zinsniveaus.

Liquiditätsentwicklung

Die Liquidität der Frauenthal Holding AG besteht im Wesentlichen aus der neuen Anleihe 2011-2016 über MEUR 100 sowie aus einem Teil der Anleihe 2005-2012 über MEUR 27. Vom Anleiheerlös der Anleihe 2011-2016 konnten MEUR 43 zur vorzeitigen Tilgung der im Juni 2012 auslaufenden Anleihe 2005-2012 über MEUR 70 verwendet werden, deshalb beträgt der noch zu tilgende Teil nur mehr MEUR 27. Die Zinsen für die Anleihen werden monatlich abgegrenzt und einmal jährlich jeweils Ende Mai (für die Anleihe 2011-2016, Kupon 4,875 %) und Ende Juni (für die Anleihe 2005-2012, Kupon 3,875 %) an die Anleihezeichner bezahlt. Der restliche Teil der Anleihe 2005-2012 über MEUR 27 wird am 28. Juni getilgt. MEUR 36 aus der Überschussliquidität der Anleihe 2011-2016 wurden bei verschiedenen Banken in folgender Höhe veranlagt: Raiffeisenlandesbank Oberösterreich Aktiengesellschaft MEUR 6, Volksbank AG Investkredit MEUR 10, Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG MEUR 6, Hypo-Bank Burgenland Aktiengesellschaft MEUR 3, Raiffeisen Bank International MEUR 11. Der gewichtete durchschnittliche Veranlagungszinssatz beträgt 2,54 %. Die Veranlagungsdauer wurde auf 13 Monate, bis zum Tilgungsdatum der Anleihe 2005-2012 Ende Juni 2012, abgeschlossen.

Auf Konzernebene ergibt sich ein erhöhter Liquiditätsbedarf, welcher auf das Umsatzwachstum von 9 % im Konzern 2011, einen geänderten Geschäftsmix in der Division Industriellen Wabenkörpern, den Anstieg des Investitionsvolumens um MEUR 14 und eine Dividende von MEUR 2,7 zurückzuführen (im Jahr 2010 wurde keine Dividende ausgeschüttet) ist. Mit dem hohen Cashflow aus dem Ergebnis von MEUR 31 konnte der geschäftsbedingte Anstieg des Working Capital kompensiert werden. Wie im Vorjahr wurden die Bankenbeziehungen weiter ausgebaut und mit ausländischen Finanzierungspartnern

Ergebnisanalyse

UMSATZ

Der Umsatz der Frauenthal Holding AG nach UGB liegt im Geschäftsjahr 2011 mit TEUR 2.499 (Vorjahr: TEUR 2.271) um insgesamt TEUR 227 über dem Vorjahreswert.

	in TEUR	2011	2010	Abweichung
Umsatz und sonstige Erträge		2.499	2.271	227
Personalaufwand		-1.297	-1.124	-173
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-3.795	-2.082	-1.713
EBITDA		-2.593	-934	-1.659
Abschreibungen		-65	-76	10
Betriebsergebnis (EBIT)		-2.658	-1.010	-1.649
Erträge aus Beteiligungen an verbundenen Unternehmen		16.857	15.086	1.771
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		1.141	162	980
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-5.366	-2.743	-2.623
Finanzerfolg		12.633	12.504	129
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		9.975	11.495	-1.520
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		1.630	2.536	-906
Jahresüberschuss		11.605	14.031	-2.426
Auflösung von Gewinnrücklagen		20	0	20
Zuweisung zu Gewinnrücklagen		-10.000	-10.657	657
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		2.017	1.389	629
Bilanzgewinn		3.642	4.763	-1.121

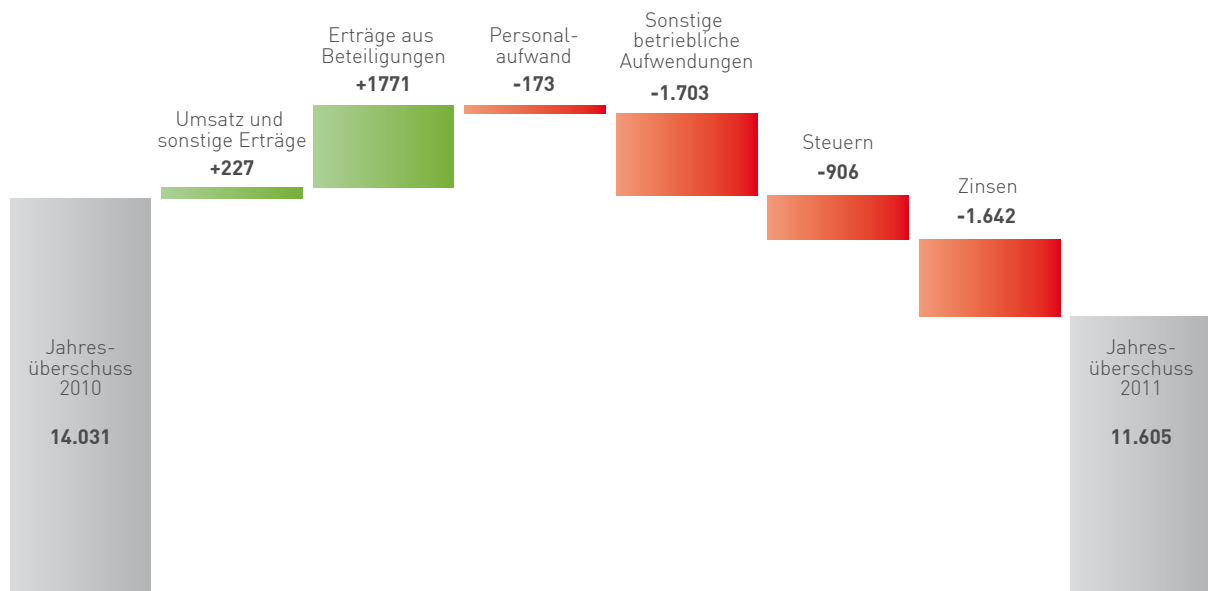
ERGEBNIS

Das EBIT der Frauenthal Holding AG liegt mit TEUR -2.658 (Vorjahr: TEUR -1.010) um TEUR 1.649 unter dem Vorjahreswert und ist vor allem auf den Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.713 sowie auf den Anteil der Personalaufwendungen in Höhe von TEUR 173 gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen. Die höheren Aufwendungen sind hauptsächlich auf die Kosten für die Anleiherrefinanzierung im Mai 2011 sowie projektbezogene Kosten zurück zu führen.

Der Finanzerfolg erhöht sich gegenüber dem Vorjahr um TEUR 129, obwohl die Zinsen aufgrund der vorzeitigen Anleiheemission enorm gestiegen sind, es hat jedoch höhere Dividendenenerträge von den Tochtergesellschaften gegeben. Die Position Zinsen und ähnliche Aufwendungen beinhaltet zudem Zinserträge aus den Veranlagungen in Höhe von TEUR 533.

Die Position Steuern vom Einkommen und vom Ertrag hat sich aufgrund geringerer Steuerumlagen von der Porzellanfabrik Frauenthal GmbH gegenüber dem Vorjahr verringert.

Eine Überleitung des Jahresüberschusses 2010 auf 2011 kann nachfolgender Grafik entnommen werden:



Vom Jahresüberschuss in Höhe von TEUR 11.605 (Vorjahr: TEUR 14.031) wurden insgesamt TEUR 10.000 (Vorjahr: TEUR 10.656) in die Gewinnrücklage dotiert. Der Bilanzgewinn der Frauenthal Holding AG beträgt zum 31. 12. 2011 TEUR 3.642 (Vorjahr: TEUR 4.763) und ist um TEUR 1.121 geringer als im Vergleichszeitraum.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Bilanzsumme der Frauenthal Holding AG erhöht sich im Vergleich zum Vorjahr von TEUR 128.528 auf TEUR 197.318, also um TEUR 68.790 und ist im Wesentlichen auf die im Mai 2011 erfolgreich platzierte Unternehmensanleihe mit einem Volumen von MEUR 100 zurückzuführen.

Mit dem Anleiheerlös von MEUR 100 wurde von der Anleihe 2005-2012 (Volumen: MEUR 70, fällig am 28. Juni 2012) ein Anteil von insgesamt MEUR 43 vorzeitig zurückgekauft. Der verbleibende Anteil von MEUR 27 der Anleihe 2005-2012 ist 2012 noch zu tilgen. Ein weiterer Teil des Emissionserlöses in Höhe von MEUR 36 wurde bei verschiedenen Banken veranlagt und dient zur Tilgung der Anleihe 2005-2012 im Juni 2012. Mit dem restlichen Anleihevolumen wurden kurzfristige Linien im Konzern zurückgeführt, um Überschussliquidität aus der neuen Anleihe 2011-2016 kostenoptimal zu verwenden. Die Cash-Veranlagung spiegelt sich in der Position Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten wider und ist zusammen mit gestiegenen Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen der wesentliche Grund für den Anstieg der Bilanzsumme.

Die Position Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen beinhaltet ein Darlehen über MEUR 37,7 an die Frauenthal Handels- und Dienstleistungs-GmbH, welches bis Ende 2011 die Gesellschaft Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH gewährt hatte. Aufgrund einer Dividendenausschüttung über MEUR 37,7 von der Frauenthal Automotive Holding GmbH an die Frauenthal Holding AG hat sich der Beteiligungsansatz an der Frauenthal Automotive Holding GmbH um MEUR 30 verringert. Diese Veränderung ist der Position Finanzanlagen zu entnehmen.

	in TEUR	2011	2010	Abweichung
Immaterielle Vermögensgegenstände		5	2	3
Sachanlagen		334	304	29
Finanzanlagen		72.904	102.904	-30.000
Langfristiges Vermögen		73.243	103.211	-29.968
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1	0	1
Forderungen gegenüber verbundenen Unt.		86.539	24.378	62.161
Sonstige Forderungen		847	267	580
Eigene Anteile		533	552	-20
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		36.080	33	36.046
Kurzfristiges Vermögen		123.999	25.230	98.769
Rechnungsabgrenzungen		76	88	-11
Summe AKTIVA		197.318	128.528	68.790

Auf der Passivseite hat sich das Eigenkapital um insgesamt TEUR 8.859 im Vergleich zum Vorjahr erhöht, die Eigenkapitalquote reduziert sich aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme auf 33,2 %. Die Rückstellungen sind im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert und die Verbindlichkeiten erhöhen sich aufgrund der Anleihenemission. Die Position Anleihen beinhaltet folglich die neue Anleihe über TEUR 100.000, den noch zu tilgenden Teil der Anleihe 2005-2012 in Höhe von TEUR 27.294 sowie die abgegrenzten Zinsen für die Anleihen.

	in TEUR	2011	2010	Abweichung
Eigenkapital		65.569	56.710	8.859
Equity rate (in %)		33,2%	44,1%	-10,9%
Grundkapital		9.435	9.435	0
Kapitalrücklagen		21.259	21.259	0
Gewinnrücklagen		31.233	21.252	9.980
Bilanzgewinn		3.642	4.763	-1.121
Rückstellungen		449	211	238
Sonstige Rückstellungen		449	211	238
Verbindlichkeiten		131.300	71.607	59.693
Anleihen		130.839	71.375	59.464
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		87	91	-4
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unt.		337	30	307
Sonstige Verbindlichkeiten		37	112	-74
Summe PASSIVA		197.318	128.528	68.790

DIE FRAUENTHAL AKTIE

Aktionärsstruktur geringfügig verändert

Die Frauenthal Aktie wird seit 10. Juni 1991 an der Wiener Börse gehandelt. Am 23. Juli 2007 wechselte die Aktie in den prime market, um ihre Visibilität im Markt und damit das Investoreninteresse am Unternehmen zu steigern. Zudem erfüllt Frauenthal schon seit längerem die strengen Publizitäts- und Transparenzvorschriften für die Aufnahme in den Fließhandel. Die Frauenthal Holding AG weist ein Grundkapital von EUR 9.434.990 auf, das sich auf insgesamt 7.534.990 auf Inhaber lautende Stückaktien und 1.900.000 nicht notierte Namensaktien verteilt. Jede Aktie ist am Grundkapital im gleichen Umfang beteiligt.

Eigene Aktien	Anzahl Stück	Grundkapital EUR	Anteil am Grundkapital in %
Stand 31.12.2011	272.456	272.456	2,89
Stand 31.12.2010	282.456	282.456	2,99

Die Aktionärsstruktur der Frauenthal Holding AG hat sich insofern im Jahr 2011 geringfügig verändert, als eigene Anteile aufgrund eines Aktienoptionsprogramms veräußert wurden. Am 1. Juni 2011 hat der Aufsichtsrat der Frauenthal Holding AG einen Aktienoptionsplan 2012–2017 für Mitglieder des Vorstands der Frauenthal Holding AG und für Führungskräfte der Frauenthal-Gruppe beschlossen. Der Aufsichtsrat hat weiters beschlossen, gesondert vom Aktienoptionsprogramm dem Vorstandsmitglied Mag. Hans-Peter Moser eine Option zum Erwerb von 10.000 Stück Frauenthal Aktien einzuräumen. Mag. Hans-Peter Moser hat seine Option am 22. Dezember 2011 ausgeübt, indem er 10.000 Stück Stammaktien zu einem Preis von EUR 2 pro Stück Aktie erworben hat.

Die Anzahl der eigenen Aktien hat sich damit von 282.456 Stück auf 272.456 Stück verringert, was einem Anteil von 2,89 % entspricht. Der Streubesitz erhöht sich entsprechend auf 2.284.484 Stück Aktien, was einem Anteil von 24,21 % entspricht. Hauptaktionär ist mit einer Beteiligung von 72,9 % weiterhin die FT Holding GmbH.

	in EUR	IFRS 2011	IFRS 2010	Veränderung
Kennzahlen je Aktie				
Anzahl der ausgegebenen Aktien		9.434.990	9.434.990	0
Eigene Aktien		-272.456	-282.456	10.000
Im Umlauf befindliche Aktien		9.162.534	9.152.534	10.000
Angaben pro Aktie (in EUR)				
EBITDA		3,9	3,8	0,2
Betriebserfolg (EBIT)		2,5	2,4	0,1
Jahresüberschuss bzw.-fehlbetrag		1,5	1,9	-0,4
Geldfluss aus dem Ergebnis		3,4	3,2	0,2
Eigenkapital		11,0	9,8	1,2
Börsekurs				
Ultimo		9,4	10,9	-1,5
Höchstkurs		13,52	10,9	2,6
Tiefstkurs		8,1	6,59	1,5
Dividende und Bonus		0,3 ¹⁾	0,3	0,0

¹⁾ Vorschlag für die Ergebnisverwendung an die Hauptversammlung

Frauenthal Aktie verliert weniger als ATX

Die Frauenthal Aktie schloss Ende 2010 mit einem Kurs von EUR 10,90 und startete 2011 am ersten Handelstag mit einem Kurs von EUR 10,73. Im 1. Halbjahr 2011 kam es zu einer positiven Entwicklung der Frauenthal Aktie, wobei der Höchststand der Aktie am 2. Mai mit einem Kurs von EUR 13,52 zu verzeichnen war. Die Aktie zeigte somit einen entgegengesetzten Trend zum ATX. Dafür verantwortlich war das erfreuliche 1. Quartal mit einem optimistischen Ausblick: In der Division Automotive Components wurde eine Fortsetzung des aktuellen Nachfrageniveaus erwartet, in der Division Industrielle Wabenkörper konnte von der Vollausslastung der Kapazitäten in der Wabenkörperproduktion für das Gesamtjahr ausgegangen werden und in der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte wurde mit einem moderaten Umsatzwachstum bei weiteren Marktanteilsgewinnen gerechnet. Dieser positive Trend konnte im 2. Quartal fortgesetzt werden.

Ab der zweiten Jahreshälfte schwächte sich der positive Trend aufgrund des negativen Marktumfelds im Gleichklang mit dem ATX kontinuierlich ab, bis das Jahrestief von EUR 8,1 am 9. August erreicht wurde. In den darauffolgenden Monaten konnten keine weiteren Kursgewinne verzeichnet werden, obwohl es weiterhin zu Umsatz- und Ergebniszuwächsen in der Frauenthal-Gruppe kam und sich der Ausblick für die Zukunft anhaltend positiv entwickelt. Zyklische Werte wurden ab dem 3. Quartal vom Markt sehr kritisch gesehen. Mit der Division Automotive Components ist die Frauenthal-Gruppe diesbezüglich exponiert.

Trotz eines volatilen Marktumfelds kam es zu einer leichten Verbesserung zum Jahresultimo mit einem Kurs von EUR 9,40. Die Frauenthal Aktie musste im Jahr 2011 einen Kursverlust von 13,76 % hinnehmen, während der ATX einen Verlust von rund 35 % zu verzeichnen hatte.

Umsatz und Marktkapitalisierung sinken

Der sich aus der Marktkapitalisierung ergebende Gesamtwert des Unternehmens betrug per 29. Dezember 2011 MEUR 88,7 inklusive nicht notierte Namensaktien. Im Vergleichszeitraum waren dies MEUR 102,8 zum 31. Dezember 2010 inklusive nicht notierte Namensaktien. Im Schnitt wurden pro Tag 5.976 Aktien (Vorjahr: 7.889 Aktien) gehandelt.

Angaben gem. § 243a UGB

Das Grundkapital ist in 7.534.990 (2010: 7.534.990) auf Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien und in 1.900.000 (2010: 1.900.000) auf Namen lautende nennwertlose Stückaktien aufgeteilt. Mit Ausnahme dieser 1.900.000 Stück Namensaktien sind alle Aktien zum Amtlichen Handel an der Wiener Börse zugelassen. Neben den Stückaktien bestehen keine weiteren Aktiengattungen.

Dem Vorstand der Frauenthal Holding AG sind keine Beschränkungen bekannt, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Unverändert zum Vorjahr ist die FT-Holding GmbH, Chemnitz, an der Frauenthal Holding AG mit 72,9 % beteiligt. Die FT-Holding GmbH, Chemnitz, steht wiederum mittelbar zu je 50 % im Eigentum von Dr. Hannes Winkler und Dr. Ernst Lemberger. Die FVV Frauenthal Vermögensverwaltung GmbH, Wien, erstellt den Konzernabschluss für den größtmöglichen Konsolidierungskreis, in dem der Frauenthal-Konzern mit einbezogen ist.

Es bestehen keine besonderen Kontrollrechte für einzelne Aktionäre.

Der Aufsichtsrat der Frauenthal Holding AG hat am 1. Juni 2011 einen Aktienoptionsplan für Mitglieder des Vorstands und Führungskräfte der Frauenthal-Gruppe beschlossen.

Es bestehen keine über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehenden Rechte zur Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie zur Änderung der Satzung.

Der Vorstand ist laut 18. Hauptversammlung am 3. Mai 2007 ermächtigt, bis einschließlich 30. Juni 2012 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats um insgesamt höchstens EUR 2.681.634,00 durch Ausgabe von bis zu 2.681.634 auf Inhaber oder auf Namen lautenden Stückaktien mit Stimmrecht gegen Bareinlagen oder gegen Sacheinlagen einmal oder mehrmals zu erhöhen.

In wesentlichen Liefer- und Bezugsverträgen des Konzerns sind Change-of-Control-Klauseln enthalten. Eine detail-

lierte Bekanntmachung dieser Vereinbarungen würde dem Konzern erheblichen Schaden zufügen und kann daher unterbleiben.

Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen zwischen der Gesellschaft und ihren Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern oder Arbeitnehmern für den Fall eines öffentlichen Übernahmeangebots.

Risikobericht

Um den Anforderungen gemäß Regel 69 des Österreichischen Corporate Governance Kodex gerecht zu werden und um diesen Bereich weiter zu verbessern, wurde im Geschäftsjahr 2007 mit dem Aufbau eines formalisierten, einheitlichen und konzernweiten Risikomanagementsystems begonnen. Das Ziel dieses Projekts ist es, Risikoquellen systematisch zu identifizieren, Risiken frühzeitig zu erkennen und durch geeignete Maßnahmen gegenzusteuern.

Auch 2011 wurde das Risikomanagementsystem (insbesondere das Interne Kontrollsystem) weiterentwickelt und für die wesentlichen Hauptrisiken geeignete Messgrößen und Frühwarn-Indikatoren festgelegt, deren Überschreiten zu vorher definierten Berichtspflichten oder zur Einleitung klar vorgeschriebener Risikobewältigungsmaßnahmen führt.

Risiken wurden unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung untersucht, um eine Grundlage für ihre Steuerung zu erhalten. Dementsprechend wurden während des Jahres 2011 folgende Hauptrisiken identifiziert:

- Marktrisiko
- Wettbewerbsrisiko
- Kundenrisiko
- Liquiditätsrisiko
- Versorgungsrisiko
- Compliance-Risiken

Diese Hauptrisiken und die damit verbundenen Kontrollaktivitäten wurden dem Prüfungsausschuss in zwei Sitzungen präsentiert und unterliegen einer laufenden Anpassung durch den Vorstand. Alle erforderlichen Änderungen werden dem Prüfungsausschuss quartalsweise in Form eines detaillierten IKS-Berichts vorgelegt. Der Bericht enthält die aktuelle Evaluierung und Überarbeitung der Risikomatrix nach neuen Risiken, geänderten Einstufungen und gegebenenfalls dem Entfall von Risiken.

Neben den erwähnten Hauptrisiken sieht sich der Konzern noch mit Umwelt- und Betriebsrisiken sowie mit finanzwirtschaftlichen Risiken (z.B. Fremdwährungsrisiken) konfrontiert.

Division Automotive Components

KUNDENRISIKO

Im Bereich der Produktion von LKW-Komponenten – Federn, Briden (U-Bolts) und Druckbehälter sowie Dieseltalysatoren – werden üblicherweise Ein- oder Mehrjahresverträge abgeschlossen, die die Produkte und Konditionen definieren, die Liefermengen für den Gesamtzeitraum aber nicht verbindlich festlegen, da diese von der Marktnachfrage nach Nutzfahrzeugen abhängen. Der Abschluss bzw. die Verlängerung von solchen Verträgen hängt von der Wettbewerbsfähigkeit des Zulieferers ab, die primär durch die Preise der angebotenen Produkte, aber auch durch die Lieferfähigkeit, logistische und qualitative Verlässlichkeit und durch die Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit dem Kunden bei Neuentwicklungen bestimmt wird.

Im Berichtsjahr gelang es, mehrere wichtige Aufträge für neues Geschäft sowie die Verlängerung bestehender Lieferverträge zu vereinbaren. Andererseits gingen auch Aufträge für Produkte, die technologisch weniger anspruchsvoll sind, an Wettbewerber aus Niedrigkostenländern verloren. Für strategisch wichtige Produkte konnten neue Aufträge gewonnen bzw. gehalten werden.

Das zu Beginn des Jahres 2010 eingeführte Key Performance Indicator Reporting beinhaltet unter anderem auch Kenngrößen wie Liefertreue, gelieferte Produktqualität und Kundenzufriedenheit. Diese werden von den Produktionsstandorten monatlich an das Management berichtet und ausführlich kommentiert. Bei auffallenden Zielabweichungen können somit frühzeitig Gegenmaßnahmen gesetzt werden.

Auch 2011 nahm die Division Automotive Components an der Zertifizierung nach TS 16949 teil. Ziel dieses Standards ist es, die System- und Prozessqualität wirksam zu verbessern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Der Standort Styria Arcuri SRL, Rumänien, wurde mit dem Ford Q1 Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung ist weltweit als Zeichen für außergewöhnliche Qualität bekannt.

Kundenrisiken bestehen auch als Bonitätsrisiken und Zahlungsausfallsrisiken. Bei den Nutzfahrzeugherstellern han-

delt es sich zum größten Teil um sehr große, international tätige Unternehmen, deren Bonität sich als Folge der Krise 2009 insbesondere im Automobilgeschäft verschlechtert, 2010 und 2011 jedoch wieder wesentlich verbessert hat.

Die detaillierte Überwachung aller Zahlungsverzögerungen bildet die Basis des zentralisierten Debitorenmanagements. Der Vorstand wird über wesentliche Unregelmäßigkeiten monatlich informiert, gleichzeitig werden entsprechende Maßnahmen auf allen beteiligten Ebenen gesetzt, sodass jede Rechnung vom kaufmännischen Außendienst verfolgt werden kann.

Weiters wird seit 2009 die Entwicklung der Credit Default Swap(CDS)-Spreads der wichtigsten Kunden monatlich beobachtet. Der Hauptrisikotreiber dafür ist die am Markt gehandelte Prämie (CDS-Spread), die von der Einschätzung der Bonität abhängt. Verglichen zum Vorjahr hat sich diese Kennzahl verbessert.

Im vergangenen Jahr traten keine Zahlungsausfälle ein. Auch in Zukunft wird dieses Risiko als eher gering eingeschätzt.

Aufgrund der Erholung des Nutzfahrzeuggeschäfts wird zurzeit nicht davon ausgegangen, dass es zu strukturellen Anpassungen der Produktionskapazitäten der Kunden in Europa und damit verbundenen Forderungsausfällen kommen wird. Gesellschaftsrechtliche Veränderungen (z.B. Zusammenschlüsse einzelner Wettbewerber) könnten jedoch zukünftig zu einer Änderung des Einkaufsverhaltens wichtiger Kunden führen.

Technologisch bedingte Substitutionsrisiken für Stahlfedern und Druckbehälter aus Stahl und Aluminium sind durch die langen Laufzeiten bei der Entwicklung von LKW-Serien kurzfristig nicht gegeben, langfristig aber durch die Entwicklung neuer Dämpfungs-, Achs- und Bremssysteme bzw. durch den Einsatz von Kunststoffen oder anderen alternativen Materialien möglich. Konkrete diesbezügliche Bedrohungen sind derzeit nicht erkennbar.

Um auch in Zukunft als verlässlicher Entwicklungspartner zu gelten, wurde die Kommunikation zwischen kaufmännischem Außendienst und Entwicklungsmitarbeitern in-

tensiviert. Sämtliche Informationen über die Erwartungshaltung der Kunden können so in die Entwicklung neuer Produkte einfließen.

Durch die verstärkte Entwicklungsarbeit und den starken Fokus auf die Produktqualität wird die Marktposition des Unternehmens kontinuierlich ausgebaut. Trotzdem kann in Zukunft nicht ausgeschlossen werden, dass bei einzelnen Kunden Marktanteile an Konkurrenten abgegeben werden müssen, da Kunden im Automobilgeschäft keine Abhängigkeit von einzelnen Zulieferern zulassen wollen.

MARKTRISIKO

Für die Geschäftsentwicklung der LKW-Komponenten ist primär die Konjunktorentwicklung in Europa von Bedeutung. Die wichtigsten Exportländer sind der Nahe und Mittlere Osten, Russland sowie in geringem Umfang Südamerika. Bei den Exporten in diese Regionen können auch Risiken der politischen Entwicklung schlagend werden (Krieg, Embargomaßnahmen, Umstürze etc.). Aufgrund des großen Marktanteils von Automotive Components und der bestehenden Rahmenverträge mit den LKW-Herstellern wirken sich Nachfrageveränderungen nach LKWs in diesen Märkten unmittelbar auf den Absatz der Produkte aus und sind daher kurzfristig kaum beeinflussbar. Der LKW-Markt hat die Charakteristika eines Investitionsgütermarkts und ist dementsprechend ein zyklischer Markt, der neben den allgemeinen Konjunkteinflüssen die Nachfrage nach Transportdienstleistungen und die Entwicklung der Zinsen für Investitionskredite widerspiegelt.

Die verbesserte Marktlage führte im vergangenen Jahr zu einer zufriedenstellenden Auslastung der Produktionsstandorte. Der aktuelle Grad der Kapazitätsauslastung der einzelnen Produktionsstandorte wird dem Management-Team monatlich berichtet.

Sollte die Marktnachfrage in Zukunft sehr stark steigen, können kurzfristig Kapazitätsengpässe entstehen. Diesbezüglich stehen der Organisation zwar Reservekapazitäten zur Verfügung, Lieferverzögerungen können jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Sollte die Marktnachfrage sinken, bestehen Flexibilitäts-

spielräume, die einen Rückgang in der Größenordnung bis 20 % ohne strukturelle Maßnahmen beherrschbar machen.

Im Straßeneinsatz von LKW-Komponenten können Qualitätsmängel in Ausnahmefällen zu Materialbrüchen oder undichten Bremssystemen führen. Eine umfassende Qualitätskontrolle und Anlagenüberwachung minimiert die Wahrscheinlichkeit eines Schadenseintritts. Gleichzeitig sind mögliche Schadenersatzforderungen durch Versicherungen gedeckt. Die Versicherungssumme wird als ausreichend eingeschätzt, könnte aber in Extremfällen zu gering sein.

UMWELTRISIKEN

Die Unternehmen des Frauenthal-Konzerns erfüllen alle umweltrelevanten Auflagen, gesetzlichen Bestimmungen, Verordnungen und Bescheide. Die Mitarbeiter werden über alle Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsbelange umfassend informiert und geschult.

In einigen Werken sind Grund und Boden teilweise durch ölhältige Abfälle aus den dreißiger, vierziger und fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts kontaminiert. Sämtliche Standorte erfüllen jedoch alle Auflagen der zuständigen Behörden, die an sie ergangen sind.

An einem Standort (Styria Ressorts Véhicules Industriels, Châtenois, Frankreich) besteht aufgrund behördlicher Auflagen die Verpflichtung einer Bodensanierung. Ein Sanierungsplan wurde auf Basis technischer Gutachten erstellt und die Vorgehensweise mit der Umweltbehörde abgestimmt. Im Jahresabschluss wurde entsprechende Vorsorge für die Sanierungskosten durch Dotierung einer Rückstellung getroffen.

BETRIEBLICHE RISIKEN

Bremsdruckbehälter werden durch Umform-, Schweiß- und Oberflächenbehandlungsprozesse erzeugt. Die Produktion von Federn und Briden (U-Bolts) ist im Wesentlichen ein Walz- bzw. Biege- und Vergüteprozess von glühendem Stahl, was mit erhöhter Brandgefahr verbunden ist. Bei all diesen Prozessen gibt es Produktionsausfallsrisiken und Sicherheitsrisiken.

Durch Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Schulungsmaßnahmen, laufende Instandhaltung und Überprüfung sowie durch den Abschluss von Versicherungsverträgen werden Risiken möglichst minimiert. Außerdem ist es bei Federn und Druckbehältern möglich, die Produktion an andere Standorte zu verlagern.

VERSORGUNGSRIKIO

Die Verfügbarkeit von Stahl und Vormaterialien wird bei den Federn und Briden durch langfristige Lieferantenbeziehungen und bei den Druckbehältern durch längerfristige Lieferverträge sichergestellt. Es bestehen im Falle möglicher Rohstoffverknappung und starker Preissteigerungen bei Stahl und Vormaterialien Versorgungsrisiken. Preiserhöhungen bei Stahl sind durch entsprechende Vereinbarungen mit den Kunden zum überwiegenden Teil abgesichert, allerdings nur für einen Teil des Jahres.

Das Einkaufsmanagement von Vormaterialien ist durch die Frauenthal Einkaufs GmbH zentral organisiert, wodurch eine permanente Marktbeobachtung und regelmäßige Verhandlungen mit Lieferanten möglich sind.

Weiters haben Energiekosten einen erheblichen Einfluss auf die Produktionskosten und damit auf die Ertragslage des Konzerns. Versorgungsengpässe insbesondere bei Erdgas, das einen wesentlichen Energieträger in den Produktionswerken darstellt, können auftreten, da ein großer Teil der Standorte in Ländern mit starker Abhängigkeit von Erdgaslieferungen aus Russland liegt.

Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT)

KUNDENRIKIO

Das Sanitärgrößhandelsgeschäft der SHT ist geprägt von einer Vielzahl an Kunden aus der Installationsbranche. Endkonsumenten werden nicht direkt beliefert. Maßgeblich für den Geschäftserfolg sind Einkaufspreise und Einkaufsbedingungen für die Produkte, die logistische Leistungsfähigkeit bei Lagerhaltung und Belieferung sowie Qualität und Finanzierung der Kundenforderungen. Der Wettbewerb zwischen den Großhändlern kann bei einem

aggressiven Kampf um Marktanteile zu einem Preisverfall führen; allerdings ist aufgrund anderer, stabilisierender Elemente der Kundenbeziehung (Warenverfügbarkeit, Liefertreue, Finanzierung, technische Betreuung etc.) der Preis der gehandelten Produkte nicht allein ausschlaggebend, sodass den Risiken des Preiswettbewerbs durch solche Leistungskomponenten entgegengewirkt werden kann. Aufgrund ihrer führenden Marktposition, des flächendeckend ausgebauten Standortnetzes und der logistischen Leistungsfähigkeit ist die SHT im Wettbewerb sehr gut positioniert und für viele Kunden unverzichtbarer Lieferant.

Bei den Kunden der Division handelt es sich in erster Linie um Gewerbetreibende mit den für die Installationsbranche und für die kleinen Unternehmensgrößen charakteristischen Zahlungsausfallsrisiken.

Um diesen Risiken entgegenzuwirken, wird in der SHT ein effizientes Debitorenmanagement betrieben. Kundenbonitäten und Kundenlimits werden laufend beobachtet, um Insolvenzrisiken frühzeitig zu erkennen. Die Kommunikation zwischen zentralem Debitorenmanagement und Vertrieb wurde durch regelmäßige Besprechungen intensiviert, somit können Unregelmäßigkeiten im Zahlungsverhalten der Kunden konsequent verfolgt werden. Zusätzlich wird das Risiko von Zahlungsausfällen durch den Abschluss von Kreditversicherungsverträgen reduziert. Im vergangenen Jahr lagen die Forderungsausfälle bei einem geringen Wert von 0,24 % des Umsatzes.

Da die SHT primär kleingewerbliche Kunden hat, sind die Kundenforderungen breit gestreut. Großprojekte und die mit ihnen verbundenen Projektrisiken spielen eine verhältnismäßig geringe Rolle im Gesamtgeschäft der SHT, sind aber im Einzelfall durchaus gegeben.

Der Anteil überfälliger Forderungen betrug zum Bilanzstichtag 6,6 % und ist damit gegenüber dem Niveau des Vorjahres leicht angestiegen.

MARKTRISIKO

Für das Sanitärgrößhandelsgeschäft der SHT ist die Konjunkturentwicklung in Österreich und hier speziell das

Konsumwachstum und die Bau- und Renovierungskonjunktur von Bedeutung.

Deshalb unterliegt die kurz- und mittelfristige Entwicklung der Baukonjunktur der ständigen Beobachtung des Vertriebs. Der Vorstand wird wöchentlich über die Marktentwicklung informiert. Die Abstimmung mit Kunden und Herstellern erfolgt laufend, sodass auch diese Informationen in das Berichtswesen einfließen.

BETRIEBLICHE RISIKEN

Für die Ertragskraft der Sanitärgrößhandelssparte sind die Einkaufsbedingungen und Einkaufspreise der Lieferanten von großer Bedeutung. Einzelne dieser Lieferanten haben einen großen Marktanteil in Österreich und sind daher nur schwer zu ersetzen, falls sie nicht bereit sein sollten, die Lieferverträge zu für die SHT akzeptablen Konditionen zu verlängern. Allerdings ist die SHT aufgrund ihrer Marktführerschaft auch für die Lieferanten ein nur schwer verzichtbarer Partner.

Die Verhandlung der Einkaufspreise ist Kernaufgabe des Top-Managements. Aufgrund ihrer starken Marktposition ist die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) hier gut aufgestellt.

Division Industrielle Wabenkörper

KUNDENRISIKO

Das Geschäft mit Kraftwerkskatalysatoren ist ein Projektgeschäft, dessen Erfolg von der Projektakquisitionstärke, dem gebotenen Preis und der angebotenen Produktqualität in Verbindung mit technischen Referenzen bestimmt wird. Die Kunden für Kraftwerkskatalysatoren sind Anlagenbauer und Kraftwerksbetreiber. Die im Exportgeschäft üblichen Zahlungssicherungsverfahren werden aufgrund von Bonitätsbeurteilungen getroffen. Aufgrund der Größe einzelner Projekte könnte eine Fehleinschätzung bezüglich der Bonität der Geschäftspartner einen maßgeblich negativen Einfluss auf den Konzern haben. Die bei Großprojekten üblichen Anzahlungen und Teillieferungen helfen dieses Risiko zu vermindern. Die Kundenforderungen sind überwiegend durch handelsübliche

Zahlungsvereinbarungen (Vorauszahlungen, Akkreditive) abgesichert.

Um das Risiko etwaiger Zahlungsausfälle zu reduzieren, werden Zahlungsverzögerungen in wöchentlichen Besprechungen zwischen Top-Management, Finanzabteilung und Produktmanagement verfolgt.

Der Konzern ist insbesondere im Kraftwerksgeschäft und im Geschäftsfeld Wärmespeicher auch in mehreren außereuropäischen Ländern (USA, Südkorea, China u.a.) tätig. Diese Geschäfte unterliegen den für diese Länder spezifischen politischen, rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Risiken.

Länderrisiken werden durch das Top-Management laufend beobachtet. Bei entsprechendem Bedarf werden Informationen in der Organisation sofort verteilt.

MARKTRISIKO

Die Geschäftsentwicklung bei den Kraftwerkskatalysatoren folgt in erster Linie der Entwicklung der Umweltauflagen für die Erzeugung von Energie in kalorischen Kraftwerken und anderen Großfeuerungsanlagen sowie dem Ersatzbedarf für Altanlagen. Nachfrage entsteht durch die Einführung von strengeren Grenzwerten für Stickoxide, die nur mehr durch den Einsatz von SCR-Katalysatoren (Selective Catalytic Reduction) erreicht werden können. Sobald die Nachrüstung der bestehenden kalorischen Kraftwerke abgeschlossen ist, reduziert sich die Nachfrage für die Ausstattung neuer Kraftwerke. Der Ersatzbedarf von Altanlagen gewinnt zunehmend an Bedeutung.

Für den Absatz von Dieselmotorkatalysatoren ist derzeit nicht die Gesamtnachfrage auf dem LKW-Markt maßgeblich, sondern die Nachfrage nach Euro-V-LKWs. Diese Abgasnorm erfordert meist den Einsatz von SCR-Katalysatoren und ist wiederum von der entsprechenden Umweltgesetzgebung abhängig.

Technische Substitutionsrisiken bestehen insofern, da für die künftige Euro-VI-Generation (die ab 2013 relevant wird) voraussichtlich auch alternative Technologien zum

Einsatz kommen werden. Die Marktposition der Division Industrielle Wabenkörper in diesem Marktsegment wird ab 2013 voraussichtlich neu bestimmt. Da die technologischen Entwicklungen für die Euro-VI-Norm noch nicht vollständig absehbar sind, ist die Geschäftsperspektive der Division Industrielle Wabenkörper im Bereich der Dieselmotorkatalysatoren für den europäischen Markt noch mit großen Unsicherheiten behaftet.

Im Bereich der Kraftwerkskatalysatoren bestehen keine technischen Substitutionsrisiken. Die Division weist aufgrund der anerkannten Qualitätsführerschaft eine gute Wettbewerbsfähigkeit auf. Global existieren nur wenige direkte Wettbewerber. Ein nachhaltiges Sinken des Kurses des US-Dollars würde aber die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem US-amerikanischen Hauptwettbewerber verschlechtern.

BETRIEBLICHE RISIKEN

Keramische Wabenkörper werden durch einen Extrusionsprozess mit anschließendem Trocknen und Kalzinieren bzw. Brennen hergestellt. Bei all diesen Prozessen gibt es Produktionsausfallsrisiken und Sicherheitsrisiken.

Auch in diesem Bereich werden Risiken durch Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Schulungsmaßnahmen, laufende Instandhaltung und Überprüfung sowie durch den Abschluss von Versicherungsverträgen minimiert.

Die Produktion von Kraftwerkskatalysatoren erfolgt speziell für das jeweilige Kraftwerk (bzw. die Feuerungsanlage). Technische Fehler beim Engineering oder der Herstellung könnten zu Ansprüchen der Kunden führen, soweit sie vom Produzenten des Katalysators zu vertreten sind.

Im Berichtsjahr trat eine Störung in Form unzureichender Abgaswerte bei einem großen Kraftwerk, das mit Katalysatoren der Division Industrielle Wabenkörper ausgestattet wurde, ein. Zum Berichtszeitpunkt konnte die Fehlerursache noch nicht einwandfrei festgestellt werden, eine Fehlfunktion der Katalysatoren ist aber wahrscheinlich. Aufgrund der vertraglichen Regelung ist die Division Industrielle Wabenkörper zum Austausch der gelieferten Katalysatoren verpflichtet. Ein potenzieller Gewährleistungsfall

oder eine andere Form der Kompensation ist nur zu einem Teil durch Versicherungen gedeckt.

Die konkrete Schadenshöhe ist zum Berichtszeitpunkt nicht mit Sicherheit bestimmbar, da es mehrere technische Szenarien für die Herstellung vertragskonformer Abgaswerte gibt. Auf Basis des Erkenntnisstands zum Berichtszeitpunkt wurde für das wahrscheinlichste Szenario eine Rückstellung über MEUR 1,3 gebildet.

Angenommene Aufträge können projektbedingt vorzeitig abgebrochen werden bzw. nicht erfolgreich verlaufen.

VERSORGUNGSRISIKO

Rohstoffe und Vormaterialien für die Produktion von Katalysatoren und keramischen Wabenkörpern werden von langjährigen Lieferanten bezogen und soweit wie möglich durch Jahresverträge abgesichert. Bei manchen dieser Rohstoffe und Vormaterialien kommt es gelegentlich zu Verknappungs- und Spekulationstendenzen, sodass auch diesbezüglich Versorgungs- und Kostenrisiken entstehen könnten. Dies betrifft zum Beispiel den Rohstoff der seltenen Erden sowie die Legierungsmetalle Wolfram und Vanadium.

Zum Berichtserstellungszeitpunkt sind keine Engpässe bei wesentlichen Rohstoffen absehbar, allerdings gelten die erwähnten Materialien als potenziell kritische Rohstoffe, bei denen es zu signifikanten Preisanstiegen bzw. Verknappungen kommen könnte. Um das Versorgungs- und Preisrisiko zu minimieren, wird die Forschung zu alternativen Werkstoffen vorangetrieben. Weiters werden in regelmäßigen Abständen potenzielle Alternativlieferanten geprüft.

Falls Preiserhöhungen bei Wolfram aufgrund der Wettbewerbssituation nicht an die Kunden weitergegeben werden können, besteht ein Risiko der Margenerosion. Dies war im Berichtsjahr in besonderem Maße der Fall, da der Preis für den wichtigen Rohstoff Wolfram seit 2010 um etwa 30 % gestiegen ist. Das Ergebnis der Division Industrielle Wabenkörper wurde dadurch erheblich belastet.

Vergleichbar mit der Division Automotive Components werden auch die Produktionskosten in der Division Industrielle Wabenkörper wesentlich von der Höhe der Energiekosten

beeinflusst. Versorgungsengpässe oder Preissteigerungen hätten auch hier negativen Einfluss auf die Ertragslage des Konzerns.

IMPAIRMENT-TESTS

Entsprechend den Vorschriften des Standards IAS 36 wurden die Vermögenswerte des Frauenthal-Konzerns auch 2011 routinemäßigen Werthaltigkeitstests (Impairment-Tests) unterzogen.

Der Berechnung der einzelnen Unternehmenswerte ist die Ergebnisentwicklung der kommenden fünf Jahre zugrunde gelegt. Die Berechnung erfolgte unter Anwendung des genehmigten Budgets 2012 sowie vorsichtiger Schätzungen der Folgejahre, die teilweise durch renommierte Marktstudien fundiert sind. Die aktuellen Buchwerte wurden den errechneten Unternehmenswerten gegenübergestellt und gegebenenfalls abgewertet. Es wurde ein Diskontierungszinssatz (WACC) für die Frauenthal-Gruppe von 6,57 % (Vorjahr: 7,08 %) ermittelt.

Der Impairment Review wurden Sachanlagevermögen, Firmenwerte, aktivierte Forschungsaufwendungen, Marken- und Belieferungsrechte sowie aktivierte latente Steuern unterzogen. Die Impairment Review hat zu keinen ergebniswirksamen Abschreibungen oder Zuschreibungen geführt.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Aus dem operativen Geschäft ergeben sich finanzielle Risiken (dazu zählen Währungs-, Liquiditäts- und Zinsrisiken), die maßgeblichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Zur Sicherung des Liquiditätsbedarfs bestehen ausreichende Kreditrahmen überwiegend bei österreichischen Bankinstituten. Auch 2011 wurden weitere Kreditlinien aufgebaut. Insgesamt stellen neun Banken der Frauenthal Holding AG und ihren Tochtergesellschaften Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von MEUR 247,9 zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2011 bestehen freie Finanzierungslinien von rund MEUR 138,3. Nach der Emission der Unternehmensanleihe über MEUR 100 mit einer Laufzeit von fünf Jahren im Mai

des Berichtsjahres ist die Tilgung der im Juni 2012 auslaufenden Anleihe über MEUR 70 gesichert: MEUR 43 davon wurden bereits vorzeitig im Berichtsjahr getilgt; MEUR 21 an kurzfristigen Linien wurden rückgeführt. Die Überschussliquidität von MEUR 36 wurde bis zum Fälligkeitszeitpunkt der Altanleihe bei namhaften österreichischen Kreditinstituten als Festgeld veranlagt. Das Veranlagungsrisiko bei diesen systemrelevanten Banken wird als gering eingestuft. Sollte sich die Finanz- und Bankenkrise ausweiten und zu einer Bestandsgefährdung einzelner Banken führen, ist der Verlust eines Teils des veranlagten Geldvermögens nicht völlig auszuschließen.

Der aufgrund des erwarteten Geschäftsverlaufs benötigte Liquiditätsbedarf kann aus dem Cashflow und den verfügbaren Finanzierungsrahmen und -möglichkeiten gedeckt werden. Der Liquiditätsbedarf wird im Rahmen der Treasury-Funktion der Holding gesteuert und detailliert überwacht.

Währungsrisiken bestehen insbesondere im Bereich Kraftwerkskatalysatoren, in welchem in erheblichem Umfang Geschäfte im US-Dollar-Raum abgewickelt werden. Nur zu einem relativ geringen Teil werden diese durch den Bezug von Rohstoffen und Vormaterialien in US-Dollar intern ausgeglichen. Die Risiken aus Fremdwährungen werden für mittel- und langfristige Aufträge durch Währungssicherungsgeschäfte gesichert. Somit ist das Unternehmen im US-Dollar Bereich keinen kurzfristigen besonderen Währungsrisiken ausgesetzt, die Profitabilität wird jedoch von Kursschwankungen beeinflusst. Nachhaltige signifikante Kursveränderungen haben jedoch einen erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der Division Industrielle Wabenkörper gegenüber dem US-amerikanischen Wettbewerb. Die eingesetzten Finanzderivate dienen ausschließlich Sicherungszwecken von bestehenden Aufträgen und unterliegen entsprechenden internen Anweisungen und Kontrollen.

Der Einfluss volatiler Währungen (RON, PLN) ist von geringer Bedeutung, da vor allem in EUR fakturiert wird und auch der Einkauf der Vormaterialien überwiegend in EUR erfolgt. Diese Währungsrisiken sind daher im Wesentlichen ungesichert und unterliegen einer ständigen Beobachtung. Zusätzlich könnten diese bei Bedarf abgesichert werden.

Zinsänderungsrisiken für den Konzern sind in der derzeitigen Bilanz- und Finanzierungssituation insoweit limitiert, als die Gesamtfinanzierung zum größten Teil durch die im Mai 2011 begebene Unternehmensanleihe 2011-2016 abgedeckt ist. Diese Anleihe über MEUR 100 mit 4,875 % Fixverzinsung sichert einen Zeitraum von insgesamt fünf Jahren bis zum Mai 2016 ab. Für die darüber hinaus bestehenden Finanzierungslinien ist die Verzinsung überwiegend auf EURIBOR-Basis vereinbart. Davon sind MEUR 12,0 durch langfristige und MEUR 10,7 durch kurzfristige Finanzierungsvereinbarungen gesichert. Die Zinsentwicklung und das damit verbundene Risiko werden vom Treasury laufend überwacht. Bei Bedarf können entsprechende Zinsabsicherungen eingesetzt werden.

Für den Zeitraum nach Fälligkeit der Anleihe können sich aber Veränderungen des Zinsniveaus auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragssituation auswirken. Auch ein rasches und starkes Ansteigen der Geldmarktzinsen würde die Ertragslage belasten.

Weitere Angaben zur Sensitivitätsanalyse von Währungs- und Zinsänderungen finden sich im Anhang unter dem Punkt „Finanzinstrumente“.

STEUERLICHE RISIKEN

In einer Beteiligungsgesellschaft, der Linnemann-Schnetzer Deutschland GmbH mit Sitz in Elterlein, Deutschland, fand eine Betriebsprüfung statt, die im Geschäftsjahr abgeschlossen wurde. Diese Gesellschaft verfügt über erhebliche steuerliche Verlustvorträge, die im Prüfungszeitraum zu einer Minderung der Ertragssteuerbelastung von etwa MEUR 6 geführt haben. Darüber hinaus weist die Konzernbilanz aktivierte latente Steuern von rund MEUR 8 aus, die aus der Aktivierung eines Teils dieser Verlustvorträge resultieren. Die Betriebsprüfung führte zur Aberkennung der Verlustvorträge; entsprechende Bescheide für den Prüfungszeitraum 2005–2007 wurden ausgestellt. Die Aussetzung der Vollziehung wurde ebenso per Bescheid erteilt, sodass daraus keine Liquiditätsbelastung resultiert. Die Betriebsprüfung stützt sich dabei auf eine Argumentation, die nach Ansicht des Vorstands aufgrund der Rechtslage, der bisherigen Rechtsprechung und der überwiegenden Lehrmeinung nicht geeignet ist, die Verlustvorträge abzuerkennen. Auf

der Basis von drei unabhängigen Gutachten renommierter Experten wurde eine Risikoevaluierung vorgenommen, die die Wahrscheinlichkeit, dass die Verlustvorträge auch bis zur letzten Berufungsinstanz aberkannt werden, deutlich unter 50 % einschätzt. Daher konnte für dieses drohende Risiko keine bilanzielle Vorsorge getroffen werden. Allerdings droht ein möglicherweise sehr langwieriges gerichtliches Berufungsverfahren. Die Sachlage wird quartalsweise evaluiert und gegebenenfalls auftretende neue Erkenntnisse bei der Risikoeinschätzung werden berücksichtigt.

COMPLIANCE-RISIKEN

Als börsennotiertes Unternehmen hat die Frauenthal Holding AG ein umfangreiches Regelwerk im Bereich der Corporate Governance und des Börse- und Wertpapierrechts zu befolgen. Der Österreichische Corporate Governance Kodex wird laufend um neue Regelungen erweitert. Die Gesellschaft verfolgt die permanente Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen mit hoher Priorität, um Verletzungen zu vermeiden, die gegebenenfalls erheblichen Schaden für die Reputation des Unternehmens sowie gesetzliche Sanktionen nach sich ziehen könnten. 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 betrachtet das Unternehmen die Einhaltung hoher ethischer Standards in Geschäftsbeziehungen als ein wichtiges Element einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmenspolitik. Als Lieferant aller großen europäischen Nutzfahrzeughersteller wird das Compliance-Verhalten der Frauenthal Holding AG auch von ihren 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 Berichtsjahr wurden Abläufe im Bereich der Compliance weiterentwickelt und die internen Ressourcen für diesen Aufgabenbereich verstärkt. Im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats werden regelmäßig mögliche Compliance-Risiken analysiert und Maßnahmen zur Stärkung der Compliance im Konzern besprochen. Im Berichtsjahr 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.

RECHNUNGSLEGUNG

Die Dokumentation der betrieblichen Vorgänge folgt im Frauenthal-Konzern klaren Richtlinien.

Der Rechnungslegungsprozess in den Konzerngesellschaften obliegt der Verantwortung der lokalen Finanzleitung. Von dieser werden die laufenden Monatsergebnisse unter Verwendung der Konsolidierungssoftware Cognos an die zentrale Finanzabteilung des Konzerns mit fünf Mitarbeitern übermittelt. Die konsolidierten Ergebnisse werden nach detaillierter Analyse und Rücksprache mit den Finanzverantwortlichen der Konzerngesellschaften im Monatsbericht an den Vorstand, den Aufsichtsrat und das gesamte Management-Team berichtet. Ausführliche Erläuterungen des Managements der operativen Einheiten erklären den Geschäftsverlauf.

Ein konzernweites Accounting Manual und regelmäßige Schulungen der Finanzverantwortlichen dienen der Vereinheitlichung aller relevanten Buchungsmethoden und der Einhaltung der jeweils aktuellen internationalen Rechnungslegungsvorschriften.

In den Konzerngesellschaften der Divisionen Automotive Components und Industrielle Wabenkörper werden Rechnungen in den jeweiligen Abteilungen auf formelle Richtigkeit geprüft. Die Freigabe zur Zahlung erfolgt durch die Geschäftsführung oder die Finanzleitung. In einzelnen Gesellschaften sind die Befugnisse gleichzeitig durch betragsmäßige Staffellungen geregelt.

Innerhalb der SHT und ihren Zweigniederlassungen (Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte) gibt es eine durchgängige Unterschriftenregelung, die die Kompetenzen klar regelt. Die Autoritäten zur Freigabe von

Einzelrechnungen sind nach der Höhe der Rechnungsbeträge gestaffelt. So ist zum Beispiel für die Freigabe von wesentlichen Beträgen die Unterschrift von zwei Vorstandsmitgliedern zwingend vorgeschrieben.

Die buchmäßige Erfassung der Geschäftsfälle erfolgt grundsätzlich elektronisch. Entsprechend den individuellen Notwendigkeiten sind Zugriffsrechte einzelner Benutzer zentral durch die jeweilige IT-Abteilung verwaltet. Das Ausmaß der Berechtigungen unterliegt einer ständigen Anpassung. Die digitale Datensicherung erfolgt ebenfalls durch die lokalen IT-Abteilungen. Nach einem detaillierten Sicherungsplan werden verschiedene Backups täglich, wöchentlich oder monatlich durchgeführt. Andere Dokumente werden in geeigneten Archiven entsprechend den gesetzlichen Fristen aufbewahrt.

In allen operativen Einheiten erfolgt die Buchung von Geschäftsfällen laufend. Zahlungen werden wöchentlich durchgeführt.

In den Konzerngesellschaften sind durchgehend organisatorische Regelungen festgelegt, die gewährleisten, dass sämtliche buchungspflichtigen Geschäftsvorfälle in den Jahresabschluss einfließen. In Konzerngesellschaften mit voll integrierten ERP-Systemen werden bereits bei der Bestellung von Waren automatisch interne Belege erstellt, die folglich einen routinemäßigen Freigabeprozess durchlaufen. Am Ende des Monats überprüfen alle Finanzabteilungen die Vollständigkeit der Rechnungen. Um ein periodengenaues Bild der Finanzlage zu erstellen, werden fehlende Rechnungen bei Bedarf abgegrenzt. Vor dem Bilanzstichtag werden von den wichtigsten Lieferanten Bestätigungen zu den ausstehenden Beträgen eingeholt.

Um sicherzustellen, dass alle erforderlichen Rückstellungen gebildet werden, wird der aktuelle Geschäftsverlauf in den monatlichen Managementmeetings mit dem Vorstand ausführlich diskutiert. Das monatliche Berichtswesen bildet die Basis für diese Besprechungen.

Weiters hilft das eingeführte Vier-Augen-Prinzip in der Geschäftsführung, alle künftig drohenden Verbindlichkeiten zu erfassen.

Durch die intensive Kommunikation zwischen der zentralen Finanzabteilung und den Finanzverantwortlichen in den lokalen Gesellschaften werden Planabweichungen detailliert verfolgt.

Das monatliche Reporting beinhaltet detaillierte Abweichungsanalysen zu Ergebnissen, Bilanzpositionen und Cashflow-Statements der einzelnen Segmente bzw. Gesellschaften. Des Weiteren dient ein umfangreiches Kennzahlensystem der Erstellung interner Vergleiche über längere Zeiträume. Gegebenenfalls werden Auffälligkeiten einer detaillierten Analyse unterzogen. Den Themen Kundenbeziehung, Produktivität und Personalstruktur wird dabei besondere Aufmerksamkeit geschenkt, wodurch mögliche Probleme vorzeitig erkannt werden können. Der Vorstand initiiert im Bedarfsfall Projekte der Internen Revision.

Um drohenden Liquiditätsengpässen wirksam zu entgegen, werden Cash-Bestände aller Cash Pooling-Gesellschaften ständig beobachtet. Die Liquiditätsentwicklung wird dem Vorstand wöchentlich, dem Aufsichtsrat und damit auch dem Prüfungsausschuss monatlich berichtet. Sichergestellt wird die Korrektheit der Liquiditätsrechnung durch den monatlichen Abgleich von Cashflow-Statements und Bankständen. Den operativen Einheiten werden konkrete monatliche Liquiditätsziele vorgegeben; Abweichungen führen zu vordefinierten Berichts- und Genehmigungsprozessen.

Im Frauenthal-Konzern sind alle Risikoverantwortlichen organisatorisch klar definiert und berichten in oberster Instanz an den Vorstand.

BERICHT ÜBER DIE FINANZLAGE

Die Planannahmen 2012 gehen auf Gruppenebene von einem moderaten organischen Wachstum bei leicht rückläufiger Investitionstätigkeit aus. Die Liquiditätssituation sollte im Wesentlichen unverändert bleiben. In der Division Automotive Components wird das im Berichtsjahr gestartete Investitionsprogramm mit Kapazitätserweiterungen sowie produktivitäts- und qualitätsverbessernden Maßnahmen an drei Standorten fortgesetzt. In der Division Industrielle Wabenkörper wird in Kapazitäten

zur weiteren Entwicklung der Dieselpatensoren und Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung investiert. In allen Divisionen ist ein positiver operativer Cashflow zu erwarten. Die Liquiditätssituation auf Gruppenebene wird saisonal schwanken; unterjähriger Finanzierungsbedarf kann durch bestehende kurzfristige Banklinien gedeckt werden. Die Finanzierung der geplanten Investitionen wird 2012 aus dem Cashflow sowie aus geförderten Krediten erfolgen. Es sind keine Ereignisse absehbar, die zu einer bedeutenden Liquiditätsbelastung führen werden. Zusätzlicher Liquiditätsbedarf könnte durch ein Umsatzwachstum, das stärker als erwartet ausfällt, entstehen. Dies könnte vor allem im Bereich Automotive Components zutreffen. Auch in diesem Fall stehen ausreichend Finanzierungslinien zur Verfügung, sofern die Bankpartner die Zusagen aufrechterhalten. Die Bonitätsbewertung der Frauenthal-Gruppe hat sich aufgrund des Jahresergebnisses 2011 stabil entwickelt. Es gibt daher trotz der voraussichtlich restriktiveren Kreditvergabe der Banken keinen Grund zur Annahme, dass Finanzierungslinien reduziert werden. Die wichtigste externe Finanzierungsquelle der Gruppe ist die Unternehmensanleihe von MEUR 100, die am 25. Mai 2016 fällig wird. Am 28. Juni 2012 wird ein Restvolumen der 2005 emittierten Anleihe von MEUR 27 fällig; die Tilgung erfolgt unter Verwendung der aktiven liquiden Mittel, die bei führenden österreichischen Kreditinstituten veranlagt sind.

Rechtliche Auseinandersetzung

Im Mai 2009 brachte ein Minderheitsaktionär eine Anfechtungsklage gegen Beschlüsse der Hauptversammlung vom 14. Mai 2009 ein. Die angefochtenen Beschlüsse betreffen die Entlastung von zwei Mitgliedern des Aufsichtsrats sowie einen Antrag auf Sonderprüfung in Zusammenhang mit der Tilgung von Genussrechtskapital, Mietverhältnisse und weiterverrechnete Kosten.

Die Anfechtung stützt sich auf den behaupteten Stimmrechtsausschluss der Mehrheitsgesellschafterin, der FT Holding GmbH, bei den erwähnten Tagesordnungspunkten. Der Klage wurde in erster und zweiter Instanz stattgegeben. Auch der Rekurs beim Obersten Gerichtshof hat das Urteil des Oberlandesgerichts Wien bestätigt. Die fol-

glich bei der Interfides Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatung GmbH beauftragte Sonderprüfung wurde im Februar 2012 abgeschlossen und hat zu keinerlei negativen Prüfungsfeststellungen geführt. Sowohl die Mietverhältnisse, als auch die weiterverrechneten Kosten im Dienstleistungsbereich und die Rückzahlung der Genussrechte zwischen Unternehmen der Frauenthal-Gruppe und Unternehmen der Ventana Beteiligungsgesellschaft m.b.H., haben zu keinerlei Einlagenrückgewähr geführt. Die Geschäftsbeziehungen im Dienstleistungs- und Mietbereich entsprechen dem Drittvergleich und wurden sowohl dem Grunde wie auch der Höhe nach bestätigt.

Innovationsbericht

Innovation bedeutet für die Frauenthal-Gruppe vor allem die kontinuierliche Weiterentwicklung von Produktqualität, Produktionsprozessen, Produktsortiment und Dienstleistungsangebot, nicht aber aufwändige Erforschung von Basistechnologien. Die Produkte der Frauenthal-Gruppe sind meist schon seit langem am Markt eingeführt und in ihrer Grundkonzeption technisch ausgereift. Im Servicebereich wird nach innovativen Lösungen insbesondere durch den Einsatz von Informationstechnologie gestrebt, die Kundennutzen durch vereinfachten Zugang zum Dienstleistungsangebot, verbesserte Transparenz und fehlerfreie und schnelle Abwicklung erhöhen. Ziel ist die Stärkung der Kundenbindung durch Einführung von Dienstleistungen, die Kundenbedürfnisse ansprechen, schwer imitierbar sind und so einen Wettbewerbsvorteil schaffen.

Im Produktbereich findet Innovation durch Verbesserung von Materialeigenschaften, Optimierung von Produktionsprozessen, Entwicklung neuer Produktdesigns und Erforschung neuer Einsatzmöglichkeiten für existierende Produkte statt. Innovation von Produktionsprozessen kann die Neugestaltung eines Fabriklayouts zur Optimierung des Produktionsflusses, die Investition in qualitäts- und produktivitätssteigernde Anlagen, die Feinabstimmung des Produktionsverfahrens oder eine Standardisierung und Stabilisierung einzelner Fertigungsschritte bedeuten. Innovation im Produktdesign bedeutet beispielsweise die Vormontage mehrerer Komponenten, um so den Einbauaufwand beim Kunden zu reduzieren. Auch für interne Prozesse werden

Innovationen angestrebt, sofern dadurch Kosten- und Qualitätsfortschritte erzielbar sind.

AUTOMOTIVE COMPONENTS: GEWICHTSREDUKTION ALS ZENTRALES ZIEL

Das wichtigste Ziel der Produktinnovationen ist die Reduktion des Gewichts der Fahrwerkskomponenten – sie bewirkt geringeren Treibstoffverbrauch und höhere Ladegewichte. Gleichzeitig wird das Ziel verfolgt, die Lebensdauer der Fahrwerkskomponenten bis zur Lebensdauer des Fahrzeugs selbst zu verlängern. So entstehen verbesserte „Total Costs“ über die gesamte Nutzungsdauer. Besonders die ab 2013 verbindliche Euro-VI-Abgasnorm ist hier von Bedeutung, da die von ihr vorgegebenen Abgaswerte nur über eine weitere Verminderung des Treibstoffverbrauchs – und damit über weitere Gewichtsreduktionen – erreicht werden können.

Alle Kunden verfolgen aggressive Gewichtsziele für die neuen Euro-VI-Fahrzeugreihen. Mit der hochgespannten Vorderachsfeder und dem Rohrstabilisator können die Produkte der Division Automotive Components eine Gewichtsersparnis von bis zu 30 kg bieten. Das erhöhte Spannungsniveau der Vorderachsfeder erlaubt die Reduktion der Anzahl der Federlagen. Die Rohrstabilisatoren sind aufwändiger zu fertigen als Vollstabilisatoren, jedoch um bis zu 15 kg leichter. Noch höhere Spannungsniveaus und damit weitere Gewichtsreduktionen können nur durch Werkstoffverbesserungen erreicht werden. Um die dafür erforderliche Forschungs- und Entwicklungskapazität zu schaffen, wurde 2011 in ein Labor, das erweiterte Möglichkeiten zur Untersuchung von Materialeigenschaften bietet, investiert.

Die „Continuous Improvement“-Initiative wurde an allen Standorten bereits 2009 mit Workshops, der Installierung von lokal verantwortlichen Piloten und zahlreichen Einzelmaßnahmen gestartet. Sie soll nicht nur Einsparungen und Kapazitätserhöhungen durch reduzierte Durchlaufzeiten bewirken, sie ist auch eine Maßnahme zur Schaffung einer „Lernenden Organisation“. An allen Standorten sind insgesamt sieben Hauptverantwortliche nominiert, die für Trainings und die Umsetzung der vielen kleinen Maßnahmen verantwortlich sind.

GROSSHANDEL FÜR SANITÄR- UND HEIZUNGS-PRODUKTE (SHT): LOGISTIKOPTIMIERUNG UND KUNDENSERVICE IM FOKUS

In der SHT wurde bereits in den vergangenen Jahren in eine innovative, hochautomatisierte Kommissionierungsanlage im Kleinteilelager investiert. Auf Basis dieses leistungsfähigen Systems wird nun ganz im Sinne des „Continuous Improvement“ schrittweise die Transparenz in allen logistischen Prozessen verbessert. Ziel ist eine lückenlose elektronische Erfassung aller Warenbewegungen, von der Warenübernahme bis zur Auslieferung an den Kunden und eventueller Retouren. Dazu gehören auch „Track and Trace“-Systeme. Die Ware wird mittels durchgängigen Scannings an allen Schnittstellen des Warenflusses erfasst. So kann eine weitere Verringerung der bereits sehr niedrigen Fehlerquoten erzielt, Schwund reduziert und die Effizienz in allen Phasen des Logistikprozesses gesteigert werden.

Eine weitere Innovation ist die Entwicklung neuer Planungstools für die Gestaltung von Badezimmern. Unter Nutzung der aktuellsten Kommunikationstechnologien soll der Kunde die Möglichkeit erhalten, sein Badezimmer einfach und mit attraktiver Visualisierung zu planen. Zusätzlicher Kundennutzen entsteht durch verbesserten Datenaustausch zwischen dem Kunden und den Serviceeinrichtungen der SHT.

INDUSTRIELLE WABENKÖRPER: KATALYSATOREN MIT HÖHERER LEISTUNG BEI KONSTANTEM VOLUMEN

Eines der wichtigsten strategischen Ziele der Porzellanfabrik Frauenthal ist die Entwicklung leistungsfähigerer Katalysatoren für Dieselmotoren für die Euro-VI-Abgasnorm. Durch Vergrößerung der katalytisch aktiven Oberfläche können die NOx-Reduktionsraten den hohen Anforderungen der neuen, ab 2013 gültigen Abgasnorm entsprechen. Dies erfordert größere Durchmesser. Um den Gewichts- und Volumenanstieg zu begrenzen – eine sehr wichtige Anforderung der NFZ-Kunden –, muss gleichzeitig die Zelldichte erhöht werden, was wiederum dünnere Zellwände bedeutet. Dies ist neben der mechanischen und thermischen Stabilität des Katalysators ein

wesentliches Erfolgskriterium. Um derart anspruchsvolle Produkte in hoher Produktivität und mit minimalem Ausschuss zu fertigen, ist die Feinabstimmung von Material und Produktionsprozess erforderlich. Langjährige Erfahrung, umfassendes Spezialisten-Know-how und ein hochqualifiziertes Labor setzen die Porzellanfabrik Frauenthal in die Lage, technische Spitzenleistungen zu erbringen.

Die Division Industrielle Wabenkörper ist derzeit der einzige Bereich der Frauenthal-Gruppe, in dem auch Grundlagenarbeit an Werkstoffen geleistet wird. Eine Stoßrichtung ist beispielsweise die Erforschung neuer Massezusammensetzungen. Dies ist auch vor dem Hintergrund steigender Preise bestimmter Rohstoffe bzw. drohender temporärer Rohstoffverknappungen von strategischer Bedeutung.

Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility

Verantwortungsvolles Verhalten und nachhaltiges Handeln sind in der Frauenthal-Gruppe ebenso wichtig wie ökonomische Prinzipien. Neben gemeinsamen Werten, die von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern geteilt werden, gibt es in vielen Unternehmensbereichen Aktivitäten, die den respektvollen Umgang mit Menschen und Ressourcen fördern. Frauenthal sieht Erfolg nicht nur in kurzfristigen positiven Ergebniszahlen, sondern vielmehr in einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung, die ihrer Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern, den Kunden, der Gesellschaft und der Umwelt nachkommt. Das wird sowohl durch holistische Managemententscheidungen als auch über die aktive Einbindung vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die unterschiedlichsten Entscheidungen der verschiedenen Bereiche des Konzerns erreicht.

Zunehmende Effizienz in der Produktion verknüpft wirtschaftliche und ökologische Ziele. Best Practice und Lean Management leisten dazu einen erheblichen Beitrag und unterstützen den schonenden Umgang mit Ressourcen, wobei insbesondere in der Produktion auf Reduktion

des Energiebedarfs und des Ausschusses Wert gelegt wird. In allen Divisionen ist die Entwicklung des Produktmixes auch auf Umweltaspekte konzentriert. So leistet die Porzellanfabrik (Division Industrielle Wabenkörper) mit Katalysatoren für Dieselmotoren und Kraftwerke seit Jahren einen Beitrag zur Reduktion von Treibhausgasen. Die Forschung und Entwicklung der Division Automotive Components ist in ihrer Branche Vorreiter bei der Entwicklung immer leichter und langlebigerer Blattfedern. Die Gewichtsreduktion und die längere Lebensdauer, die das häufige Austauschen der Komponenten verhindert, tragen ihren Teil zu umweltfreundlicheren Nutzfahrzeugen bei. Nicht zuletzt rundet die Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) mit dem Fokus auf erneuerbare Technologien wie Photovoltaik, Wärmepumpen, thermische Solaranlagen u.v.m. in den Bereichen Energieberatung und Sanierung das Portfolio ab.

Die Entwicklung nachhaltiger Technologien und die konsequente Verbesserung entlang der Wertschöpfungskette sind nur mit entsprechendem Know-how und Erfahrung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglich. Deswegen haben Ausbildung und Persönlichkeitsentwicklung oberste Priorität, was sich in einem umfassenden Ausbildungs- und Trainingsprogramm widerspiegelt. Dieses beinhaltet nicht nur berufsspezifische und Lean-Management-Fortbildungen, sondern fördert auch Englisch als einheitliche Konzernsprache. Darüber hinaus ist die Sicherheit am Arbeitsplatz ein zentrales Anliegen, ebenso wie auf Ergonomie und präventive Gesundheitsvorsorge Wert gelegt wird. Regelmäßige Betriebsrundgänge und Lean-Management-Workshops bieten gute Möglichkeiten, Verbesserungen aufzuzeigen und schnell umzusetzen.

Human Resources (HR) bei Frauenthal

Die Human-Resources-Entwicklung hat für das weitere Wachstum des Konzerns besondere Bedeutung. Das Unternehmen ist sich der aktuellen Entwicklungen am Arbeitsmarkt, die aufgrund der demographischen Situation zu einer signifikanten Verknappung qualifizierter Arbeitskräfte führt, schon seit einigen Jahren bewusst. Da sich diese Situation in Zukunft rasant verschärfen wird, ist die rechtzeitige Identifikation und Entwicklung von Mitarbeitern mit hohem Leadership-Potenzial einer der Schwerpunkte in der Umsetzung der Personalstrategie. Ziel ist es, Managementpositionen vorrangig mit den besten internen Mitarbeitern zu besetzen. Darüber hinaus wird es für die Wettbewerbsfähigkeit von großer Bedeutung sein, ob ein Unternehmen Arbeitsplätze und Entwicklungsmöglichkeiten anbieten kann, die den individuellen Bedürfnissen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entsprechen. Der optimalen Förderung von Mitarbeiterinnen und jungen Mitarbeitern kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Ziel ist ein überproportional hoher Anteil an Mitarbeiterinnen in den Entwicklungsprogrammen des Konzerns. Als nachhaltig wirtschaftender Konzern nimmt sich die Frauenthal Holding AG gesellschaftsrelevanter Themen wie der Chancengleichheit am Arbeitsplatz an. Es sind 25 % der Vorstände der österreichischen Aktiengesellschaften der Frauenthal-Gruppe weiblich. Das Unternehmen ist auch bestrebt, die sich bietenden Gelegenheiten zur Besetzung von Aufsichtsratsmandaten mit Frauen wahrzunehmen. Der Aufsichtsrat der Frauenthal Holding AG besteht im Berichtszeitraum inklusive Arbeitnehmervertretern aus neun Mitgliedern, der Frauenanteil beträgt ein Drittel.

Eine wichtige personalpolitische Zielsetzung ist die Unterstützung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. In einer Pilotphase werden in der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte mehrere Modelle entwickelt und ihre Eignung für die Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter getestet. Die realisierten oder geplanten Maßnahmen umfassen: flexible Teilzeitangebote, Telearbeit, langfristige Karriereplanung unter Berücksichtigung von Familienpausen sowie Unterstützung bei der Kinderbetreuung.

Ein bewährtes Instrument zur Potenzialerkennung wird auf Ebene der Führungskräfte und Nachwuchsmanager eingesetzt. Bei der internen Rekrutierung von Führungskräften ist es ein besonderes Anliegen, die Entwicklungsziele und -möglichkeiten der Mitarbeiter in maximale Übereinstimmung mit den unternehmerischen Anforderungen zu bringen.

Das „Frauenthal Leadership and Learning Program“, das 2011 bereits zum dritten Mal durchgeführt wurde, leistet dazu einen wesentlichen Beitrag und stellt auch ein wichtiges Integrationsinstrument im Konzern dar. Mit Abschluss des aktuellen Lehrgangs haben bereits rund 45 Führungskräfte durch dieses 18 Monate dauernde Entwicklungsprogramm praxisrelevantes Wissen über Führung und Management in ihren Führungsalltag integrieren können. Viele der Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben nach Abschluss des Programms erfolgreich neue Aufgaben mit höherer Verantwortung übernommen.

Mit dem „Frauenthal High Potential Program“, das 2011 zum ersten Mal durchgeführt wurde, werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefördert, in denen besonderes Potenzial für eine Führungs- oder Fachkarriere erkennbar ist. Relevantes Fachwissen sowie die Professionalisierung im Projektmanagement über Weiterbildung und Umsetzung in internen Projekten stehen dabei im Vordergrund. Die Stärkung von Fach- und Projektmanagementkarrieren mit klaren Entwicklungsperspektiven der Mitarbeiter wird weiter forciert.

Hohe Zufriedenheit, Engagement und die Bindung der Mitarbeiter sind von essenzieller Bedeutung für eine erfolgreiche Entwicklung des Frauenthal-Konzerns. Seit 2010 werden diese wichtigen Kennzahlen mit einem international anerkannten Verfahren überprüft, dabei richtet sich der Fokus auf die Einbindung der Mitarbeiter und die Umsetzung der geeigneten Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitszufriedenheit.

In allen Divisionen wurde die HR-Funktion verstärkt. Durch intensive Koordination des HR-Manager Teams unter der Leitung der Holding wird die Implementierung der konzernweiten Standards und Maßnahmen in allen Divisionen sichergestellt.



„Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist der beste Leader im ganzen Land? Von einem Führungsvorbild zu lernen ist ein gutes Erfolgsrezept für die persönliche Weiterentwicklung. Die konzernweiten Leadership-Prinzipien Mitarbeiterförderung, Vertrauen/Feedback, Strategieentwicklung und Teamwork geben dabei Orientierung. Jeder bekommt bei uns die Chance und Unterstützung, sich regelmäßig selbst zu reflektieren, Feedback einzuholen und so sein Potenzial auszuschöpfen.“

Gerda Hechinger, HR Business Partner Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte

„Neben der Möglichkeit, in neuen Arbeitsbereichen Erfahrungen zu sammeln, trainieren wir unsere Talente in den Bereichen Management Skills, Persönlichkeitsentwicklung und Change Management, damit sie für zukünftige Herausforderungen gut vorbereitet sind. Unsere Führungskräfte tragen das Talentemanagement mit, indem sie konstruktives Feedback geben und für die jüngeren Mitarbeiter herausfordernde Aufgaben und Projekte zur Verfügung stellen.“

Karin Bindreiter, HR Business Partner Division Automotive Components



„The main aim of my work is to support people to develop their leadership and technical competencies as well as to strengthen the company becoming a preferred employer. With a clear strategy including a consistent focus on human resources I am sure we create value to our employees and customers.“

Anna Kostrzewska, HR Business Partner Pol-Necks, Division Automotive Components

„Mitarbeitergespräche schaffen die Basis für offene Kommunikation, Feedback, Vertrauen, Weiterentwicklung und Führungsverantwortung. Mitarbeitergespräche regelmäßig zu führen ist Führungsverantwortung, um einen kontinuierlichen Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter zu fördern. Dabei sind ehrliches und konstruktives Feedback, Information und ein wertschätzender Umgang miteinander Grundvoraussetzungen.“

Monika Kusin, HR Business Partner Division Industrielle Wabenkörper



„Rechtzeitig genügend Talente mit Leadership-Potenzial innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu finden und diese systematisch zu fördern, ist wesentliche Grundvoraussetzung für zukünftiges Wachstum und inhaltlicher Schwerpunkt jeder Führungstätigkeit in der Frauenthal-Gruppe. Konsequente Nachfolgeplanung und -entwicklung bietet Führungskräften die Möglichkeit, selbst neue Herausforderungen anzunehmen.“

Bernd Allmer, Vice President Human Resources & Change Management, Frauenthal-Gruppe

Frauenthal und Umweltschutz

Dem Frauenthal-Konzern ist Umweltschutz ein besonderes Anliegen. Die Konzernunternehmen erfüllen umweltrelevante Auflagen, gesetzliche Bestimmungen, Verordnungen und Bescheide. Die Mitarbeiter werden über Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsbelange umfassend informiert und geschult. Der Frauenthal-Konzern profitiert in allen Divisionen und Geschäftsfeldern von den umweltpolitischen Entwicklungen. Die sich weltweit verschärfenden Abgasvorschriften für die Emission von Stickoxiden sowohl für stationäre Anlagen (kalorische Kraftwerke, Müllverbrennungsanlagen u.a.) als auch für Dieselmotoren (Nutzfahrzeuge, Schiffe, Land- und Baumaschinen) schaffen nachhaltige Wachstumsperspektiven für das Geschäft mit SCR-Katalysatoren. Durch die Verwendung der SCR-Katalysatoren ist es auch möglich, das Motorenmanagement zu optimieren und somit den Treibstoffverbrauch um einige Prozentpunkte zu reduzieren.

Die Erfüllung der strengeren Abgaswerte der ab 2013 in der EU gültigen Euro-VI-Norm für Nutzfahrzeuge erfordert neben einer weiteren signifikanten Absenkung der NOx-Emission auch eine Absenkung des Spritverbrauchs. Die kontinuierliche Reduktion des Gewichts der Federn und Stabilisatoren bzw. die Entwicklung von Fahrwerkkonzepten mit reduziertem Gewicht ist eine der zentralen strategischen Zielsetzungen in der Division Automotive Components. So ist es beispielsweise in den letzten zehn Jahren gelungen, die Vorderfeder eines LKW um fast die Hälfte ihres Gewichts zu reduzieren: von vormals rund 100 kg auf nunmehr rund 60 kg.

Das wachsende Bewusstsein in der breiten Bevölkerung über die Bedeutung des Umweltschutzes und die Einsparung knapper Ressourcen wie Energie und Wasser verändert auch das Sortiment und die Produktschwerpunkte im Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte. So bietet die Division ein umfangreiches Sortiment im Bereich Photovoltaik an. Der Einsatz dieser zukunftsweisenden Technologie ist in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern wie etwa Deutschland noch unterentwickelt. Mit Service- und Qualitätsorientierung und einem gut ausgebauten Vertriebsnetz kann Frauenthal die Verbreitung dieser Technologie wesentlich unterstützen.

Ereignisse nach Bilanzstichtag

Ereignisse von besonderer Bedeutung nach Abschluss des Geschäftsjahres liegen nicht vor.

Ausblick

Angesichts der im 3. und 4. Quartal 2011 aufkeimenden Krise im Finanzsektor, verbunden mit Rezessionsängsten, haben sich in zyklischen Branchen die Erwartungen deutlich verschlechtert, obwohl keine realwirtschaftlichen Markteinbrüche stattfanden. Die Prognosen für 2012 gehen für das konjunkturabhängige Nutzfahrzeuggeschäft von einem Marktrückgang in der Größenordnung von 10 bis 20 % aus. Diese Einschätzungen sind erfahrungsgemäß mit sehr großer Unsicherheit behaftet, da die labile Konjunktur auch zu größerer Verunsicherung beiträgt und damit einen deutlich größeren Marktrückgang im Nutzfahrzeugbereich auslösen könnte. Im Gegensatz zum Markteinbruch im Jahr 2009 sind allerdings keine überhöhten Lagerbestände unverkaufter Fahrzeuge erkennbar. Somit sollte sich ein eventueller Umsatzrückgang in der Division Automotive Components analog zum Nutzfahrzeugabsatz bewegen. Für die Division Automotive Components sollte ein möglicher Umsatzrückgang durch den Zugewinn von Marktanteilen bzw. Neugeschäft zumindest teilweise abgedeckt werden. Der Gewinn mehrerer Zusatzaufträge vor allem für Druckluftbehälter und Briden untermauert diese Annahme. Als Marktführer ist die Division Automotive Components aber naturgemäß auch dem Risiko ausgesetzt, dass Kunden gegebenenfalls größere Auftragsvolumina an Wettbewerber vergeben, um die erwünschte Wettbewerbsintensität unter den Lieferanten aufrecht zu erhalten. Die verbesserte Flexibilität des Produktionsnetzwerks und die vorsichtige Kapazitätsaufstockung (bessere Optionen für Produktionsverlagerungen, Reservekapazität des slowenischen Werkes Styria Vzmeti, Einsatz von Leiharbeitskräften) ermöglichen eine ergebnisschonende Abfederung moderater Umsatzrückgänge. Der 2011 gestartete Ausbau der Standorte Styria Arcuri (Rumänien) und Styria Ressorts (Frankreich) wird 2012 fortgesetzt. Auch an anderen Standorten wird beabsichtigt, 2012 vor allem in qualitäts- und produktivitätssteigernde Maßnahmen zu investieren; ebenso wird die Einführung von SAP an weiteren Standorten fortgesetzt. Die Aktivität im

Bereich Umformteile (Linnemann-Schnetzer Formed Parts in Ahlen), die keinerlei strategische Bedeutung hat und nicht profitabel ist, soll durch Verkauf oder Schließung beendet werden.

In der Division Industrielle Wabenkörper wird auf Basis des Auftragsstands, insbesondere im Bereich Plattenkatalysatoren, ein Umsatzanstieg bei sehr guter Kapazitätsauslastung erwartet. Ebenso wird aufgrund der Kundenvereinbarungen ein Umsatzzuwachs im Bereich Dieselmotorkatalysatoren erwartet, sofern es zu keinem signifikanten Einbruch des Nutzfahrzeugmarkts kommt. Die Projekt-Pipeline entwickelt sich in Europa, den USA und Korea positiv. Auch für China wird nach der zuletzt stark rückläufigen Auftragslage wieder eine Geschäftsbelebung erwartet. Die Rahmenbedingungen im potenziellen Zukunftsmarkt China bleiben weiterhin schwierig, da die chinesischen Kraftwerksbetreiber nach wie vor versuchen, eine Strompreiserhöhung als Kompensation für die Investitionen in SCR-Anlagen durchzusetzen. Die Rahmengesetzgebung des neuen 5-Jahresplans schreibt zwar verbindliche NOx-Grenzwerte vor, die den Einsatz von SCR-Anlagen erfordern, die faktische Umsetzung lässt jedoch auf sich warten. Die Wettbewerbssituation auf dem Weltmarkt wird 2012 auch durch das preisaggressive Verhalten einiger Wettbewerber geprägt sein. Es wird daher mit anhaltendem Druck auf das Preisniveau gerechnet.

Die Preisentwicklung auf den Rohstoffmärkten hat sich in den letzten Quartalen des Berichtsjahres stabilisiert. Aufgrund der globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wird kein weiteres Ansteigen der relevanten Rohstoffpreise erwartet. Ein Schwerpunkt der Aktivitäten im Jahr 2012 wird der Ausbau der technologischen Leistungsfähigkeit und Produktionskapazitäten im Bereich der Dieselmotorkatalysatoren sein. Durch weitere Vertiefung der eigenen Wertschöpfung soll die Profitabilität verbessert werden.

In der Division Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte (SHT) wird auch 2012 in den Ausbau bzw. die Erneuerung des österreichweiten Verkaufs- und Servicenetzes und punktuell in Logistikkapazitäten investiert werden. Es wird von einem moderaten Marktwachstum vor allem im Bereich des kommerziellen Neubaus ausgegangen, und es wird erneut der Zugewinn von Marktanteilen aufgrund der konsequenten Fortsetzung der Qualitätsstrategie erwartet. Der harte

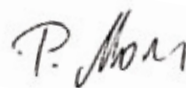
Preiskampf wird sich vor allem im Objektgeschäft fortsetzen und sich möglicherweise aufgrund des Kapazitätsaufbaus bei einigen Wettbewerbern noch verschärfen. Schwerpunkte im Jahr 2012 werden in der Optimierung von Einkaufsprozessen und der Konditionspolitik liegen, um die positive Profitabilitätsentwicklung weiter fortzusetzen. Last but not least hat für die SHT die geografische Expansion im angrenzenden Ausland große Priorität, zur Volumensabsicherung und optimalen Nutzung bestehender Infrastrukturen.

2011 stand im Zeichen des organischen Wachstums und der Emission einer Unternehmensanleihe über MEUR 100. 2012 soll die Umsetzung der in allen Divisionen entwickelten Wachstumsstrategie konsequent weiter vorangetrieben werden. Dies beinhaltet die Umsetzung eines ambitionierten Investitionsprogramms und die Suche nach möglichen Kooperationspartnern und Akquisitionstargets. Investitionen sind nicht nur im Bereich der Sachanlagen geplant, sondern insbesondere im Aufbau von Fach- und Managementressourcen in allen Divisionen. Angesichts der wieder zunehmend labilen makroökonomischen Situation wird allerdings der traditionell vorsichtige Umgang mit liquiden Mitteln wieder im Fokus stehen. Sollten sich die Rahmenbedingungen schlechter als erwartet entwickeln, werden das Investitionsprogramm und Expansionsprojekte entsprechend angepasst.

Die Frauenthal-Gruppe hat 2011 insgesamt ein gutes Ergebnis erzielt und ist durch die Emission der Unternehmensanleihe kapitalseitig bestens ausgestattet. Die fortschreitende Umsetzung der Wachstumsstrategien schafft die Basis für eine erfolgreiche zukünftige Weiterentwicklung. Sollten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern, ist die Gruppe sehr gut gerüstet, um auch schwierige Marktbedingungen zu bewältigen.

Wien, am 14. März 2012

Frauenthal Holding AG



Mag. Hans-Peter Moser
Vorstandsmitglied



Dr. Martin Sailer
Vorstandsmitglied