

EGGER HOLZWERKSTOFFE GMBH
St. Johann in Tirol

Konsolidierter Halbjahresfinanzbericht
zum 31. Oktober 2013

Inhalt

3 Lagebericht zum konsolidierten Zwischenabschluss

- 4 Geschäft und Rahmenbedingungen
- 12 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 19 Nachtrags-, Risiko-, Chancen- und Prognosebericht

21 Konsolidierter Zwischenabschluss

- 22 Konsolidierte Bilanz
- 23 Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung
- 24 Konsolidierte Cash-flowrechnung
- 25 Entwicklung des Eigenkapitals
- 26 Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben
- 32 Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Der Jahresabschluss ist in TEUR / Mio EUR (gerundet nach kaufmännischer Rundungsmethode) aufgestellt. Bei der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können durch Verwendung automatisierter Rechenhilfen rundungsbedingte Rechendifferenzen auftreten.

LAGEBERICHT

zum konsolidierten Zwischenabschluss 31.10.2013

für das Geschäftshalbjahr 2013/14

der

EGGER HOLZWERKSTOFFE GMBH,

St. Johann in Tirol

1 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

1.1 GRUPPENSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

1.1.1 Organisations- und Führungsstruktur der EGGER Gruppe

EGGER ist ein seit 1961 bestehendes Familienunternehmen mit Stammsitz in St. Johann in Tirol und produziert mit rund 7.200 Mitarbeitern in Europa, inklusive Russland und der Türkei, ca. 7,5 Mio. m³ Holzwerkstoffe pro Jahr. Damit ist EGGER eines der führenden Unternehmen der europäischen Holzwerkstoffindustrie. Seine weltweiten Kunden kommen aus der Möbel- und Bauindustrie, dem Fachhandel, sowie Baumärkten und DIY (Do It Yourself) Geschäften.

Die Egger Holzwerkstoffe GmbH ist die oberste Muttergesellschaft der EGGER Gruppe. Diese umfasst Unternehmen in Österreich, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Russland, Rumänien und der Türkei sowie verschiedene Vertriebsgesellschaften in Osteuropa, Benelux, Skandinavien, Schweiz und Übersee (Asien, Australien und Südamerika), welche organisatorisch einzelnen Länderorganisationen zugeordnet sind.

Die Geschäftsführung der obersten Muttergesellschaft, der Egger Holzwerkstoffe GmbH, besteht aus den Herren Dr. Thomas Leissing (Sprecher der Geschäftsführung, CFO, Finanzen, Logistik und Personal), Walter Schiegl (CTO, Produktion, Technik und Einkauf) und Ulrich Bühler (CSO, Marketing, Vertrieb und Kommunikation).

Als strategisches Gremium fungiert der Beirat, der die Geschäftsführung in strategischen Fragen berät. Mitglieder dieses Beirats sind Fritz Egger (Vorsitz) und Michael Egger sowie Dr. Robert Briem und Dr. Michael Pollak.

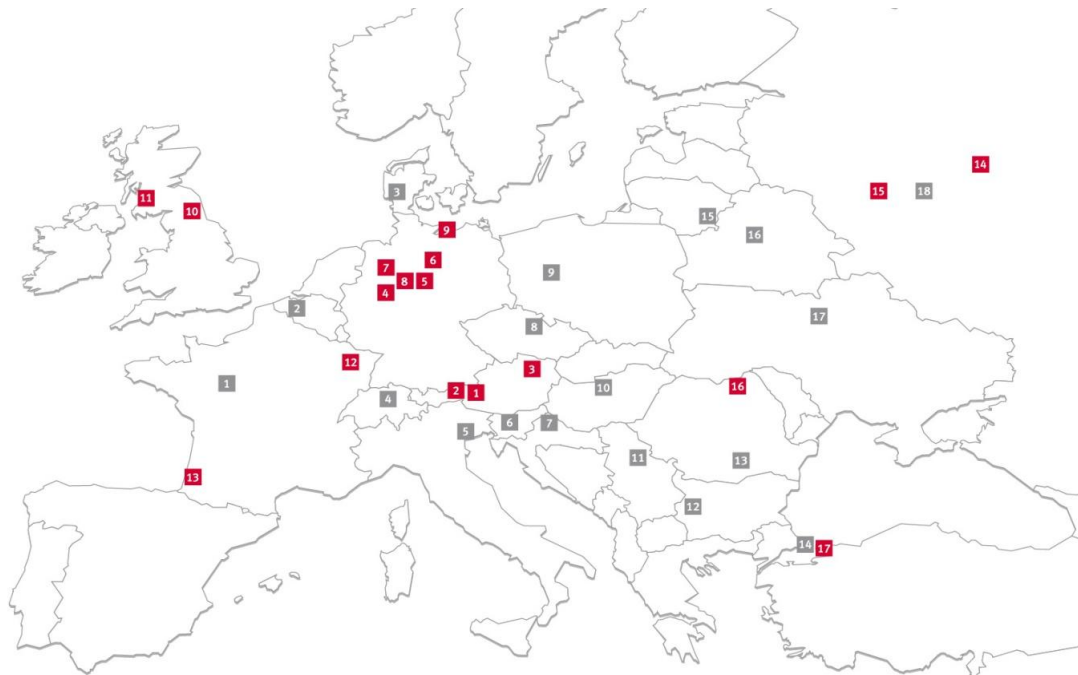
EGGER setzt bei der Führung seiner Organisationseinheiten auf Führungsteams. Je ein Verantwortlicher ist für Produktion und Technik, Marketing und Vertrieb, sowie Logistik, Finanzen und Verwaltung zuständig. Dies gilt für die Gruppenleitung, die Divisions- und Landesleitungen und die Regionalorganisationen. Daneben gibt es Stabsverantwortliche für die Bereiche Technik/Produktion/Einkauf, Marketing/Kommunikation und Vertriebscontrolling sowie IT/Logistik/Personal/Rechnungswesen/Treasury/Recht und Steuern.

1.1.2 Geschäftsbereiche und Marktstruktur

EGGER Produkte finden sich in unzähligen Bereichen des privaten und öffentlichen Lebens: In Küche, Bad, Büro, Wohn- und Schlafräumen. Dabei versteht sich EGGER als Komplettanbieter für den dekorativen Möbel- und Innenausbau, für den konstruktiven Holzbau sowie für Laminatfußböden. Zu den direkten und indirekten Kunden zählen die Möbel- und Holzindustrie, der Holz- und Baustofffachhandel, Baumärkte sowie Architekten und Verarbeiter.

1.1.3 Märkte und Produktionsstätten

EGGER produziert in Europa an 17 Standorten in sieben Ländern und vertreibt seine Produkte weltweit. Außerhalb von Europa vermarktet EGGER seine Produkte in strategischen Exportmärkten. Ein lückenloses Vertriebsnetz, eine effiziente Logistik, 23 eigene Vertriebsbüros und ein internationales Netzwerk an Handelspartnern in über 90 Ländern stellen die systematische Marktbearbeitung sicher.






PRODUKTIONSSTÄNDEORTE / PRODUCTION SITES

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 1 ST. JOHANN IN TIROL AT | 10 HEXHAM UK |
| 2 WÖRGL AT | 11 BARONY UK |
| 3 UNTERRADLBERG AT | 12 RAMBERVILLERS FR |
| 4 BRILON DE | 13 RION DES LANDES FR |
| 5 BEVERN DE | 14 SHUYA RU |
| 6 GIFHORN DE | 15 GAGARIN RU |
| 7 BÜNDE DE | 16 RĂDĂUȚI RO |
| 8 MARIENMÜNSTER DE | 17 GEBZE TR |
| 9 WISMAR DE | |

VERTRIEBSBÜROS / SALES OFFICES

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1 TOURS FR | 13 BUCUREȘTI RO |
| 2 ZULTE BE | 14 ISTANBUL TR |
| 3 TISTRUP DK | 15 VILNIUS LT |
| 4 KRIENS CH | 16 MINSK BY |
| 5 TREVISO IT | 17 KIEV UA |
| 6 ŠENČUR SI | 18 MOSCOW RU |
| 7 VARAŽDIN HR | 19 SHANGHAI CN |
| 8 HRADEC KRÁLOVÉ CZ | 20 TOKYO JP |
| 9 POZNAŃ PL | 21 NEW DELHI IN |
| 10 BUDAPEST HU | 22 SANTIAGO DE CHILE CL |
| 11 SMEDEREVO RS | 23 CARLTON SOUTH AU |
| 12 SOFIA BG | |

Um eine optimale Marktbearbeitung und Nähe zu den Kunden sicherzustellen, ist EGGER divisional und nach Märkten organisiert. Den größten organisatorischen Bereich bildet die Division „EGGER Decorative Products“. Dort werden Holzwerkstoffprodukte sowie Zubehör für den dekorativen Möbel- und Innenausbau hergestellt und vertrieben. Daneben gibt es die beiden Divisionen „EGGER Retail Products“, die hauptsächlich Laminatfußböden produziert und vermarktet, sowie „EGGER Building Products“ für konstruktive Bauprodukte wie OSB-Platten und Schnittholzprodukte.

Division Decorative Products	Division Building Products	Division Retail Products
Möbel-/Innenausbau	Konstruktiver Holzbau	Laminatfußboden
		

Die Division EGGER Decorative Products ist aufgrund der Größe marktseitig zusätzlich in mehrere Regionalorganisationen (Märkte) gegliedert:

- Mittel-Süd-Europa (MSE) – Österreich, Schweiz, Italien
- Nord-West-Europa (NWE) – Deutschland, Benelux, Skandinavien
- Süd-West-Europa (SWE) – Frankreich, Spanien, Portugal
- Großbritannien und Irland
- Zentral- und Osteuropa (CEE) – alle osteuropäischen Staaten außer Russland, aber inklusive Türkei und Naher Osten, sowie Baltikum und ehemalige GUS-Staaten
- Russland
- Übersee – alle Märkte ohne eigene Werke und außerhalb der oben genannten Märkte

EGGER gliedert zusätzlich seine Kundengruppen je Markt in folgende Vertriebskanäle / Branchen:

- Handel: Umfasst Fachhändler, welche die Produkte an das Handwerk und kleinere bis mittlere Industriebetriebe vertreiben
- Industrie: Umfasst Großkunden aus der Möbelindustrie und industrielle Abnehmer des Holzbaus
- DIY: Umfasst Baumarktketten und DIY-Geschäfte, die an Heimwerker verkaufen

1.2 ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

1.2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

EGGER wird durch die folgenden wesentlichen Einflussfaktoren in der Geschäftsentwicklung geprägt:

- Die Geschäftstätigkeit bei EGGER ist länderübergreifend stark mit der generellen **Konjunkturentwicklung** bzw. der Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes (BIP) verknüpft. Das BIP wirkt sich auf die Anschaffungs- und Investitionsneigung von Privatpersonen und Geschäftskunden aus und beeinflusst so das wirtschaftliche Wachstum unserer Kunden und deren Entwicklung bei EGGER.
- Die **Entwicklung der Bauwirtschaft** hat einen großen Einfluss auf die Holzwerkstoffnachfrage. In der Division EGGER Building Products hat sie einen direkten Einfluss, da OSB und Schnittholz weitestgehend direkt im Neubau verwendet werden. Auch die Division EGGER Retail Products mit ihren Fußboden-Produkten wird vom Neubaufkommen beeinflusst. Daneben macht sich dort speziell die Renovierungstätigkeit bemerkbar. Bei den dekorativen Holzwerkstoffprodukten ist vor allem die Küchen- und Büromöbelindustrie am stärksten von der Neubauentwicklung im Wohn- und Gewerbebau abhängig, aber auch alle anderen Möbelhersteller, wie die Bad-, Wohn- oder Schlafzimmere Möbelindustrie, können je neuer Wohneinheit mehr Möbel verkaufen. Wesentliche Treiber des Wohnungsneubaus sind die sehr unterschiedlichen demographischen Entwicklungen, die Kreditvergabepolitik von Banken, die Entwicklung des Zinsniveaus sowie die Entwicklung des Verbrauchervertrauens. Ein steigendes Verbrauchervertrauen wird als Vorzeichen höherer Konsumausgaben gewertet.
- Jeder Neubau zieht in der Folge bis zu vier Umzüge nach sich, wobei die alte Wohnung in der Regel renoviert wird. Diese **Renovierungstätigkeiten** wirken sich auf die Bereiche Fußboden, Küche und Möbel aus und können je nach Region und Bautätigkeit in der Vergangenheit stark schwanken (Renovierungszyklen).

- Die Division EGGER Decorative Products wird speziell von der **Entwicklung der Möbelindustrie**, dem bedeutendsten Abnehmer von beschichteten Holzwerkstoffen, sehr stark beeinflusst.
- Auch die **Entwicklung des Wettbewerbes** in der Holzwerkstoffindustrie hat einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. Neu errichtete Kapazitäten oder Stilllegungen von Produktionsstandorten oder -anlagen können zu größeren Marktanteilsverschiebungen beziehungsweise zu Über- oder Unterkapazitäten am Markt führen und erhebliche Auswirkungen auf Marktpreise haben.
- EGGER ist als rohstoffintensives Industrieunternehmen stark von der **Verfügbarkeit und Preisentwicklung von wichtigen Rohstoffen** abhängig.

1.2.2 Konjunktorentwicklung in Europa und der Welt

Das globale Wachstum der Weltwirtschaft verläuft in einem langsamen Tempo, und die Einflussfaktoren auf wirtschaftliche Aktivitäten ändern sich. Hochentwickelte Märkte finden zu einem Wachstum zurück, müssen aber weiterhin ihre Finanzbranchen sanieren, die steuerliche Konsolidierung weiterverfolgen und die Schaffung von Arbeitsplätzen vorantreiben. Aufkommende Märkte sind mit der Herausforderung eines verlangsamten Wachstums und schärferen finanziellen Bedingungen konfrontiert. Quelle: IWF

Im Vergleich zum Vorquartal stieg das BIP im dritten Quartal 2013 im Euroraum (ER17) um 0,1 % und in der EU28 um 0,2 %. Im zweiten Quartal 2013 stieg das BIP in beiden Gebieten um 0,3 %. Im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres ist das saisonbereinigte BIP im dritten Quartal 2013 im Euroraum um 0,4 % gefallen und in der EU28 um 0,1 % gestiegen, nach -0,6 % bzw. -0,2 % im Vorquartal. Im Verlauf des dritten Quartals 2013 ist das BIP in den Vereinigten Staaten gegenüber dem Vorquartal um 0,7 % gestiegen (nach +0,6 % im zweiten Quartal 2013). Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg das BIP um 1,6 % (nach +1,6 % im Vorquartal). Quelle: Eurostat

Wachstumsrate reales BIP (Bruttoinlandsprodukt)

in %

	2009	2010	2011	2012	FC 2013
Welt	-0,6	5,1	3,9	3,2	3,5
USA	-3,7	1,7	1,1	2,0	0,8
China	9,2	10,5	9,3	7,8	8,0
Japan	-5,4	4,2	-0,4	2,2	2,2
EU 28	-4,8	1,7	1,5	-0,7	-0,3
Belgien	-3,5	1,4	0,9	-0,8	-0,6
Deutschland	-4,9	4,2	3,3	0,5	0,3
Frankreich	-3,6	1,2	1,5	-0,5	-0,3
Griechenland	-3,5	-5,2	-7,0	-6,3	-4,0
Italien	-6,1	1,2	0,1	-2,8	-2,3
Niederlande	-4,2	1,0	0,5	-1,6	-1,3
Norwegen	-2,8	-0,8	0,0	1,5	0,6
Österreich	-4,1	1,5	2,5	0,4	0,0
Polen	1,5	2,9	4,5	1,9	1,3
Rumänien	-6,4	-1,0	2,5	0,9	2,4
Russland	-7,8	4,3	4,3	3,6	3,7
Schweden	-5,8	5,7	2,2	0,2	0,2
Schweiz	-3,1	3,1	0,7	0,3	0,6
Slowakei	-5,1	4,2	3,6	1,6	0,6
Spanien	-4,5	-0,5	-0,1	-1,7	-1,1
Tschechische Republik	-5,1	2,2	2,0	-1,1	-1,1
Türkei	-6,1	7,6	7,4	0,9	2,2
UK Vereinigtes Königreich	-5,8	0,9	0,4	-0,7	0,6
Ungarn	-6,6	1,3	1,9	-1,2	0,9

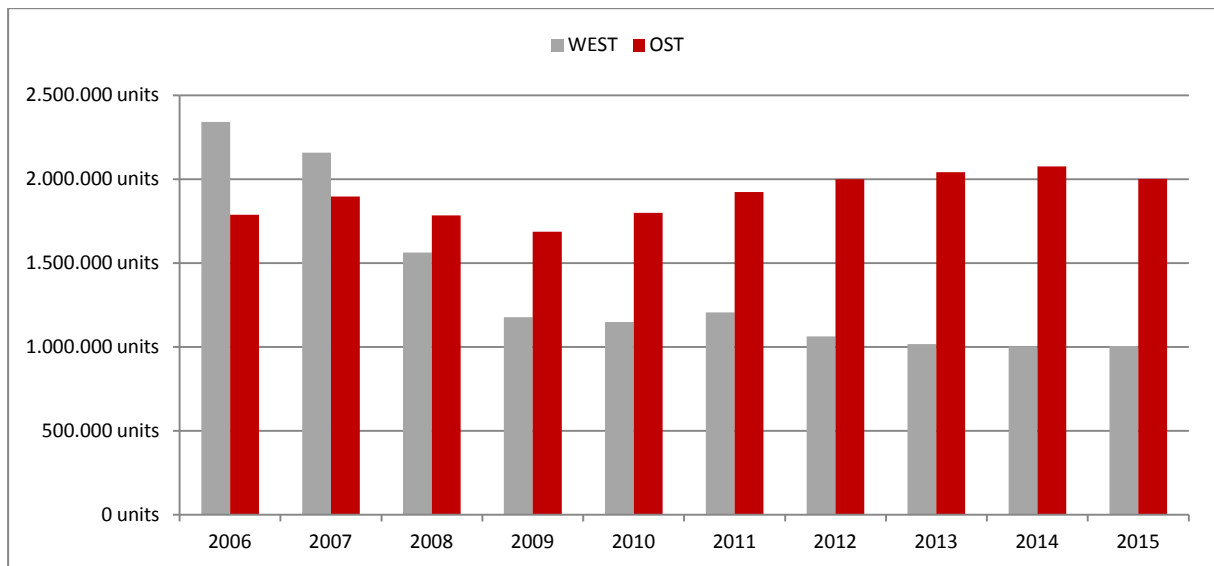
Quelle: Eurostat, statista

1.2.3 Bauwirtschaft in Europa

Die Baugenehmigungen in Europa sind in den ersten beiden Quartalen 2013 etwas gefallen und liegen weiter unter den Bewilligungszahlen der Vorjahre. In Griechenland und Portugal sind etwa die Baugenehmigungen in den letzten Quartalen weiter gesunken. Deutschland und Großbritannien verzeichnen dagegen einen Anstieg der Baugenehmigungen.

Die Wohnungsbaugenehmigungen sind in Westeuropa insgesamt weiter gesunken, während in Osteuropa ein Anstieg zu verzeichnen ist.

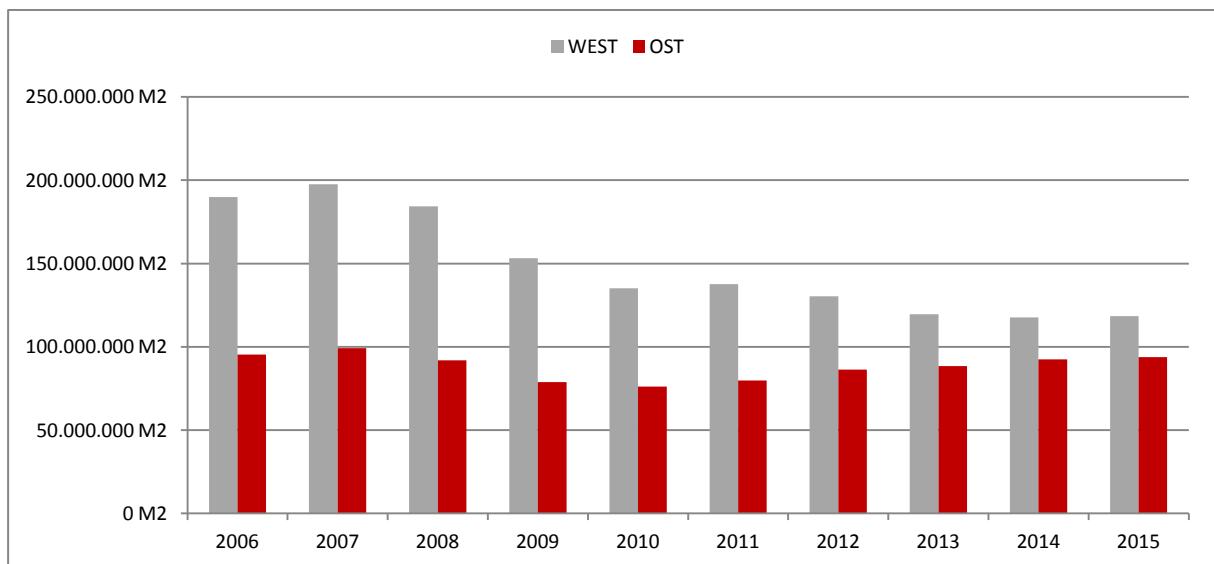
Entwicklung Wohneinheiten in West- und Osteuropa von 2006 bis 2015:



Quelle: B&L Marktdaten 10.2013

Der Nichtwohnbau war auch mit der Krise eingebrochen und wird 2013 in Westeuropa unter dem Vorjahresniveau liegen, während in Osteuropa ein geringfügiger Anstieg zu verzeichnen sein wird.

Entwicklung Nichtwohnbau in West- und Osteuropa von 2006 bis 2015:



Quelle: B&L Marktdaten 10.2013

1.2.4 Wettbewerbsposition von EGGER

EGGER als eines der führenden Unternehmen der europäischen Holzwerkstoffindustrie strebt auf allen relevanten Märkten eine starke Marktposition an und hat diese bei den

Kernprodukten auch erreicht. Mit einem breiten Produktprogramm ist EGGER Komplettanbieter für dekorative Holzwerkstoffe, den konstruktiven Holzbau sowie für Laminatfußböden. Die Wettbewerbslandschaft und Marktposition in diesen drei Bereichen ist sehr differenziert.

In Zentralosteuropa und Russland sind bedeutende Kapazitätserweiterungen bei unterschiedlichen Wettbewerbern im Bereich OSB, MDF und Spanplatte geplant und zum Teil auch schon 2013 erfolgt. Im Ausblick sinkender bzw. stagnierender Nachfrage wird es zunehmend schwieriger werden, diese Kapazitäten auszulasten.

In Westeuropa kam es zum Abbau von Kapazitäten durch Stilllegungen von Werken in Süd- und Südwesteuropa. Auch in Großbritannien kam es durch die Schließung eines Wettbewerbsstandortes zu einem Abbau von Kapazitäten.

1.2.5 Entwicklung Rohstoffversorgung und -preise

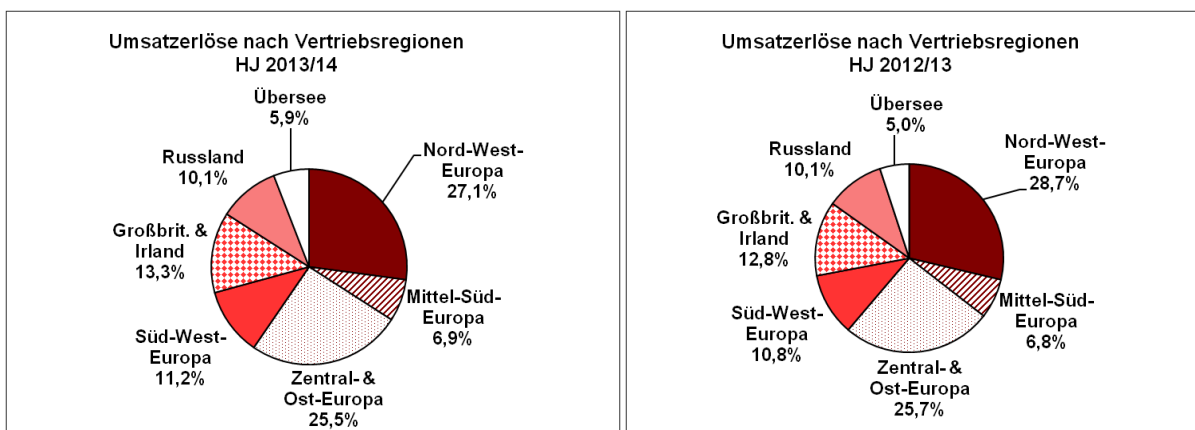
Die Rohstoff- und Energiekosten haben bei EGGER einen wesentlichen Anteil an den Gesamtkosten. Der Sicherung und ständigen Verbesserung der Verfügbarkeit, sowie der Beobachtung der Preisentwicklung der wichtigsten Rohstoffe auf den zunehmend volatilieren Beschaffungsmärkten wird daher höchste Priorität zuerkannt. Die wichtigsten Materialpositionen wie Holz, Chemie und Papier werden von einem zentralen Einkauf betreut, welcher die lokalen Werke bei ihren Einkaufsaktivitäten unterstützt und Synergieeffekte für die Gruppe identifiziert und optimiert. Die Rohstoffversorgung erfolgt größtenteils durch langjährige Partner.

Auf den Rohstoffmärkten zeigten sich im abgelaufenen Geschäftshalbjahr folgende Entwicklungen: Im Bereich der Holzkosten war die Entwicklung regional sehr unterschiedlich – über die EGGER Gruppe kam es in Summe zu einem Preisanstieg. Die Zukaufmaterialien im Bereich Chemie entwickelten sich unterschiedlich. Die Preise für Harnstoff und Melamin waren rückläufig, während der Preis für Methanol stieg. Die Papierpreise blieben im letzten Halbjahr gruppenweit stabil.

1.2.6 Aktuelle Geschäftsentwicklung bei EGGER

EGGER konnte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 trotz wirtschaftlich schwieriger Rahmenbedingungen den Umsatz gruppenweit um rund +2 % auf 1.137 Mio. EUR (Vorjahr: 1.114 Mio. EUR) erhöhen. In allen Vertriebsregionen – mit Ausnahme von Nord-West-Europa – konnte der Umsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012/13 in absoluten Zahlen erhöht werden.

EGGER ist insbesondere auf dem europäischen Markt für Holzwerkstoffe tätig. Geographisch verteilen sich die Umsatzerlöse der gesamten EGGER Gruppe von 1.137 Mio. EUR im ersten Geschäftshalbjahr 2013/14 (Vorjahr: 1.114 Mio. EUR) je nach Standort der Kunden auf die Regionen wie folgt:



- 1) Nord-West-Europa umfasst Deutschland, Belgien, die Niederlande, Luxemburg und Skandinavien
- 2) Süd-West-Europa umfasst Frankreich, Spanien und Portugal
- 3) Mittel-Süd-Europa umfasst Österreich, Schweiz und Italien
- 4) Zentral- und Osteuropa umfasst insbesondere Tschechien, Slowakei, Polen, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Serbien, Kroatien, Slowenien, Ukraine, Weißrussland, Lettland, Estland, Litauen, Türkei, Griechenland und Naher Osten.
- 5) Übersee umfasst alle restlichen außereuropäischen Länder

Der bedeutendste geographische Markt für EGGER ist Westeuropa (bestehend aus den Absatzregionen Nord-West-Europa, Großbritannien und Irland, Süd-West-Europa und Mittel-Süd-Europa) mit Umsatzerlösen von 665 Mio. EUR im Geschäftshalbjahr 2013/14 (58,5 % der Umsatzerlöse). Die Bedeutung von Deutschland für den Markt für Holzwerkstoffe liegt insbesondere in der in Deutschland stark vertretenen Küchen- und Möbelindustrie, die ihre Produkte in viele Länder exportiert und damit einen überproportionalen Bedarf an Holzwerkstoffen hat.

Einen weiteren wichtigen Markt stellen Zentral- und Osteuropa sowie Russland mit Umsatzerlösen von in Summe rund 405 Mio. EUR im Geschäftshalbjahr 2013/14 (rund 35,6 % der Umsatzerlöse) dar. Eine kleinere Rolle spielen außereuropäische Länder (Übersee). In dieser Region erzielte EGGER im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 Umsatzerlöse von rund 67 Mio. EUR (rund 5,9 % der Umsatzerlöse).

1.2.7 Geschäftsentwicklung erstes Halbjahr 2013/14 nach Divisionen

Von den drei Divisionen erwirtschaftet die Division EGGER Decorative Products (Möbel und Innenausbau) mit 72,5 % den größten Umsatzanteil und ist mit rund 893 Mio. EUR auf dem Vorjahresniveau. Die Division EGGER Retail Products (Fußboden) hat einen Anteil am EGGER Umsatz von 14,2 % und liegt mit rund 175 Mio. EUR um ca. -7 % unter Vorjahr. Der Umsatz in der Division EGGER Building Products (OSB und Schnittholz) konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum durch eine gesteigerte Auslastung der OSB-Produktion am Standort Radauti (RO) um +30 % gesteigert werden. Der Anteil dieser jüngsten EGGER Division am unkonsolidierten Gruppenumsatz hat sich somit auf ca. 13,3 % erhöht.

Umsatzerlöse je Segment / Division		Abw. in %			
		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12	HJ14 - 13
Decorative Products	Mio. EUR	892,7	891,9	775,9	0%
Retail Products	Mio. EUR	175,1	187,3	174,9	-7%
Building Products	Mio. EUR	163,6	126,3	81,9	30%
Summe (unkonsolidiert)	Mio. EUR	1.231,4	1.205,5	1.032,7	2%
Konsolidierung	Mio. EUR	-94,7	-91,3	-57,6	4%
Gesamt	Mio. EUR	1.136,7	1.114,2	975,1	2%

Anteil am unkonsolidierten Umsatz		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12
Decorative Products	in %	72,5%	74,0%	75,1%
Retail Products	in %	14,2%	15,5%	16,9%
Building Products	in %	13,3%	10,5%	7,9%
Gesamt	in %	100,0%	100,0%	100,0%

Die wesentlichen Vertriebskanäle für EGGER waren im Geschäftshalbjahr 2013/14 die Industrie und der Handel mit einem Anteil an den konsolidierten Umsatzerlösen von 43 % und 49 % (Vorjahr: 44 % und 48 %). Der Anteil des Umsatzes DIY war mit rund 8 % auf Vorjahresniveau.

1.2.8 Marktentwicklung und Branchenumfeld Division EGGER Decorative Products

Im Bereich EGGER Decorative Products sind alle dekorativen Produkte von EGGER zusammengefasst, die über die Vertriebskanäle Industrie und Handel verkauft werden. Diese Division gliedert sich marktseitig geographisch in die Märkte Nord-West-Europa (NWE), Süd-West-Europa (SWE), Mittel-Süd-Europa (MSE), Großbritannien und Irland (UK, IR), Zentral- und Ost-Europa (CEE), Russland (RU) und Übersee (Overseas).

Entwicklung Nord-West-Europa:

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Umsatz sowohl in der Möbelindustrie als auch im Handel gesunken. Dies betrifft vor allem Benelux und Skandinavien. Deutschland repräsentiert trotz eines leichten Rückgangs immer noch 22 % des Gruppenumsatzes.

Entwicklung Mittel-Süd-Europa:

Im Verkaufsgebiet Mittel-Süd-Europa ist der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Dies ist vor allem auf Zuwächse in Italien zurückzuführen, die Umsätze in den Märkten Österreich und Schweiz sind konstant geblieben.

Entwicklung Großbritannien und Irland:

In Großbritannien ist der Umsatz gestiegen, vor allem im Bereich Handel. Auch Irland verzeichnet einen Umsatzzuwachs.

Entwicklung Süd-West-Europa:

Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Situation in dieser Region konnten Umsatzsteigerungen in allen Märkten im Vergleich zur Vorjahresperiode verzeichnet werden. Dies ist sowohl in Frankreich als auch in Spanien auf den Bereich Industrie zurückzuführen, während der Umsatz im Handel stagniert.

Entwicklung Zentral- und Ost-Europa:

Der Umsatz ist in dieser Region im Vergleich zum Vorjahr leicht gefallen. Über alle Märkte ergibt sich hier ein sehr uneinheitliches Bild: Während vor allem in Rumänien, dem Nahen Osten und der Türkei – zum Teil auch politisch bedingt – der Umsatz zurückgegangen ist, konnten in Südosteuropa Zuwächse verbucht werden. Hier vor allem im Bereich Handel. Auch in der Ukraine ist der Umsatz gestiegen, in den Märkten Tschechien, Slowakei, den baltischen Staaten und Ungarn ist er konstant geblieben.

Entwicklung Russland:

In Russland ist der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gefallen, - dies ist zu einem Teil auf die Abwertungen des russischen Rubel zurück zu führen.

Entwicklung Übersee:

Im Überseegeschäft ist der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum angestiegen. Dies betrifft, bis auf Australien und Zentralasien, alle Märkte. Die deutlichsten Zuwächse wurden in Amerika und Japan verbucht.

1.2.9 Marktentwicklung und Branchenumfeld Division EGGER Retail Products

Der Verkauf von Fußboden erfolgt über die eigene Division EGGER Retail Products, welche vor allem die Vertriebskanäle Handel und DIY bedient. In dieser Division ist der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Über die unterschiedlichen Märkte ist das Bild sehr uneinheitlich: Während der Umsatz in Ländern wie der Türkei, Polen, Russland, Skandinavien oder Deutschland zurückgegangen ist, gab es vor allem in Frankreich, Asien, Afrika, aber auch Rumänien, Ungarn, und in den Baltischen Staaten Umsatzsteigerungen.

1.2.10 Marktentwicklung und Branchenumfeld Division EGGER Building Products

Die Division EGGER Building Products (EBP) hat mit dem seit Anfang 2012 angelaufenen OSB-Werk in Rumänien, dem zweiten OSB-Standort der EGGER Gruppe, eine größere Bedeutung erlangt. Vertriebskanal für diese Sparte ist vor allem der Handel.

Der Umsatz dieser Division ist im Vergleich zum Vorjahr um rund ein Drittel gestiegen, was vor allem auf OSB zurückzuführen ist. Aber auch bei Sägewerkprodukten wurden Zuwächse verzeichnet. Auf Märkte bezogen, ist der Umsatz in Österreich, der Schweiz und Südasien gefallen, in den anderen Märkten gestiegen. Hier vor allem Russland, Südosteuropa, Ukraine, Türkei, Deutschland, Frankreich, Skandinavien und Italien. Darüber hinaus konnten weitere GUS Staaten als OSB Märkte gewonnen werden.

2 ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

2.1 Ertragslage

2.1.1 Umsatzentwicklung

Der konsolidierte Umsatz der EGGER Gruppe beläuft sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 auf 1.137 Mio. EUR (Vorjahr: 1.114 Mio. EUR), was einer Zunahme von +2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Der Anstieg des Umsatzes resultiert einerseits aus der gestiegenen Produktion des neuen OSB Werks in Radauti (RO) und andererseits aus Mengensteigerungen in den Spanplattenstandorten Hexham (UK) und Radauti (RO), sowie aus den Mengensteigerungen der Kantenproduktion in Gebze (TR).

Eine detaillierte Beschreibung zur aktuellen Geschäftsentwicklung in den Divisionen befindet sich unter den Punkten 1.2.7. bis 1.2.10.

2.1.2 Ertragsentwicklung

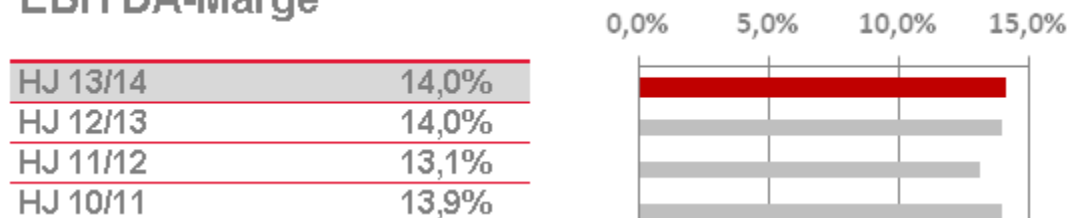
Ertragskennzahlen		Abw. in %			
		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12	14-13
Umsatzerlöse	Mio. EUR	1.136,7	1.114,1	975,1	2%
EBITDA	Mio. EUR	159,0	155,6	127,5	2%
EBITDA-Marge	in %	14,0%	14,0%	13,1%	
EBIT	Mio. EUR	80,5	77,5	60,9	4%
Finanzergebnis*	Mio. EUR	-26,2	-26,1	-34,2	1%
Ergebnis vor Steuern (PBT)	Mio. EUR	54,3	51,4	26,7	6%
Ergebnis nach Steuern (PAT)	Mio. EUR	47,9	45,2	17,2	6%

* inkl. Ergebnis aus Finanzinvestitionen und assoziierten Unternehmen

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) der EGGER Gruppe liegt mit 159 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2013/14 um +2 % über dem Vorjahresergebnis von 156 Mio. EUR. Die Steigerung des EBITDA kommt im Wesentlichen aus der Division Building Products durch eine gestiegene OSB Produktion am Standort Radauti (RO). Weiters trugen die Standorte der Division Decorative Products Gebze (TR), Radauti (RO) und Hexham (UK) zu einer Ergebnisverbesserung bei.

Die EBITDA-Marge konnte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 14 % stabil gehalten werden.

EBITDA-Marge



Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte analog zum EBITDA um 3 Mio. EUR von 77 Mio. EUR 2012/13 auf 80 Mio. EUR (+ 4%) im ersten Halbjahr 2013/14 gesteigert werden.

2.1.3 Ertragsentwicklung in den Segmenten / Divisionen

EBITDA je Segment / Division		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12	Abw. in % HJ14 - 13
Decorative Products	Mio. EUR	121,9	136,9	114,9	-11%
Retail Products	Mio. EUR	12,9	14,8	9,7	-13%
Building Products	Mio. EUR	24,3	3,9	2,9	523%
Gesamt	Mio. EUR	159,0	155,6	127,5	2%

2.1.4 Ertragsentwicklung in der Division EGGER Decorative Products

Bei der Division EGGER Decorative Products ging im abgelaufenen Geschäftshalbjahr das EBITDA von 136,9 Mio. EUR um 11 % auf 121,9 Mio. EUR zurück. In Österreich, Deutschland und Frankreich mussten Ergebniseinbußen aufgrund von gestiegenen Rohstoffpreisen und geringeren Margen hingenommen werden. In Russland waren in den Monaten Mai bis Juli Mengeneinbußen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres zu verzeichnen. Seit August befindet sich Russland jedoch wieder auf einem guten Niveau. In Großbritannien, Rumänien und der Türkei konnte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessert werden.

2.1.5 Ertragsentwicklung in der Division EGGER Retail Products

Die Ertragsentwicklung in der Division EGGER Retail Products ist geprägt von hohen Produktionsüberkapazitäten und einem daraus resultierenden sehr hohen Preisdruck. Die Entwicklung im ersten Geschäftshalbjahr 2013/14 war nach wie vor von einem sehr schwierigen Marktumfeld geprägt, weshalb weder die Erwartungen noch die Werte des Vorjahreszeitraums erreicht wurden. Das EBITDA der Division EGGER Retail Products betrug im ersten Halbjahr 2013/14 12,9 Mio. EUR gegenüber 14,8 Mio. EUR im Vorjahr. Die in den letzten Jahren gestiegenen Rohstoffkosten konnten aufgrund der Überkapazitäten am Markt nicht im notwendigen Ausmaß an die Kunden weitergegeben werden.

2.1.6 Ertragsentwicklung in der Division EGGER Building Products

In der jüngsten Division EGGER Building Products konnte das EBITDA deutlich von 3,9 Mio. EUR auf 24,3 Mio. EUR gesteigert werden. Der Großteil der Steigerung ist auf die Erhöhung der Produktion im OSB Werk Radauti (RO) zurückzuführen, sowie auf die Tatsache, dass im Ergebnis des ersten Halbjahres 2012/13 noch Anlaufkosten im OSB Werk Radauti das Ergebnis belasteten. Aber auch das OSB Werk in Wismar (DE) und das Sägewerk in Brilon (DE) konnten ihre Ergebnisse gegenüber der Vorperiode verbessern und dadurch ihren Teil zur deutlichen EBITDA Steigerung der Division beitragen.

2.1.7 Finanzierungsergebnis

Das Finanzierungsergebnis (exkl. Ergebnis aus Finanzinvestitionen und assoziierten Unternehmen) belief sich im ersten Halbjahr 2013/14 auf -27 Mio. EUR (Vorjahr: -27 Mio. EUR). Neben dem verschuldungsbedingt niedrigeren Zinsaufwand ergaben sich leichte Verschlechterungen im Währungsergebnis.

2.1.8 Steuerergebnis

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 betrugen die Aufwendungen für Ertragsteuern auf Gruppenebene 6,3 Mio. EUR (Vorjahr: 6,2 Mio. EUR).

2.2 Finanzlage

2.2.1 Finanzierungsstrategie und Finanzkennzahlen

Die vorrangigen Ziele des Finanzmanagements / Treasury der EGGER Gruppe sind die Begrenzung finanzieller Risiken für den Bestand (Liquiditäts- und Ausfallrisiken) und die Erhaltung der Ertragskraft (Währungs-, Zinsänderungs-, Kurs- und Preisrisiken) der Unternehmensgruppe bei jederzeit ausreichender Zahlungsfähigkeit und gleichzeitiger Minimierung der Finanzaufwendungen.

Dabei bedeutet Risikobegrenzung nicht den völligen Ausschluss, sondern die ökonomisch sinnvolle Steuerung finanzieller Risiken innerhalb des Handlungsrahmens, der durch eine umfassende Finanz-Management-Richtlinie sowie durch operative Richtlinien definiert ist.

Neben dem Management finanzieller Risiken steht als vorrangiges Ziel die Sicherstellung und der Ausbau von externen Finanzierungsquellen im Vordergrund, um damit eine weitere Entwicklung der EGGER Gruppe durch organisches Wachstum und / oder Akquisitionen sicherzustellen.

Die in diesem Zusammenhang für die EGGER Gruppe wesentlichen Finanzkennzahlen sind die Entschuldungsdauer (Nettoverschuldung / EBITDA) sowie die Eigenkapitalquote (Eigenkapital / Bilanzsumme), welche regelmäßig überwacht werden. Als EGGER interne strategische Zielsetzung und zur Messung der Zielerreichung auf Gruppenebene wurde für die Eigenkapitalquote eine Untergrenze von 30 % und für die Kennzahl Nettoverschuldung / EBITDA ein langfristiger Maximalwert von unter 3 Jahren festgelegt.

Finanz Kennzahlen		31.10.13	30.04.13	30.04.12
Eigenkapitalquote	in %	38,6%	35,3%	33,7%
Nettoverschuldung / EBITDA roll.	Jahre	2,1	2,4	2,8

Der Rückgang der Entschuldungsdauer von 2,4 auf 2,1 Jahre zum 31.10.2013 ist einerseits auf die leichte Verbesserung des EBITDA und andererseits auf den Rückgang der Nettoverschuldung (siehe 2.3.3.) zurückzuführen.

2.2.2 Finanzierungsanalyse

In der strategischen Ausrichtung der EGGER Unternehmensfinanzierung stellen die Sicherung der Liquiditätssituation und die Diversifizierung von Kapitalquellen und Finanzierungsinstrumenten die wesentlichen Ziele dar.

Ein Teil der Finanzierungsstrategie besteht in der Verwendung der erwirtschafteten Free Cash-Flows, welche Wachstum aus eigener Kraft ermöglichen.

Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde im Oktober 2013 eine Hybridanleihe mit einem Gesamtnennbetrag von 100 Mio. EUR begeben.

Die Fremdfinanzierung der EGGER Gruppe ist auf einem 3-Säulen-Modell aufgebaut:

Die erste Säule besteht aus Bankfinanzierungen. Hier werden vor allem syndizierte Bankkredite sowie kommittierte Kreditlinien (zur strategischen Liquiditätssicherung) mit einem ausgewählten Kreis von Kernbanken abgeschlossen.

Die zweite Säule besteht aus Kapitalmarktfinanzierungen. Die EGGER Gruppe finanziert sich bereits seit vielen Jahren erfolgreich über den österreichischen Anleihenmarkt. Insgesamt hat die EGGER Gruppe derzeit 3 Unternehmensanleihen mit einem Gesamtvolumen von 470 Mio. EUR im Markt.

Die dritte Säule der Fremdfinanzierung basiert auf einem Factoring-Programm, bei dem Forderungen auf Basis eines True-Sales verkauft werden.

Fälligkeitsstruktur**Finanzverbindlichkeiten und Anleihen**

		31.10.13	30.04.13	30.04.12
Restlaufzeit über 5 Jahre	Mio. EUR	226	316	274
Restlaufzeit 1 - 5 Jahre	Mio. EUR	549	508	325
Restlaufzeit unter 1 Jahr	Mio. EUR	70	61	284
Gesamt	Mio. EUR	845	885	883

Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung von Risikopositionen aus dem Grundgeschäft eingesetzt.

2.2.3 Cash-Flow-Entwicklung

Ausgehend vom EBITDA und nach Berücksichtigung der Veränderungen des Nettoumlaufvermögens wurde ein Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit von 148 Mio. EUR (Vorjahr: 73 Mio. EUR) erwirtschaftet. Diese Steigerung von 75 Mio. EUR resultiert im Wesentlichen aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens zum Vorjahreszeitraum.

Cash-flow Statement		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12	Abw. in % 14-13
Cash-flow aus dem Ergebnis	Mio. EUR	145,0	140,3	110,1	3%
Cash-flow a.d. Veränd. d. Netto UV	Mio. EUR	2,9	-67,8	-1,8	-104%
Cash-flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. EUR	147,9	72,5	108,3	104%
Cash-flow aus Investitionstätigkeit	Mio. EUR	-101,2	-75,5	-298,2	34%
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	Mio. EUR	12,6	-8,3	56,6	
Nettoveränderung von liquiden Mitteln	Mio. EUR	59,3	-11,4	-133,3	

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit (Auszahlungen für Investitionen und Akquisitionen sowie Einzahlungen aus Anlagenabgängen) liegt mit 101 Mio. EUR im Geschäftshalbjahr 2013/14 über dem Vorjahresniveau von 76 Mio. EUR.

Der verbesserte Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit führte zu einer Steigerung des Free Cash-Flows (Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit zuzüglich Wachstumsinvestitionen).

Der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit führte im Geschäftshalbjahr 2013/14 zu einem Mittelzufluss von 13 Mio. EUR (Vorjahr: Zahlungsmittelabfluss von 8 Mio. EUR).

2.2.4 Investitionen

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 wurden Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen – ohne Einzahlungen für Anlagenabgänge) in der Höhe von 102 Mio. EUR (Vorjahr: 76 Mio. EUR) getätigt. Davon entfielen 31 Mio. EUR (Vorjahr: 35 Mio. EUR) auf Erhaltungsinvestitionen, was einem Anteil von 39 % (Vorjahr: 45 %) der laufenden Normalabschreibungen entspricht.

Investition nach Veranlassungsgrund:

Investitionen (inkl. Akquisitionen)		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12
Erhaltungsinvestitionen	Mio. EUR	31	35	24
Wachstumsinvestitionen (inkl. Akqu.)	Mio. EUR	71	41	274
Investitionen gesamt	Mio. EUR	102	76	298

Für Wachstumsinvestitionen (ohne Akquisitionen) wurden 60 Mio. EUR (Vorjahr: 41 Mio. EUR) ausgegeben. Die wichtigsten Investitionen im 1. Halbjahr 2013/14 waren Investitionen in den Ausbau der Standorte Radauti (RO) und St. Johann (AT). In Radauti wurde in eine neue Biomasseanlage investiert und in St. Johann entstehen aktuell neben einer neuen Kurztakt-Beschichtungsanlage, ein Hochregallager und ein neues Verwaltungsgebäude.

Weiters wurde in die Modernisierung der Leimfabrik am Standort Hexham (UK), sowie in den Ausbau der Standorte Gagarin (RU), Brilon (DE) und Gifhorn (DE) investiert.

Neben den direkten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte kam es innerhalb des Cash-Flows aus Investitionstätigkeit zu einem weiteren Anteilserwerb an verbundenen Unternehmen in der Höhe von 11 Mio. EUR.

Investition nach Regionen:

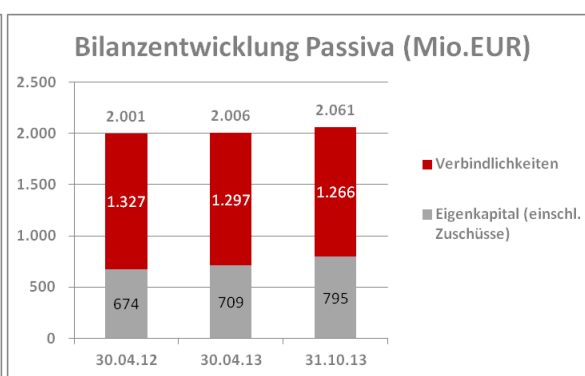
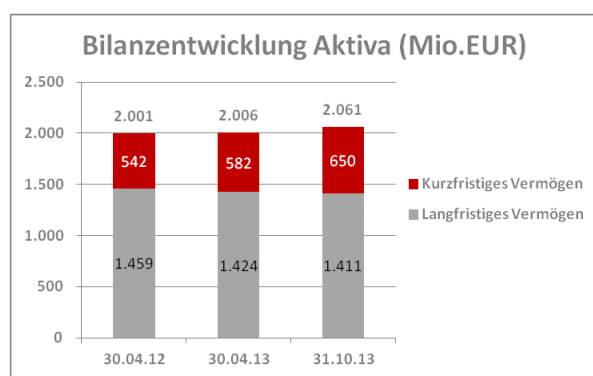
Investitionen (inkl. Akquisitionen)		HJ 13/14	HJ 12/13	HJ 11/12
Westeuropa	Mio. EUR	56	46	55
Zentral- und Osteuropa inkl. RU	Mio. EUR	46	30	243
Investitionen gesamt	Mio. EUR	102	76	298

2.3 Vermögenslage

2.3.1 Analyse der Bilanzstruktur

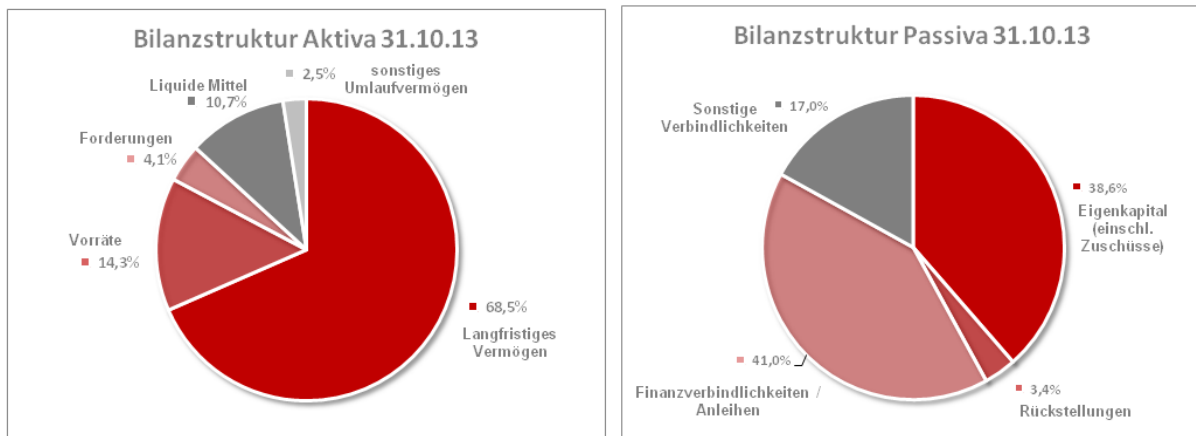
Zum Bilanzstichtag 31.10.2013 stieg die Bilanzsumme mit 2.061 Mio. EUR im Vergleich zum 30.04.2013 (2.006 Mio. EUR) um 55 Mio. EUR an.

Bilanzentwicklung		31.10.13	30.04.13	30.04.12	Abw. in % HJ14 - 13
Langfristiges Vermögen	Mio. EUR	1.411	1.424	1.459	-1%
Vorräte	Mio. EUR	294	288	273	2%
Forderungen	Mio. EUR	84	79	61	6%
Liquide Mittel	Mio. EUR	220	162	151	36%
sonstiges Umlaufvermögen	Mio. EUR	52	53	57	-2%
Bilanzsumme	Mio. EUR	2.061	2.006	2.001	3%
Eigenkapital (einschl. Zuschüsse)	Mio. EUR	795	709	674	12%
Rückstellungen	Mio. EUR	71	72	51	-1%
Finanzverbindlichkeiten / Anleihen	Mio. EUR	845	885	883	-5%
Sonstige Verbindlichkeiten	Mio. EUR	350	340	393	3%



Das langfristige Vermögen ist mit 1.411 Mio. EUR (30.04.13: 1.424 Mio. EUR) annähernd konstant geblieben. Der hohe Anteil des langfristigen Vermögens von rund 69 % an der Bilanzsumme (30.04.13: 71 %) resultiert branchenbedingt aus der sehr hohen Kapitalintensität der Produktionen.

Die Bilanzstruktur zeigt zum 31.10.2013 folgendes Bild:



2.3.2 Entwicklung Working Capital

Das Working Capital (Vorräte zuzüglich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) ist im Vergleich zum 30.04.2013 von 179 Mio. EUR auf 176 Mio. EUR am 31.10.2013 leicht gefallen.

Working Capital		31.10.13	30.04.13	30.04.12	Abw. in % HJ14 - 13
Vorräte	Mio. EUR	294	288	273	2%
+ Forderungen	Mio. EUR	84	79	61	6%
- Lieferverbindlichkeiten	Mio. EUR	202	188	234	8%
Working Capital	Mio. EUR	176	179	100	-2%
Umsatzerlöse rollierend 12M	Mio. EUR	2.204	2.181	1.963	1%
Working Capital in % v. Umsatzerlöse	in %	8%	8%	5%	

Die Vorräte sind per 31.10.2013 um +2 % auf 294 Mio. EUR geringfügig gestiegen (30.04.2013: 288 Mio. EUR).

Der Bestand der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich von 79 Mio. EUR per 30.04.2013 vor allem durch die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit in Großbritannien und Rumänien auf 84 Mio. EUR erhöht.

Die Lieferverbindlichkeiten haben sich vor allem aufgrund von erhöhter Investitionstätigkeit von 188 Mio. EUR am 30.04.2013 um 14 Mio. EUR auf 202 Mio. EUR erhöht.

2.3.3 Liquidität / Nettoverschuldung

Die verzinslichen Verbindlichkeiten (Finanzverbindlichkeiten und Anleihen) verminderten sich um 40 Mio. EUR auf 845 Mio. EUR (30.04.2013: 885 Mio. EUR) und beinhalten einen langfristigen Finanzierungsanteil von 92 % (30.04.2013: 93 %). Sämtliche Finanzierungen sind in Euro abgeschlossen.

Zum 31.10.2013 betrug die Nettoverschuldung 625 Mio. EUR (30.04.2013: 723 Mio. EUR) und verringerte sich damit um 98 Mio. EUR (Reduktion um 14 %).

Nettoverschuldung		31.10.13	30.04.13	30.04.12	Abw. in % HJ14 - 13
Finanzverbindlichkeiten und Anleihe	Mio. EUR	845	885	883	-5%
abzüglich liquide Mittel	Mio. EUR	220	162	151	36%
Nettoverschuldung	Mio. EUR	625	723	732	-14%

Die Reduktion der Nettoverschuldung beruht überwiegend auf der Ausgabe einer Hybridanleihe mit einem Gesamtnennbetrag von 100 Mio. EUR im Oktober 2013, welche gemäß IFRS als Eigenkapital ausgewiesen wird.

2.3.4 Eigenkapital

Die negativen Eigenkapitaleffekte aus der Anwendung des neuen IAS 19 (Rückstellung für Pensionen) sowie die Währungsumrechnungsdifferenzen aus Russland und Rumänien konnten durch die Begebung der Hybridanleihe sowie aufgrund des positiven Gesamtergebnisses der Periode aufgefangen werden.

Weiters konnte das Eigenkapital inkl. Investitionszuschüsse hierdurch um 86 Mio. EUR auf 795 Mio. EUR (30.04.2013: 709 Mio. EUR) gesteigert werden.

Die Eigenkapitalquote beträgt unter Berücksichtigung von vereinnahmten Subventionen 38,6 % gegenüber 35,3 % zum 30.04.2013.

2.3.5 Rückstellungen und andere Verbindlichkeiten

Die gesamten Rückstellungen per 31.10.2013 in Höhe von 71 Mio. EUR sind gegenüber dem 30.04.2013 annähernd konstant geblieben. Der Anteil der Rückstellungen an der Bilanzsumme beträgt lediglich 3,4 % (30.04.2013: 3,6 %).

Die anderen Verbindlichkeiten sind gegenüber dem 30.04.2013 überwiegend durch die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 340 Mio. EUR um +3 % auf 350 Mio. EUR gestiegen.

3 NACHTRAGS-, RISIKO, CHANCEN- UND PROGNOSE-BERICHT

3.1 Wesentliche Risiken, Chancen und Ungewissheiten

Derzeit sind keine Risiken, die den Bestand der EGGER Gruppe gefährden könnten, erkennbar. EGGER identifiziert, bewertet und steuert Risiken laufend im bestehenden Risikomanagementsystem innerhalb der festgelegten risikopolitischen Grundsätze.

3.2 Wesentliche Ereignisse nach dem 31.10.2013

Nach Ende des ersten Geschäftshalbjahres 2013/14 sind keine wesentlichen berichtspflichtigen Ereignisse eingetreten.

3.3 Voraussichtliche Entwicklung / Ausblick

Für die EU28 Staaten ist 2013 mit einer leicht rückläufigen BIP-Entwicklung (Bruttoinlandsprodukt) zu rechnen, für die 17 Länder des Euroraumes mit einer leichter Rezession von -0,4 %. Für das Jahr 2014 erwartet Eurostat im Bereich der EU28 Staaten wieder eine positive BIP-Entwicklung von +1,4 %. Diese kommt vor allem aus Zentral- und Osteuropa (Baltische Staaten, Polen, Rumänien, Slowakei), aber auch aus Skandinavien und Großbritannien mit BIP-Wachstumsraten von über 2 %, während für Staaten aus dem südlichen Bereich (Spanien, Kroatien, Griechenland, Italien, Portugal, Frankreich) nur mit einem BIP-Wachstum von 0,2 % bis 0,9 % gerechnet wird. Quelle: Eurostat

Die Bauentwicklung in Europa wird insgesamt stagnieren. Der Abwärtstrend im Westen Europas hat sich in eine stabile Situation verwandelt, parallel dazu erfährt das Wachstum in Osteuropa eine Verlangsamung. Eine wachsende Anzahl an Neubauten ist unter anderem für Russland, Großbritannien, Deutschland, Schweden, Belgien und Rumänien zu erwarten. In anderen Ländern (Frankreich, Schweiz, Finnland, Türkei) ist hingegen mit einem Rückgang zu rechnen. Für Länder wie Spanien, Italien, Polen oder Tschechien wird erst wieder für 2015 ein Anstieg der Hausbauten prognostiziert. Quelle: B&L Markdaten

3.4 Erwartete Ertrags-, Finanz- und Vermögenssituation von EGGER

Für die wesentlichen Absatzmärkte geht EGGER weiter von einer stabilen Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Situation aus. Für die von der europäischen Schuldenkrise am meisten betroffenen Staaten wird kurzfristig nicht mit einer Verbesserung der Situation gerechnet. Trotz der weiter unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung rechnet EGGER für das gesamte Geschäftsjahr 2013/14 mit einem ähnlichen Umsatzwachstum wie im ersten Halbjahr.

Größere Unsicherheiten können von der weiteren Entwicklung der Absatz- und Rohstoffmärkte und einer Verknappung von Holz ausgehen. Speziell die für EGGER wichtige Entwicklung der Baukonjunktur wird weiterhin regional sehr unterschiedlich sein.

Durch die Inbetriebnahme von zusätzlichen Veredelungskapazitäten und Investitionen zur Verbesserung der Rohstoff- und Energiesituation, sowie ständige Optimierung der Kostenstruktur, ist eine weitere Verbesserung der Ergebnissituation zu erwarten.

Um die Marktposition weiter zu festigen, setzt EGGER unverändert auf Produktvielfalt, Marktdiversifizierung und ständige Innovationen im Produkt-, Prozess- und Servicebereich. Die solide finanzielle Basis ermöglicht eine langfristige Lieferbeziehung mit unseren Kunden und Lieferanten sowie weiteres stabiles Wachstum aus eigener Kraft. Der zunehmenden

Volatilität auf den Märkten tritt EGGER mit ständiger Beobachtung der Märkte, einer quartalsweise rollierenden Planung und raschen Entscheidungen und Maßnahmen bei Auftragsschwankungen oder sonstigen Veränderungen von Marktbedingungen entgegen.

Diese Angaben sind Prognosen, die auf aktuellen Einschätzungen über zukünftige Entwicklungen der EGGER Gruppe beruhen, welche durch Unsicherheiten oder Risiken im Marktumfeld beeinflusst werden können und zu Abweichungen von den derzeitigen Einschätzungen führen können.

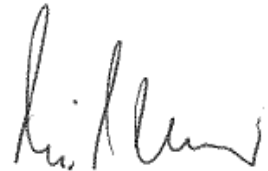
St. Johann in Tirol, am 9. Dezember 2013



Walter Schiegl
(CTO, Produktion,
Technik und Einkauf)



Dr. Thomas Leissing
(Sprecher der Geschäftsführung, CFO,
Finanzen, Logistik und Personal)



Ulrich Bühler
(CSO, Marketing
und Vertrieb)

Die Geschäftsführung

Konsolidierter Zwischenabschluss
nach International Financial Reporting Standards (IFRS)
zum 31. Oktober 2013
der

**EGGER HOLZWERKSTOFFE GMBH,
St. Johann in Tirol**

Egger Holzwerkstoffe GmbH, St. Johann i. T.
Konsolidierte Bilanz
zum 31. Oktober 2013

AKTIVA	31.10.2013 TEUR	30.4.2013 TEUR
Sachanlagen	1.223.714	1.230.479
Immaterielle Vermögenswerte	104.832	109.061
Finanzvermögen	17.911	18.465
Anteile an assoziierten Unternehmen	6	12
Sonstige Vermögenswerte	16.678	16.080
Aktive latente Steuern	47.471	50.301
Langfristiges Vermögen	1.410.612	1.424.398
Vorräte	294.478	287.911
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	83.875	79.238
Sonstige Vermögenswerte	47.874	50.587
Ertragsteueransprüche	3.416	1.777
Wertpapiere und Finanzvermögen	115	102
Liquide Mittel	220.193	161.835
Kurzfristiges Vermögen	649.952	581.451
Summe Aktiva	2.060.563	2.005.849
PASSIVA		
Gezeichnetes Kapital, Perpetual Bond und Rücklagen	727.702	620.317
Nicht beherrschende Anteile	46.380	66.138
Eigenkapital	774.081	686.455
Anleihen	469.360	468.310
Finanzverbindlichkeiten	305.358	355.328
Sonstige Verbindlichkeiten	392	1.273
Investitionszuschüsse	20.685	22.424
Rückstellungen	66.407	66.824
Passive latente Steuern	13.521	14.161
Langfristige Schulden	875.722	928.320
Finanzverbindlichkeiten	70.156	61.461
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	202.462	187.624
Sonstige Verbindlichkeiten	110.161	104.488
Ertragsteuerverbindlichkeiten	23.121	32.299
Rückstellungen	4.861	5.202
Kurzfristige Schulden	410.760	391.074
Summe Passiva	2.060.563	2.005.849

Egger Holzwerkstoffe GmbH, St. Johann i. T. Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

	5-10/2013 TEUR	5-10/2012 TEUR
Umsatzerlöse	1.136.745	1.114.090
Sonstige betriebliche Erträge	11.130	12.861
Bestandsveränderungen	-8.413	-4.820
Aktiviert Eigenleistungen	3.621	2.257
Materialaufwand	-646.691	-638.491
Personalaufwand	-157.684	-151.663
Abschreibungen	-78.539	-78.097
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-179.675	-178.682
Operatives Betriebsergebnis	80.494	77.455
Finanzierungsergebnis	-26.942	-26.952
Ergebnis aus Finanzinvestitionen	717	876
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-6	-4
Ergebnis vor Steuern	54.262	51.374
Ertragsteuern	-6.331	-6.200
Ergebnis nach Steuern	47.932	45.174
davon nicht beherrschende Anteile	1.718	2.199
davon Ergebnis der Muttergesellschaft	46.213	42.975
	47.932	45.174

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

	5-10/2013 TEUR	5-10/2012 TEUR
Währungsumrechnungsdifferenzen	-25.733	-18.644
Veränderung Hedging Reserve	251	-846
Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis nach Steuern (Posten, die künftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden können)	-25.482	-19.490
Ergebnis nach Steuern	47.932	45.174
Gesamtergebnis der Periode	22.450	25.684
davon nicht beherrschende Anteile	1.718	2.199
davon Gesamtergebnis der Muttergesellschaft	20.731	23.485
	22.450	25.684

Egger Holzwerkstoffe GmbH, St. Johann i. T. Konsolidierte Cash-flowrechnung

	5-10/2013 TEUR	5-10/2012 TEUR
Ergebnis vor Steuern	54.262	51.374
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	78.539	78.097
Abschreibungen und Bewertungen von Finanzvermögen	95	29
Zinsergebnis	22.949	25.778
Verbrauch aus Investitionszuschüssen	-1.708	-1.903
Ergebnis aus Anlagenabgängen	306	289
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	6	4
Veränderungen der langfristigen Rückstellungen	-1.506	-313
Nettozahlung Ertragsteuern	-7.911	-13.059
Cash-flow aus dem Ergebnis	145.033	140.296
Veränderungen der Vorräte	-6.567	-6.372
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.637	-26.593
Veränderungen der sonstigen Vermögenswerte	1.560	14.160
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14.838	-42.589
Veränderungen der sonstigen Verbindlichkeiten	-63	-4.531
Veränderungen der kurzfristigen Rückstellungen	-341	-86
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.887	-1.821
Cash-flow aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens	2.903	-67.832
Cash-flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	147.936	72.464
Investitionen in langfristige Sachanlagen und immaterielles Vermögen	-91.228	-75.950
Investitionen in langfristiges Finanzvermögen	-202	-666
Sukzessiver Anteilserwerb an verbundenen Unternehmen	-10.938	0
Veränderung der Wertpapiere und des kurzfristigen Finanzvermögens	-13	46
Einzahlungen aus den Anlagenabgängen	1.196	1.032
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	-101.185	-75.538
Emission Anleihe Egger 2012 - 2019	0	149.682
Tilgung Anleihe Egger 2005 - 2012	0	-165.000
Wertpapierpensionsgeschäft	0	65.008
Emission Hybridanleihe 2013	98.849	0
Tilgung Perpetual Bond 2011	-16.500	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	448	938
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	-47.428	-38.031
Gezahlte Zinsen	-16.301	-19.151
Erhaltene Zinsen	150	248
Zinszahlung Perpetual Bond und Ausschüttung	-6.609	-1.992
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	12.609	-8.298
Nettoveränderung von liquiden Mitteln	59.360	-11.372
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die liquiden Mittel	-1.002	-383
Liquide Mittel am Beginn des Geschäftsjahres	161.835	150.633
Liquide Mittel am Ende der Periode	220.193	138.878

Egger Holzwerkstoffe GmbH, St. Johann i. T. Entwicklung des Eigenkapitals

	Beherrschende Anteile TEUR	Nicht beherrschende Anteile TEUR	Summe TEUR
Stand am 1. Mai 2012	581.492	66.697	648.189
Anpassung gemäß IAS 19	-8.891	-30	-8.920
Stand am 1. Mai 2012 angepasst	572.601	66.667	639.268
Gesamtergebnis der Periode	23.485	2.199	25.684
Zinszahlung Perpetual Bond	-1.992	0	-1.992
Stand am 31. Oktober 2012	594.094	68.866	662.960
Stand am 1. Mai 2013	630.407	66.196	696.603
Anpassung gemäß IAS 19	-10.089	-58	-10.147
Stand am 1. Mai 2013 angepasst	620.317	66.138	686.455
Gesamtergebnis der Periode	20.731	1.718	22.450
Emission Hybridanleihe 2013	99.137	0	99.137
Tilgung Perpetual Bond 2011	-16.500	0	-16.500
(Latente) Steuern auf GuV-neutrale Sachverhalte	86	0	86
Zugang / Abgang nicht beherrschende Anteile	6.033	-16.970	-10.938
Ausschüttung und Zinszahlung Perpetual Bond	-2.103	-4.506	-6.609
Stand am 31. Oktober 2013	727.702	46.380	774.081

Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben
zum konsolidierten Zwischenabschluss
zum 31. Oktober 2013

1. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der vorliegende Zwischenbericht zum 31. Oktober 2013 umfasst die Einzelabschlüsse der Egger Holzwerkstoffe GmbH und ihrer Tochterunternehmen, konsolidiert nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards und erstellt nach den Regeln für die Zwischenberichterstattung (IAS 34), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des konsolidierten Jahresabschlusses zum 30. April 2013 wurden grundsätzlich unverändert angewendet. Für weitere Informationen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den konsolidierten Jahresabschluss zum 30. April 2013, der die Basis für diesen Zwischenbericht darstellt.

Egger wendet erstmals die Vorschriften zu Sicherungsgeschäften gemäß IAS 39 zur Absicherung von Bilanzposten (Zinsänderungsrisiko) an. Bei der Absicherung eines beizulegenden Zeitwertes des Grundgeschäftes (Fair Value Hedge) erfolgt eine erfolgswirksame Anpassung der Zeitwerte der als Sicherungsinstrument eingesetzten Derivate unter der ebenso erfolgswirksamen Anpassung des Grundgeschäftes um den auf das besicherte Risiko entfallenden Gewinn und Verlust.

Der neu anzuwendende IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) führte zu einer wesentlich geänderten Bilanzierung von Leistungen nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die überarbeitete Bewertung von Pensions- und Abfertigungsverpflichtungen wurde rückwirkend umgesetzt. Durch die ab dem 1. Jänner 2013 verpflichtende Anwendung von IFRS 13 (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes) ergaben sich zusätzliche Anhangsangaben über Finanzinstrumente für den Zwischenabschluss.

2. Konsolidierungskreis und Kapitalkonsolidierung

In den Halbjahresfinanzbericht werden alle in- und ausländischen Unternehmen einbezogen, die unter der einheitlichen Leitung der Egger Holzwerkstoffe GmbH stehen.

Der Halbjahresfinanzbericht ist in Tausend Euro (gerundet nach kaufmännischer Rundungsmethode) aufgestellt. Bei der Summierung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können durch Verwendung automatisierter Rechenhilfen rundungsbedingte Rechendifferenzen auftreten.

3. Erläuterungen zur Bilanz

Im ersten Halbjahr wurden Investitionen in **Sachanlagen** von TEUR 90.938 (1. HJ 2012/13: TEUR 75.541) getätigt, überwiegend waren dies Sachanlagen in den Standorten St. Johann in Tirol, Radauti und Gagarin.

Von den **Vorräten** sind TEUR 15.328 (30.4.2013: TEUR 15.159) mit dem Nettoveräußerungswert (Veräußerungserlös abzüglich Erlösschmälerungen und noch anfallender künftiger Fertigungs- und Vertriebskosten) angesetzt.

Das **Stammkapital** der Egger Holzwerkstoffe GmbH beträgt TEUR 11.509 und ist gegenüber dem 30. April 2013 unverändert geblieben.

Die Egger Holzwerkstoffe GmbH begab im Oktober 2013 eine **Hybridanleihe** mit einem Gesamtnennbetrag in Höhe von 100 Mio EUR. Die Anleihe ist gemäß IFRS als Eigenkapital ausgewiesen und hat eine unbefristete Laufzeit und einen fixen Kupon von 7 % für die ersten drei Jahre. Im Oktober 2016 kann sie seitens des Unternehmens erstmals ordentlich gekündigt werden. Bei Nicht-Kündigung wird die Anleihe von Oktober 2016 bis Oktober 2020 mit dem 4-Jahres-Swapsatz vom 12. Oktober 2016 plus fixen Aufschlag verzinst. Sollte die Anleihe nach sieben Jahren nicht gekündigt werden, so ändert sich der Kupon in eine variable Verzinsung (3-Monats-EURIBOR plus Aufschlag). Für die Anleihegläubiger ist das Recht auf Kündigung der Anleihe ausgeschlossen. Die Schuldverschreibungen begründen tief nachrangige Verbindlichkeiten der Emittentin.

Die steuerlich abzugsfähigen Zinszahlungen sind jährlich am 14. Oktober fällig. Die Emittentin ist zum Aufschub von Zinszahlungen unter bestimmten, in den Anleihebedingungen definierten Voraussetzungen, berechtigt, Zinsrückstände werden nicht

verzinst. Allerdings ist die Emittentin verpflichtet, Zinsen (und bestehende Zinsrückstände) zu zahlen, wenn:

- Zinsen, andere Ausschüttungen oder Zahlungen (inklusive Zahlungen für einen Rückkauf) in Bezug auf gleichrangige Instrumente oder nachrangige Instrumente innerhalb von 12 Monaten unmittelbar vor einem Zinszahlungstag beschlossen oder bezahlt werden; oder
- die Hybridanleihe getilgt wird; oder
- der Quotient aus (i) Investitionen und Akquisitionen und (ii) Abschreibungen einen Wert von größer als 150 % aufweist.

Die Anwendung des neuen IAS 19 führt zu einer Erhöhung der **Rückstellungen für Pensionen** zum 30.4.2013 um TEUR 13.218 (zum 30.4.2012 um TEUR 11.605) im Vergleich zu den veröffentlichten Jahresabschlüssen. Die Veränderung resultiert aus der Bilanzierung der versicherungsmathematischen Verluste und Gewinne, die nach der bisher zulässigen Korridormethode nicht erfasst waren. Dementsprechend wurden latente Steuern von TEUR 3.070 verbucht und das Eigenkapital um den Nettoeffekt der versicherungsmathematischen Verluste vermindert.

Mit Ausnahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Anleihen entspricht der Buchwert der **Finanzinstrumente** dem Zeitwert:

Bilanzposition	Stufe	31.10.2013		30.4.2013	
		Buchwert TEUR	Zeitwert TEUR	Buchwert TEUR	Zeitwert TEUR
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet:					
Verbindlichkeiten Kreditinstitute		370.479	375.322	411.901	422.599
Anleihen		469.360	490.980	468.310	507.275
Erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet:					
Erfolgswirksam zum Marktwert bewertete Wertpapiere	1	2.800	2.800	3.340	3.340
Aktive derivative Finanzinstrumente	2	1.312	1.312	38	38
Passive derivative Finanzinstrumente	2	422	422	950	950

In der vorstehenden Tabelle ist die Zuordnung der zum Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Schulden zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie ersichtlich. Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf Vermögenswerte und Schulden sind im Folgenden beschrieben:

Stufe 1: Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Schulden an aktiven Märkten.

Stufe 2: Informationen, die direkt oder indirekt von beobachtbaren Marktpreisen für den Vermögenswert oder die Schuldposition abgeleitet werden können.

Stufe 3: Daten, die nicht auf beobachtbaren Marktinformationen beruhen.

In der Berichtsperiode wurden keine Umgliederungen zwischen den jeweiligen Hierarchiestufen vorgenommen.

Die **Nettoverschuldung** per 31.10.2013 von TEUR 624.681 (per 30.4.2013 TEUR 723.264) fiel in der Berichtsperiode um TEUR 98.583.

4. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung

Der konsolidierte **Umsatz** beläuft sich auf TEUR 1.136.745 (1. HJ 2012/13: TEUR 1.114.090). Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) beträgt TEUR 159.033 (1. HJ 2012/13: TEUR 155.552).

Die negative Veränderung der erfolgsneutralen **Währungsumrechnungsdifferenz** im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 in Höhe von TEUR 25.733 (1. HJ 2012/13: negative Veränderung von TEUR 18.644) resultiert größtenteils aus Rumänien und Russland.

5. Segmentberichterstattung

Die Egger Holzwerkstoffe GmbH berichtet in den Geschäftsfeldern Dekorativ, Retail und Building.

In den Geschäftsfeldern werden folgende Produkte erzeugt bzw. gehandelt:

Dekorativ:	Erzeugung und Handel mit Trägermaterialien aus Holzwerkstoffen (Span-, MDF-, HDF-, Kompakt- und Leichtbauplatten) sowie Kanten und Schichtstoffe.
Retail:	Erzeugung und Handel mit Laminatfußböden.
Building:	Erzeugung und Handel mit OSB Platten und Schnittholz.

Die Rechnungslegungsgrundsätze für die Segmente sind die gleichen, wie sie für den Konzern in den Grundsätzen der Rechnungslegung beschrieben sind. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge wurden den einzelnen Segmenten zugeordnet. Die Verrechnung zwischen den einzelnen Segmenten erfolgt grundsätzlich auf drittüblicher Basis.

Segmentinformationen nach Geschäftsfeldern

	3 1 . O k t o b e r 2 0 1 3				Summe TEUR
	Dekorativ TEUR	Retail TEUR	Building TEUR	Konsoli- dierung TEUR	
Außenumsätze	845.631	146.051	145.063	0	1.136.745
Innenumsätze	47.047	29.070	18.552	-94.669	0
	892.678	175.121	163.615	-94.669	1.136.745
Segmentergebnis (EBITDA)	121.894	12.858	24.281	0	159.033
Abschreibungen	60.790	7.135	10.613	0	78.539
Segmentvermögen	1.907.429	198.750	282.559	-328.176	2.060.563
Segmentsschulden	1.275.671	178.710	154.639	-322.539	1.286.482
Investitionen	77.267	2.815	11.146	0	91.228

Anmerkung: Die Konsolidierung der segmentinternen Vorgänge erfolgt für das Vermögen und die Schulden erst in der Spalte „Konsolidierung“.

	3 1 . O k t o b e r 2 0 1 2				Summe TEUR
	Dekorativ TEUR	Retail TEUR	Building TEUR	Konsoli- dierung TEUR	
Außenumsätze	844.253	158.868	110.969	0	1.114.090
Innenumsätze	47.660	28.392	15.284	-91.336	0
	891.913	187.260	126.253	-91.336	1.114.090
Segmentergebnis (EBITDA)	136.896	14.777	3.880	0	155.552
Abschreibungen	60.477	7.206	10.414	0	78.097
Segmentvermögen	1.825.609	211.565	261.858	-306.061	1.992.972
Segmentsschulden	1.299.896	189.173	141.699	-300.755	1.330.012
Investitionen	55.700	4.480	15.769	0	75.950

Anmerkung: Die Konsolidierung der segmentinternen Vorgänge erfolgt für das Vermögen und die Schulden erst in der Spalte „Konsolidierung“.

Konjunktorentwicklung und Saisonalität

Die seit 2012 eingetretene Abschwächung des Wirtschaftswachstums in den wesentlichen Märkten hat sich nur gering auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt. Die wesentlichen Produktionsanlagen konnten sehr gut ausgelastet werden.

Die Egger Holzwerkstoffe GmbH ist in Geschäftsbereichen tätig, die gewissen saisonalen Schwankungen unterliegen. Das Segment Building ist typischerweise im zweiten Halbjahr schwächer, verursacht durch Weihnachts- und Winterpausen im Baugewerbe. Die Weihnachtspause hat auch leichte Auswirkungen auf das Geschäftsfeld Dekorativ.

6. Erläuterungen zur Cash-flowrechnung

In der Cash-flowrechnung wird vom Ergebnis vor Steuern ausgegangen. Steuerzahlungen werden direkt im Cash-flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit gezeigt. Gezahlte und erhaltene Zinsen werden im Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit dargestellt.

7. Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Zum Bilanzstichtag 31.10.2013 besteht gegenüber Fritz Egger, Brunnhof, St. Johann i. T., eine Verbindlichkeit aus Liegenschaftstransaktionen in Höhe von TEUR 7.938 (30.4.2013: TEUR 6.817). Alle anderen Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen sind von untergeordneter Bedeutung.

8. Verzicht auf prüferische Durchsicht

Der vorliegende Halbjahresfinanzbericht wurde weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

9. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

10. Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Wir bestätigen nach bestem Wissen, dass der im Einklang mit den maßgebenden Rechnungslegungsstandards aufgestellte konsolidierte Zwischenabschluss ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und dass der Halbjahreslagebericht des Konzerns ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns bezüglich der wichtigen Ereignisse während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres und ihrer Auswirkungen auf den konsolidierten Zwischenabschluss und bezüglich der wesentlichen Risiken und Ungewissheiten in den restlichen sechs Monaten des Geschäftsjahres vermittelt.

St. Johann in Tirol, am 9. Dezember 2013



Walter Schiegl


(CTO, Produktion,
Technik und Einkauf)



Dr. Thomas Leissing

(Sprecher der Geschäftsführung, CFO,
Finanzen, Logistik und Personal)

Die Geschäftsführung



Ulrich Bühler

(CSO, Marketing
und Vertrieb)