

R. STAHL Technologiegruppe
Zwischenbericht an
unsere Aktionäre zum 31.03.2004

Guter Start in 2004.



Guter Start in 2004 – Erstes schwarzes Q1 seit 5 Jahren

Nachdem die R. STAHL Technologiegruppe die Restrukturierung mit positivem Ergebnis zum Jahresende 2003 abschließen konnte, ist das Unternehmen gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Durch die Stabilisierung des Auftragseingangs und die Wirkung der Kostenmaßnahmen aus der Restrukturierung konnten wir im ersten Quartal dieses Jahres ein Ergebnis von 1,0 Mio. € nach -0,8 Mio. € im Vorjahr erreichen. Erstmals seit fünf Jahren haben wir im ersten Quartal eines Geschäftsjahres ein positives Ergebnis erreicht. Für weiteres Umsatzwachstum und die Steigerung der Ertragskraft hat das Unternehmen einen »Kontinuierlichen Verbesserungsprozess der Wettbewerbskraft« initiiert. Kernelemente des Programms sind die strategische Neuausrichtung der beiden Unternehmensbereiche Explosionsschutz und Fördertechnik, Wachstum aus dem bestehenden und überarbeiteten Produktprogramm erzeugen sowie die Bearbeitung angrenzender Geschäftsfelder und neuer Regionen.

Deutliche Verbesserung im Auftragseingang

Der Auftragseingang im ersten Quartal 2004 beträgt 61,1 Mio. € nach 55,6 Mio. € im Vorjahresquartal. Zu der Steigerung um insgesamt 9,9% haben ausnahmslos alle Unternehmensbereiche beigetragen.

Der Unternehmensbereich Explosionsschutz erreichte einen um 3,8% also 1,1 Mio. € höheren Auftragseingang im ersten

Quartal (30,0 Mio. €) als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs (28,9 Mio. €). Hier ist eine Stabilisierung unseres Basisgeschäfts mit allen wesentlichen Abnehmergruppen, wie Chemie, Öl und Gas sowie Pharmazie, erkennbar. Allerdings schlagen sich bisher vor allem Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen in der Nachfrage nieder. Neue Anlagenbau-Großprojekte sind zwar im Markt ausgeschrieben, aber bisher noch nicht an Marktteilnehmer vergeben. Die positive Entwicklung im Auftragseingang wird in diesem Unternehmensbereich vom Export getragen, der überproportional zulegte. Im Inland verzeichnen wir gegenüber Vorjahr eine Abschwächung, die hauptsächlich auf die konjunkturbedingte Investitionsschwäche zurückzuführen ist. Diese Entwicklung hat jedoch auch strukturellen Charakter. Es lässt sich beobachten, dass die Großkonzerne der Chemieindustrie im Inland nur noch Erhaltungsinvestitionen tätigen während im kostengünstigeren Ausland in Kapazitätsausweitungen investiert wird. Hier bestätigt sich die Notwendigkeit der internationalen Aufstellung, auch für ein mittelständisches Unternehmen, wie der R. STAHL Technologiegruppe.

Auftragseingang nach Unternehmensbereichen

	1-3/2004 T€	1-3/2003 T€
Explosionsschutz	30.040	28.940
Fördertechnik	28.796	25.123
Sonstige	2.309	1.497
Konzern	61.145	55.560

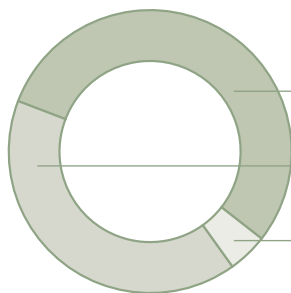
Der Unternehmensbereich Fördertechnik konnte seinen Auftragseingang im ersten Quartal gegenüber Vorjahr um 14,7% also um 3,7 Mio. € auf 28,8 Mio. € (Vj: 25,1) steigern. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Auftragseingang des ersten Halbjahres 2003 in der Branche Fördertechnik in hohem Maße durch die Irak-Krise und SARS in Asien belastet war. Somit beruht ein Teil des starken Zuwachses auf der Schwäche des ersten Halbjahres 2003. Dennoch ist zu beobachten, dass sich, auch hier vor allem im internationalen Geschäft, eine Erholung der Nachfrage nach hochwertigen Komponenten und Systemen für flurfreie Fördertechnik abzeichnet. Es gelang uns mit unseren qualitativ hochwertigen Produkten an dieser Entwicklung zu partizipieren und daraus Auftragseingang für das Unternehmen zu generieren. Darüber hinaus wirkt die strategische Neuausrichtung auf kundenspezifische, technisch anspruchsvolle Lösungen bereits positiv. Wir sehen heute im Auftragseingang einen zunehmenden Anteil an qualitativ und technisch anspruchsvollen kundenspezifischen Aufgabenstellungen, welcher die Richtigkeit dieser strategischen Ausrichtung im Hinblick auf marktseitige Nachfrage bestätigt. Teilweise können wir damit die konjunkturbedingt immer noch schwache Nachfrage für Standardkrane und Standardkomponenten vor allem im Inland kompensieren.

Insgesamt ist in beiden Bereichen, insbesondere jedoch in der Fördertechnik, das Preisniveau weiterhin sehr angespannt und wir erwarten, dass in 2004 durch die verhaltene Konjunkturerwartung in Europa und Deutschland auch keine nennenswerte Entlastung erfolgen wird. Erst mit einem nachhaltigen Anspringen der Konjunktur werden die Kunden auch bereit sein, wieder Preiserhöhungen, die durch die Kostensteigerung durchaus begründet sind, in vollem Umfang zu akzeptieren.

Umsatzentwicklung deutlich über Vorjahr

Der Umsatz des ersten Quartals liegt mit 56,1 Mio. € um 5,4 Mio. € (+10,7%) über dem Vorjahreswert (50,7 Mio. €).

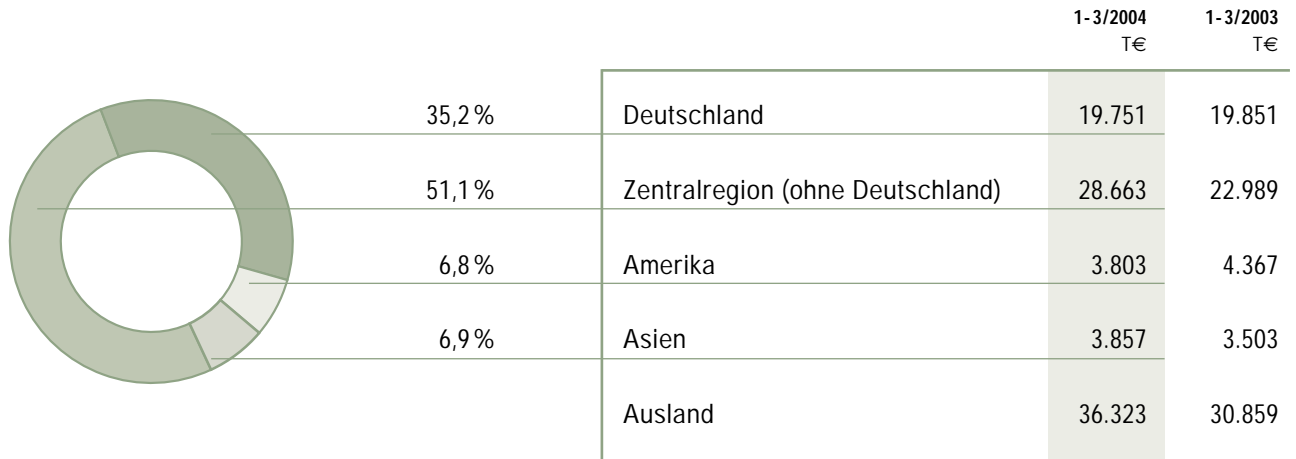
Der Umsatz des Unternehmensbereichs Explosionsschutz ist um 5,1 Mio. € gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich stärker gewachsen als der Auftragseingang. Im ersten Quartal 2003 wurde aufgrund von Lieferschwierigkeiten des



Umsatz nach Unternehmensbereichen

	1-3/2004 T€	1-3/2003 T€
Explosionsschutz	30.696	25.636
Fördertechnik	22.824	23.567
Sonstige	2.554	1.507
Konzern	56.074	50.710

Umsatz nach Regionen



Hauptwerkes Waldenburg im Unternehmensbereich Explosionsschutz ein deutlicher Auftragsbestand aufgebaut, der erst im zweiten Halbjahr Umsatz generierte. Der damalige Auftragsstau erklärt den deutlich höheren Anstieg des Umsatzes in Q1/2004 gegenüber Vorjahr im Vergleich zum Auftragseingang der Vergleichszeiträume.

Die Vollkonsolidierung der neuen Tochtergesellschaft SAE-STAHl in Köln ist ein weiterer Effekt, der in der überproportionalen Umsatzsteigerung enthalten ist. Der Umsatzschub der Gesellschaft selbst ist sehr erfreulich und bestätigt die Richtigkeit unserer Entscheidung, die Gesellschaft vollständig zu übernehmen. Erfreulich ist auch die Tatsache, dass unser Leuchtengeschäft mit höherer Auslastung einen guten Umsatzbeitrag erbringen konnte.

Der Umsatz des Unternehmensbereichs Fördertechnik liegt mit 22,8 Mio. € im ersten Quartal 0,8 Mio. € unter dem des Vergleichszeitraums (23,6 Mio. €). Durch den Aufbau des Volumens an kundenspezifischen Lösungen, mit deutlich längeren Durchlaufzeiten, ist im ersten Quartal ein Auftragsbestand von 4,5 Mio. € aufgebaut worden, der in den Folgequartalen abuarbeiten ist. Der Umsatz der Fördertechnik ist im ersten Quartal typischerweise von der Saisonalität des Anlagenbaus betroffen. Im Januar sind nur sehr geringe Umsätze zur Abrechnung gekommen, da Projekte und Aufträge wie eingangs erwähnt erst neu aufgelegt werden mussten.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

	1-3/2004 T€	1-3/2003 T€
1. Umsatzerlöse	56.074	50.710
2. Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	3.294	1.736
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	0	-22
4. Gesamtleistung	59.368	52.424
5. Sonstige betriebliche Erträge	582	800
6. Materialaufwand	-20.682	-17.424
7. Personalaufwand	-26.096	-24.713
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-2.002	-2.054
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-9.792	-9.511
10. Beteiligungsergebnis	0	0
11. Zinsergebnis	-330	-277
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.048	-755
13. Außerordentliches Ergebnis	0	0
14. Sonstige Steuern	-17	-57
15. Ergebnis vor Einkommen- und Ertragsteuern	1.031	-812
16. Steuern vom Einkommen und Ertrag	-149	-83
17. Periodenergebnis	882	-895
18. Anteile anderer Gesellschafter am Periodenergebnis	-92	-31
19. Konzernanteil am Periodenergebnis	790	-926

	1-3/2004	1-3/2003
Ergebnis nach DVFA/SG je Aktie (in €)	0,07	-0,21
Anzahl Aktien (gewichteter Durchschnitt in Tausend)	6.086	6.110

Ertragsentwicklung positiv

Das Ergebnis vor Ertragsteuern beträgt 1,0 Mio. € nach einem Verlust von -0,8 Mio. € im Vorjahresquartal. Damit ist es erstmals seit fünf Jahren gelungen im ersten Quartal eines Geschäftsjahres ein positives Ergebnis zu erwirtschaften. Dies ist zum einen auf die Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen der vergangenen zwei Jahre zurückzuführen und zum anderen auf die im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich gestiegene Gesamtleistung von 59,4 Mio. €. Der Unternehmensbereich Explosionsschutz und die EDV-Aktivitäten der Unternehmensgruppe tragen positiv zum Ergebnis bei, während der Unternehmensbereich Förder-technik noch kein schwarzes Ergebnis erreicht hat. Positiv ist allerdings, dass wie bereits erwähnt in diesem Bereich ein zusätzlicher Auftragsbestand von 4,5 Mio. € aufgebaut wurde.

In den Jahren 2002 und 2003 wurde im Unternehmensbereich Fördertechnik durch Restrukturierungsmaßnahmen eine deutliche Verbesserung der Durchlaufzeit und der Fertigungseffizienz erreicht. Die Ertragsschwäche zum Jahresende 2003 und im ersten Quartal 2004 ist im Wesentlichen auf den starken Rückgang der Marktpreise für Standardkomponenten und Standardkrane zurückzuführen. Da der Auftragsbestand im Bereich der kundenspezifischen Lösungen durch die strategische Neuausrichtung deutlich ansteigt, während der Auftragsanteil für Standardkrane und Standardkomponenten mit schlechter Preisqualität rückläufig ist, erwarten wir tendenziell für das Jahr 2004 eine leichte Stabilisierung des Ertragsniveaus der Fördertechnik. Die Stabilisierung wird jedoch nicht ausreichen, um den Unternehmensbereich in die erforderliche Profitabilität zu führen. Deshalb sind weitere Kostenmaßnahmen in Arbeit.

Der Unternehmensbereich Explosionsschutz hat durch die konsequenten Kostenmaßnahmen der Restrukturierung und deutliche Verbesserung der Produktionseffizienz ein stabiles Ertragsniveau erreicht.

Die 2003 erfolgte Investition in ein neues Geschäftsfeld in der EDV-Beratung führt bereits jetzt zu einem positiven Ergebnisbeitrag des IT-Bereichs.

Ergebnis vor Zins, Abschreibung und Ertragsteuern (EBITDA) vor Konzernumlage

	1-3/2004 T€	1-3/2003 T€
Explosionsschutz	4.447	2.307
Fördertechnik	1.059	626
Sonstige/Konsolidierung	-2.143	-1.414
Konzern	3.363	1.519

Mitarbeiterkapazitäten

	31.03.2004	31.03.2003
inkl. Auszubildende		
Explosionsschutz	885	845
Fördertechnik	714	760
Sonstige	224	208
Konzern	1.823	1.813

Kapitalflussrechnung

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit -0,1 Mio. € um 1,2 Mio. € besser als im Vorjahresquartal (-1,3 Mio. €). Verantwortlich dafür ist vor allem das positive Periodenergebnis nach Ertragsteuern von 0,9 Mio. € (Vj. -0,9 Mio. €).

Kapitalinanspruchnahme erfolgte im ersten Quartal zum einen durch den Aufbau von Vorräten, insbesondere aufgrund der gestiegenen Bestände angearbeiteter Aufträge und volumenbedingtem Kanban-Lager sowie durch den wachstumsbedingten Anstieg der Forderungen gegenüber Kunden. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind um 2,6 Mio. € zurückgegangen.

Finanzierung erfolgte aus dem Anstieg der Rückstellungen in Höhe von 2,9 Mio. € (Vj. 0,6 Mio. €). Dies resultierte hauptsächlich aus der Bildung von Rückstellungen für fehlende Lieferantenrechnungen im ersten Quartal. Der Jahresabschluss 2003 fand im Vergleich zu den Vorjahren später statt. Aus diesem Grund waren Rückstellungen für fehlende Lieferantenrechnungen nicht in der sonst üblichen Höhe erforderlich, sondern bereits als Verbindlichkeiten passiviert. Die Veränderung im Quartalsvergleich beträgt allein 1,6 Mio. €. Der Effekt aus verminderter Auflösung von Restrukturierungsrückstellungen beträgt weitere 0,3 Mio. €. Die restliche Veränderung erklärt sich aus einer Vielzahl kleiner Rückstellungsveränderungen, hauptsächlich im Personalbereich durch die höhere Leistungsanspruchnahme.

Mit 1,4 Mio. € wurde im Vergleich zum Vorjahresquartal 1,2 Mio. € weniger investiert, damit ist der Free-Cashflow nach Steuern und Zinsen mit -1,4 Mio. € um 2,2 Mio. € besser als im Vergleichsquartal 2003 (-3,6 Mio. €).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt mit 1,0 Mio. € im Vergleich zu 4,9 Mio. € im Vorjahresquartal eine deutlich geringere Inanspruchnahme von Fremdfinanzierung. Die Zunahme kurzfristiger Bankverbindlichkeiten ist von 5,2 Mio. € auf 3,7 Mio. € gesunken und es konnten langfristige Kredite um 2,5 Mio. € (Vj. 0,0 Mio. €) getilgt werden.

Der Finanzmittelbestand am Ende des ersten Quartals liegt mit 6,6 Mio. € etwa auf dem Niveau des Jahresabschlusses 2003 (6,7 Mio. €).

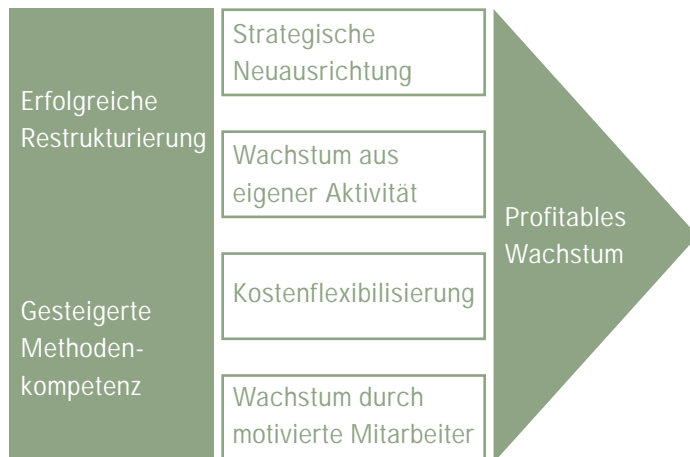
Konzern-Kapitalflussrechnung

	1-3/2004 T€	1-3/2003 T€
1. Periodenergebnis	882	-895
2. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.002	2.054
3. Veränderung der Rückstellungen und des Sonderpostens	2.870	645
4. Gewinn und Verlust aus Anlagenabgängen	-11	-14
5. Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Aktiva	-2.724	-1.326
6. Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Passiva	-3.074	-1.718
7. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-55	-1.254
8. Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-1.366	-2.599
9. Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0	273
10. Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-1.366	-2.326
11. Free Cashflow	-1.421	-3.580
12. Auszahlungen Gesellschafter (Dividende)	0	0
13. Auszahlungen Minderheitsgesellschafter	0	0
14. Zunahme (+)/Abnahme (-) kurzfristiger Bankverbindlichkeiten	3.708	5.232
15. Einzahlungen aus der Aufnahme langfristiger Kredite	0	98
16. Auszahlungen aus der Tilgung von langfristigen Krediten	-2.482	0
17. Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten	-209	-420
18. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.017	4.910
19. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-404	1.330
20. Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungs- bedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	216	-458
21. Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	6.738	9.556
22. Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.550	10.428

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess der Wettbewerbskraft

Die konsequente Umsetzung des 9-Punkte-Programms zur Restrukturierung der R. STAHL Technologiegruppe hat uns in rückläufigen Märkten wieder in die Gewinnzone geführt. Das Programm war für einen fest definierten Zeitraum von zwei Jahren angelegt. Nach erfolgreichem Abschluss Ende 2003 haben wir zum Anfang des laufenden Jahres für die Unternehmensgruppe einen dauerhaften Verbesserungsprozess der Wettbewerbskraft kurz »KVP Wettbewerbskraft« gestartet. Kostensteigerungen, Veränderung der Wettbewerbsfront und Technologieentwicklung machen keine Pause, und genau so darf sich unser Unternehmen nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern muss in Bewegung bleiben. Weiterentwicklung muss ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur werden. Der KVP Wettbewerbskraft setzt auf der Basis, die durch erfolgreiche Restrukturierung geschaffen wurde, auf und stellt eine Vorwärtsstrategie für profitables Wachstum dar. Die vier Kernelemente werden im Folgenden aufgezeigt.

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess der Wettbewerbskraft



Strategische Neuausrichtung beider Unternehmensbereiche

Mit der strategischen Neuausrichtung wollen wir die bestehenden Kompetenzen im Unternehmen fördern und erweitern. Der Unternehmensbereich Fördertechnik wird in Zukunft verstärkt kundenindividuelle Lösungen auf Basis von Standardkomponenten anbieten. Dabei werden Kundenanwendungen mit höherer Komplexität, schwereren Lasten und anspruchsvolleren Umgebungen bedient. Dies kann sowohl extreme Hitze, wie sie in Wüstenregionen gegeben ist, als auch Kälte wie in sibirischen oder nordamerikanischen Ölregionen sein. Zudem wird die Erweiterung der verfügbaren Traglasten auf bis zu 80 t im Standard- und 160 t im Problemlösungsbereich neue Geschäftsfelder eröffnen.

Der Unternehmensbereich Explosionsschutz ist als Vollsortimenter aufgestellt. Wir werden hier in Zukunft bei Entwicklung und Wertschöpfung unserer Produkte den Fokus gezielter auf Spezial- und Systemprodukte des Explosionsschutzes richten. Veränderte gesetzliche Vorschriften im Staubexplosionsschutz, für den wir unsere Produkte bereits qualifiziert haben, eröffnen den Zugang zu neuem Marktvolumen. Auch die Zulassung unserer Produkte für den Einsatz im Schiffbau, speziell Tankschiffe und schwimmende Produktionseinheiten für die Gewinnung und Aufbereitung von sowohl Öl als auch Gas, streben wir zur Vergrößerung des für uns zugänglichen Marktvolumens an. Insgesamt vereinfacht auch die Vereinheitlichung internationaler Standards im konventionellen Explosionsschutz, die kürzlich vollzogen wurde und auf die wir uns strategisch eingestellt haben, unsere Absatzmöglichkeiten weltweit.

Wachstum aus eigener Aktivität erzeugen

Wettbewerbskraft in technologiegetriebenen Märkten setzt eine hohe Innovationskraft voraus. Durch die Entwicklungsarbeit der letzten Jahre stehen uns in beiden Unternehmens-

bereichen marktreife Neuprodukte zur Verfügung. Deren gezielte Vermarktung und die weitere Stärkung unserer Entwicklungsarbeit sind wesentliche Elemente profitablen Wachstums.

Ein weiterer Baustein der Strategie ist die Erschließung von neuen und der Ausbau von nicht ausreichend bearbeiteten Regionen. Hier bietet sich noch Wachstumspotenzial. Die Marktanteile in den USA, Asien, Russland und dem Nahen Osten sind noch klein. In den vergangenen Jahren wurde aus Kostengründen darauf verzichtet, in diesen Regionen zu investieren. Durch eine verstärkte Bearbeitung dieser Märkte soll das vorhandene Wachstumspotenzial gehoben werden.

Der Unternehmensbereich Fördertechnik hat in Zentraleuropa eine gute Basis im Dienstleistungsgeschäft bei der Wartung von Krananlagen und Hebezeugen. Die Qualifikation der Mitarbeiter ist gut und wird durch gezielte Spezialisierung von Mitarbeitergruppen weiterentwickelt. Potenzial zur Steigerung des Umsatzes bietet eine Verbesserung der Abwicklung und die Koppelung der Serviceaktivität mit der Vermarktung von einfachen Handhabungseinrichtungen rund um den Kran.

Kostenflexibilisierung

Parallel zu den Wachstumsmaßnahmen ist es unumgänglich, auch die Kostenstrukturen des Unternehmens weiter zu optimieren und zu flexibilisieren.

Die Overheadstrukturen sind trotz der deutlichen Verbesserungen noch nicht optimal. Unnötige Bürokratie und eine zu aufwendige Abwicklung verursachen Kosten, die wir vermeiden müssen. Dem wollen wir mit der Definition von sinnvollen unternehmensbereichübergreifenden Standards entgegenwirken.

Während in der Restrukturierung der Schwerpunkt der Geschäftsprozessoptimierung im Inland lag, sehen wir auch in den Tochtergesellschaften Möglichkeiten zur Verbesserung. Mit der momentanen Einführung des neuen EDV-Systems für die größeren Auslandsgesellschaften werden vereinfachte und durchgängigere Prozesse installiert.

Die R. STAHL Technologiegruppe hat einen großen Anteil der Wertschöpfung mit einer hohen Fertigungstiefe im Inland. Wir werden die nun anstehende Wachstumsphase nutzen, um zusätzliche Kapazitäten außerhalb Deutschlands an Standorten mit geringeren Produktionskosten aufzubauen. Ziel ist, mittelfristig einfache Produkte mit entsprechend hohem Lohnanteil in diesen Regionen herzustellen, während komplexe Kernkompetenzprodukte am Standort Deutschland produziert werden. Damit erreichen wir eine Reduzierung der gesamten Wertschöpfungskosten in Summe. Außerdem ermöglicht es in der Preisgestaltung bei Großprojekten eine Mischkalkulation und sichert damit die Standorte in Deutschland, an denen technisch anspruchsvolle Produkte hergestellt werden.

Wachstum durch motivierte Mitarbeiter

Wir haben im Rahmen der Umsetzung unseres 9-Punkte-Programms einen erheblichen Kompetenzaufbau im Unternehmen bezüglich der Bearbeitung von Veränderungsprozessen realisiert. Wesentliche Stichworte sind die Vielzahl von KVP- oder MTM-Workshops, die Installation der Kaizen-Zeitung als tägliches Informationsinstrument, der Aufbau der Prozesskettenanalyse, die Kenntnis von Kanban- und C-Teile-Managementsystemen, die Installation einer Qualifikationsmatrix sowie die Inhalte der Führungskollegs, mit denen wir situationsgerecht Führungskräfte auf schwierige Aufgaben vorbereiten.

Ausblick

Die Maßnahmen aus dem KVP Wettbewerbskraft sind sowohl auf Umsatzsteigerung als auch auf weitere Kostensenkungen ausgerichtet. Wir werden die Veränderungsmaßnahmen genauso konsequent wie in den Vorjahren umsetzen und sind der Überzeugung, dass das Unternehmen deutliches Potenzial aufweist, die Ertragskraft positiv zu entwickeln. Allerdings bleibt zu berücksichtigen, dass bei einem neuerlichen Abschwung der Konjunktur, einer ungünstigen Entwicklung des Dollarkurses oder einem zu starken Anstieg der Stahlpreise, Belastungen entstehen können. Außerdem kann die strategische Neuausrichtung der Fördertechnik neben der eindeutigen Aussicht auf Steigerung von Umsatz und Ertrag durch die Umsetzungskosten auch zu temporären Ertragsbelastungen führen.

Konzernbilanz

Aktiva	31.03.2004 T€	31.12.2003 T€
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.593	3.630
Sachanlagen	26.387	27.118
Finanzanlagen	2.369	2.226
	32.349	32.974
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	38.900	35.101
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	50.271	51.232
Liquide Mittel und Wertpapiere	8.652	8.909
	97.823	95.242
C. Rechnungsabgrenzungsposten	558	746
D. Steuerabgrenzung	5.609	5.466
	136.339	134.428

Nach dem vergleichsweise positiven Start des Jahres 2004 im Auftragseingang und der sich abzeichnenden Stabilisierung des internationalen Geschäfts, gehen wir davon aus, im Gesamtjahr 2004 wieder Wachstum in Auftragseingang und Umsatz gegenüber Vorjahr erreichen zu können.

Darüber hinaus wollen wir im Jahr 2004 die Restrukturierungsmaßnahmen der Vergangenheit in beiden Unternehmensbereichen durch den KVP Wettbewerbskraft nachhaltig weiterentwickeln und die Ertragskraft der Unternehmensgruppe weiter verbessern.

Waldenburg im Mai 2004

Der Vorstand

Passiva	31.03.2004 T€	31.12.2003 T€
A. Eigenkapital	37.183	36.085
B. Rückstellungen		
Rückst. für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	34.414	34.078
Steuerrückstellungen	610	1.475
Sonstige Rückstellungen	17.395	13.996
	52.419	49.549
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.674	15.448
Verbindlichkeiten LuL	10.122	12.738
Sonstige Verbindlichkeiten	19.615	20.545
	46.411	48.731
D. Rechnungsabgrenzungsposten	326	63
	136.339	134.428

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzern-eigenkapital
01.01.2003	16.500	8.219	8.274
Ausschüttung			
Übrige Veränderungen ¹			316
Periodenergebnis			-926
Währungsumrechnung			
31.03.2003	16.500	8.219	7.664
01.01.2004	16.500	0	18.764
Ausschüttung			
Übrige Veränderungen ¹			
Periodenergebnis			790
Währungsumrechnung			
31.03.2004	16.500	0	19.554

¹In den übrigen Veränderungen sind der Erwerb eigener Anteile, Änderungen im Konsolidierungskreis und sonstige bewertungsbedingte Änderungen der Eigenkapitalpositionen zusammengefasst.

Kumuliertes übriges Konzern-ergebnis	Eigenkapital gemäß Konzern-bilanz	Eigene Anteile	Gesamt	Anteile anderer Gesellschafter	Konzern-eigenkapital
1.340	34.333	-3.638	30.695	1.045	31.740
	0		0		0
	316	-144	172		172
	-926		-926	31	-895
-218	-218		-218	-80	-298
1.122	33.505	-3.782	29.723	996	30.719
184	35.448	-3.782	31.666	637	32.303
	0		0		0
	0		0		0
	790		790	92	882
213	213		213	3	216
397	36.451	-3.782	32.669	732	33.401

Die R. STAHL AG beachtet bei der Aufstellung ihrer Konzernabschlüsse die Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des deutschen Aktiengesetzes (AktG) und erstellt ihre Zwischenberichte in Übereinstimmung mit dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 6 (DRS 6) vom 13. Februar 2001 sowie der Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse (BörsO).

Die R. STAHL AG verwendet für die Erstellung ihrer Zwischenberichte und Jahresabschlüsse die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Eine detaillierte Aufstellung der angewandten Methoden finden Sie im Konzern-Anhang zum 31. Dezember 2003.



**Investor
Relations**

Judith Schäuble
Telefon 0 79 42 943-12 17
Telefax 0 79 42 943-13 64
investornews@stahl.de



Anschrift

R. STAHL Aktiengesellschaft
Am Bahnhof 30
74638 Waldenburg
www.stahl.de