

R. STAHL Technologiegruppe

Zwischenbericht zum 30.09.2005



Vorstand erhöht Prognose für 2005

Möglicher Verkauf der Fördertechnik

STAHL

Auch im saisonal eher schwachen Sommerquartal entwickelten sich Umsatz und Ertrag in der R. STAHL Technologiegruppe gut. Nach 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahres übertrafen die Erlöse mit 196,7 Mio. € den Vorjahreswert von 181,0 Mio. € um 8,7 %. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erreichte per Ende September 13,2 Mio. € nach 4,1 Mio. € im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Der starke Ergebnisanstieg ist auf die gute Exportnachfrage, den hohen Ölpreis und die konsequente Umsetzung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens zurückzuführen.

Beim Auftragseingang und Umsatz ist das dritte Quartal in der Regel schwächer als die übrigen Quartale. Trotz der Urlaubszeit war das Ergebnis in diesem Jahr im dritten Quartal wegen effizienterer Fertigungsprozesse sehr gut. Deshalb hebt der Vorstand seine Jahresprognose für das operative Ergebnis vor Steuern auf 18 bis 19 Mio. € (vorher: 13 bis 15 Mio. €) an.

Externer Auftragseingang nach Unternehmensbereichen

	Q3/2005 T€	Q3/2004 T€	1-9/2005 T€	1-9/2004 T€
Explosionsschutz	33.658	33.084	108.295	99.529
Fördertechnik	34.596	27.540	98.093	87.333
Sonstige	2.113	2.243	6.728	6.794
Konzern	70.367	62.867	213.116	193.656

Auftragseingang stieg in beiden Unternehmensbereichen

Per Ende September 2005 gingen im R. STAHL Konzern mit 213,1 Mio. € um 10,0 % mehr Aufträge ein als im Vorjahr.

Mit einem Plus von 8,8 % erzielte der Unternehmensbereich Explosionsschutz in den ersten neun Monaten 2005 einen Auftragseingang von 108,3 Mio. €. Der im Vergleich zu den Vorquartalen unterdurchschnittliche Anstieg im dritten Quartal 2005 ist darauf zurück zu führen, dass sich einige Großaufträge ins vierte Quartal verlagert haben. Dies ist bedingt durch Engpässe in Bearbeitungskapazitäten bei den Engineeringfirmen während der Sommerzeit. Neue Produkte und der hohe Ölpreis bleiben wichtige Wachstumstreiber. Zum einen werden bestehende Anlagen zur Ölförderung und -verarbeitung laufend erweitert und optimiert. Zum anderen werden neue Ölfelder erschlossen. Auch die chemische Industrie, Pharmazie sowie der Schiffbau – ebenfalls wichtige Kundengruppen – entwickeln sich positiv.

Der Unternehmensbereich Fördertechnik holte mit 98,1 Mio. € um 12,4 % mehr Aufträge in die Bücher. Verantwortlich für die hohe Nachfrage waren neben der guten Exportkonjunktur die Erfolge im Geschäft mit anspruchsvollen Systemlösungen und Sonderprodukten. Im Berichtszeitraum wurden mehrere große Projekte im Bereich Sonderlösungen gewonnen. So liegen uns die ersten Aufträge für Krane mit Traglasten über 100 Tonnen vor.

Starker Umsatzanstieg in Deutschland und Amerika

Per Ende September 2005 stieg der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 8,7 % auf 196,7 Mio. €. Beide Unternehmensbereiche trugen zum Wachstum bei.

Der Bereich Explosionsschutz erzielte einen Zuwachs von 9,5 % auf 104,5 Mio. €, der Unternehmensbereich Fördertechnik ein Plus von 8,5 % auf 85,5 Mio. €. Das im Vergleich zu den Vorquartalen leicht abgeschwächte Umsatzwachstum im Explosionsschutz ist nicht konjunkturbedingt, sondern ist auf saisonale Einflüsse zurück zu führen.

In Deutschland erzielte die R. STAHL Technologiegruppe ein Umsatzplus von 12,9 % auf 69,3 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies der strategischen Neuausrichtung der Fördertechnik zuzuschreiben, die im Inland den Marktanteil im anspruchsvollen Systemgeschäft ausbaute. Zudem macht sich langsam bemerkbar, dass die inlän-

dischen Anlagenbauer international wettbewerbsfähiger werden, nachdem sich der Euro gegenüber dem Dollar abgeschwächt hat.

Im restlichen Europa legte das Unternehmen beim Umsatz gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode um 3,2 % auf 93,6 Mio. € zu.

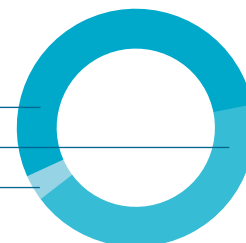
In Amerika lag das Wachstum bei 29,1 %, der Umsatz erreichte dort 17,3 Mio. €. In Asien steigerten wir die Erlöse nach neun Monaten lediglich um 6,5 % auf 16,5 Mio. €. Verantwortlich dafür ist ein schwaches drittes Quartal im Bereich Fördertechnik. Hier haben sich wichtige Projekte verzögert, weil den Anlagenbauern zur Bearbeitung Kapazitäten fehlten.

Der Exportanteil betrug 64,8 %. Im Inlandsanteil von 35,2 % sind etwa 10 %-Punkte indirekter Export, also Lieferungen an inländische Unternehmen, die ihrerseits ins Ausland weiter liefern, enthalten. Nur rund 25 % des Konzernumsatzes sind direkt von der Konjunktur in Deutschland abhängig.

Externer Umsatz nach Unternehmensbereichen

Q3/2005 T€ Q3/2004 T€ 1-9/2005 T€ 1-9/2004 T€

Explosionsschutz	35.063	33.547	104.494	95.356	53,1%
Fördertechnik	30.554	28.699	85.524	78.806	43,5%
Sonstige	2.113	2.201	6.729	6.874	3,4%
Konzern	67.730	64.447	196.747	181.036	



Externer Umsatz nach Regionen

Q3/2005 T€ Q3/2004 T€ 1-9/2005 T€ 1-9/2004 T€

	Q3/2005 T€	Q3/2004 T€	1-9/2005 T€	1-9/2004 T€	
Deutschland	23.824	21.362	69.349	61.439	35,2%
Zentralregion (ohne Deutschland)	32.263	30.700	93.601	90.672	47,6%
Amerika	6.546	5.068	17.285	13.382	8,8%
Asien	5.097	7.317	16.512	15.543	8,4%
Ausland	43.906	43.085	127.398	119.597	



Gewinnmargen deutlich verbessert

Das Ergebnis vor Ertragsteuern wurde in den ersten 9 Monaten von 4,1 Mio. € 2004 auf 13,2 Mio. € gesteigert. Damit lag die Umsatzrendite vor Steuern bei 6,7 % gegenüber 2,3 % im Vorjahreszeitraum bzw. 3,6 % im Gesamtjahr 2004.

Mit 11,8 Mio. € (Vj. 4,6 Mio. €) trug der Unternehmensbereich Explosionsschutz nach 9 Monaten knapp 90 % zum Vorsteuer-Ergebnis bei. Die Umsatzrendite vor Ertragsteuern erreichte 11,2%. Ausschlag gebend für die positive Entwicklung waren eine klare Ausrichtung auf ertragsstarke Produktsegmente und das Systemgeschäft, ein höherer Umsatzanteil von Neuprodukten mit besseren Margen und kontinuierliche Verbesserungen der Fertigungsprozesse und Lieferzeiten.

Der Bereich Fördertechnik steuerte nach neun Monaten 2,0 Mio. € (Vj. – 0,46 Mio. €) zum Vorsteuer-Ergebnis bei. Die neue strategische Ausrichtung, also die kontinuierliche Verlagerung des Sortiments von Standard- zu Sonderlösungen, führte hier zu Wachstum und einer Verbesserung der Deckungsbeiträge. Nachdem der Anteil an Standardprodukten vor 18 Monaten noch bei etwa 60 % des Produktumsatzes lag, beträgt er nun ca. 40 %. Der Anteil der Sonderlösungen hat sich dementsprechend von 40 auf 60 % erhöht.

Nahezu unverändert bei 34,6 % der Gesamtleistung lag der Materialaufwand, während die Personalaufwandsquote von 43,2 % auf 40,2 % zurück ging. Der absolute Anstieg des Personalaufwands von 79,6 auf 81,3 Mio. € resultiert aus tariflichen Lohn- und Gehaltserhöhungen, dem Ressourcenaufbau

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung der R. STAHL AG

	03/2005 T€	03/2004 T€	1-9/2005 T€	1-9/2004 T€
1. Umsatzerlöse	67.730	64.447	196.747	181.036
2. Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	599	-606	5.200	3.099
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	99	0	117	83
4. Gesamtleistung	68.428	63.841	202.064	184.218
5. Sonstige betriebliche Erträge	597	1.013	1.865	2.503
6. Materialaufwand	-23.659	-22.294	-69.915	-64.128
7. Personalaufwand	-26.368	-26.787	-81.327	-79.584
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen	-1.834	-2.000	-5.632	-6.047
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-11.314	-11.505	-32.937	-31.763
10. Beteiligungsergebnis	0	3	0	3
11. Zinsergebnis	-248	-391	-756	-1.004
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	5.602	1.880	13.362	4.198
13. Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	0
14. Sonstige Steuern	-35	-51	-190	-109
15. Ergebnis vor Einkommen- und Ertragsteuern	5.567	1.829	13.172	4.089
16. Steuern vom Einkommen und Ertrag	-1.508	-654	-4.915	-1.331
17. Periodenergebnis	4.059	1.175	8.257	2.758
18. Anteile anderer Gesellschafter am Periodenergebnis	-83	-35	-368	-256
19. Konzernanteil am Periodenergebnis	3.976	1.140	7.889	2.502

	Q3/2005	Q3/2004	1-9/2005	1-9/2004
Ergebnis nach DVFA/SG je Aktie (in €)	0,58	0,13	1,20	0,24
Anzahl Aktien (gewichteter Durchschnitt in Tausend)	5.924	6.086	5.924	6.086

Ergebnis vor Zins, Abschreibung und Ertragsteuern (EBITDA)

	Q3/2005 T€	Q3/2004 T€	1-9/2005 T€	1-9/2004 T€
Explosionsschutz	5.335	3.044	15.946	9.115
Fördertechnik	1.507	1.196	3.537	1.328
Sonstige	807	-20	77	697
Konzern	7.649	4.220	19.560	11.140

für die strategische Neuausrichtung und dem Ausbau der internationalen Vertriebsstruktur. Zudem wurden die technischen Bereiche zur Unterstützung der Innovationskraft weiter gestärkt.

Insgesamt ist damit die Aufwandsquote (Material- + Personalaufwand) bezogen auf die Gesamtleistung von 78,0 % auf 74,8 % gefallen. Mittelfristig streben wir eine Quote von 70 % an. Damit soll das Unternehmen die notwendige Flexibilität und

Ertragskraft für Wachstum und Zusatzinvestitionen erhalten. Wesentliche Maßnahmen wurden bereits eingeleitet. So soll die Effizienz durch neue Prozesse weiter gesteigert werden. Zudem beginnen wir 2006 in einem eigenen Werk Kunststoffteile und Baugruppen zu fertigen, um die Wertschöpfungskosten weiter zu reduzieren.

Das EBITDA der Unternehmensgruppe stieg zum Ende des Berichtszeitraums um 75,6 % oder 8,5 Mio. € auf 19,6 Mio. €. Den Hauptteil dieses Ergebnisses erwirtschaftete mit 15,9 Mio. € der Unternehmensbereich Explosionsschutz, die Fördertechnik trug 3,5 Mio. € bei. Die Fördertechnik erreichte dieses Jahr den Break even bereits im Mai. 2004 dauerte dies bis Ende November.

Unsere Unternehmenseinheit altro consult und SP Solution, die sich mit EDV-Beratung und Outsourcing beschäftigt, erreichte mit über 400 T€ Ergebnis vor Steuern nach neun Monaten bereits eine Umsatzrendite von mehr als 5 %. Dabei fiel im ersten Halbjahr 2005 noch Aufwand für die Abwicklung des Standortes Oberhausen an. Dieser wurde im Rahmen der Restrukturierung im Vorjahr geschlossen. Die neu aufgestellte EDV-Einheit ist nun eine schlagkräftige, mittelstandsorientierte IT-Gruppe. Sie ist in den Marktsegmenten Beratung für Personalabrechnungssysteme, Beratung für mittelstandsorientierte ERP-Einführung und dazugehörige Outsourcingleistungen bestens positioniert und ertragsmäßig auf einem guten Weg.

Konzernkonsolidierung und Sonderprojektaufwand in der Holding führten zu einem Konsolidierungsbeitrag von -1 Mio. €.

Mitarbeiterkapazitäten zum Stichtag (inkl. Auszubildende)

	1-9/2005	1-9/2004
Explosionsschutz	917	896
Fördertechnik	712	714
Sonstige	212	255
Konzern	1.841	1.865

Cashflow fließt in Working Capital

Obwohl wir wegen des starken Umsatzwachstums unser Working Capital seit Jahresbeginn um rund 9 Mio. € aufstockten, verbesserte sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit per Ende September auf 10,9 Mio. € (Vj. 7,0 Mio. €). Der Free Cashflow stieg von 3,0 auf 7,1 Mio. €. Hierzu trug ausschließlich der Bereich Explosionsschutz bei. Der Unternehmensbereich Fördertechnik war nach neun Monaten mit -711 T€ auf der Kapitalbedarfsseite.

Die liquiden Mittel betragen per Ende September 2005 21,3 Mio. € (Vj. 9,6 Mio. €). Hinzu kommen noch eigene Aktien, die mit 4,8 Mio. Euro in den Büchern stehen.

Weitere Entwicklung der Unternehmensgruppe

Möglicher Verkauf Fördertechnik

Am 26. Oktober legten wir mit KCI Konecranes die wesentlichen Punkte für einen möglichen Verkauf des Unternehmens-

bereichs Fördertechnik schriftlich fest (Memorandum of Understanding).

Gemeinsam mit den Mitarbeitern haben wir in den vergangenen drei Jahren den Unternehmensbereich Fördertechnik strategisch neu ausgerichtet und wieder auf Erfolgskurs gebracht. Dennoch ist das Management von R. STAHL überzeugt, dass die Fördertechnik durch die Zusammenführung mit KCI Konecranes mittel- bis langfristig in dem harten Wettbewerbsumfeld eine bessere Position einnehmen kann als bei R. STAHL. KCI ist weltweit Marktführer im Bereich Standardkomponenten und Großkrane. Um das noch fehlende dritte Standbein aufzubauen, steht KCI vor der Entscheidung selbst in den Bereich der Sonder- und Systemlösungen konsequent durch Entwicklung entsprechender Produkte vorzustoßen oder ein erfolgreiches Unternehmen zu erwerben.

Wesentliche Punkte der Absichtserklärung mit KCI sind, dass die R. STAHL Fördertechnik ausgebaut werden soll, die Standorte mehrjährig von der R. STAHL Gruppe angemietet werden sollen und KCI beabsichtigt, die Beschäftigungs- und Standortgarantie, die R. STAHL im Jahr 2004 abgeschlossen hat, gegebenenfalls bei gleichen Bedingungen um ein Jahr zu verlängern.

Damit besteht die Perspektive, dass KCI die R. STAHL Fördertechnik als Plattform für Sonderprodukte und Systemlösungen im mittel großen Traglastbereich ausbaut. In dem internationalen Vertriebsnetz von KCI könnten dadurch Chancen in Regionen entstehen, die R. STAHL noch nicht erschließen konnte.

Der Unternehmensbereich Fördertechnik hat sich bei uns mit der neuen Strategie gut entwickelt. Wir können uns vorstellen,

Konzern-Kapitalflussrechnung der R. STAHL AG

	1-9/2005 T€	1-9/2004 T€
1. Periodenergebnis	8.257	2.758
2. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	5.632	6.047
3. Veränderung der Rückstellungen	4.513	5.369
4. Gewinn und Verlust aus Anlagenabgängen	-2	-5
5. Veränderung der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Aktiva	-3.497	-7.241
6. Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Passiva	-3.964	39
7. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	10.939	6.967
8. Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-3.824	-4.064
9. Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	20	76
10. Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-3.804	-3.988
11. Free Cashflow	7.135	2.979
12. Auszahlungen Gesellschafter (Dividende)	-2.369	-1.217
13. Auszahlungen Minderheitsgesellschafter	-270	-265
14. Zunahme (+)/Abnahme (-) kurzfristiger Bankverbindlichkeiten	-569	2.156
15. Einzahlungen aus der Aufnahme langfristiger Kredite	163	0
16. Auszahlungen aus der Tilgung von langfristigen Krediten	0	-423
17. Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten	-565	-522
18. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-3.610	-271
19. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	3.525	2.708
20. Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	731	158
21. Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	17.005	6.738
22. Finanzmittelfonds am Ende der Periode	21.261	9.604

diesen Weg auch weiter selbst zu gehen, sehen aber für die Fördertechnik in einem starken KCI-Verbund mit sehr wenigen Überlappungen im Produktsegment noch bessere Chancen, sich langfristig erfolgreich zu positionieren.

Durch einen möglichen Verkauf würde R. STAHL zwar rund 43 % des Umsatzes abgeben. Auf Grund der deutlich niedrigeren Gewinnmargen trägt der Bereich Fördertechnik aber lediglich rund 10 % zum Gewinn vor Ertragsteuern (EBT nach neun Monaten) bei.

Selbstverständlich ist es nun vorrangige Aufgabe, die Transaktion gut strukturiert und geregelt zum Abschluss zu bringen und dann die Fördertechnik positiv in den neuen Verbund zu überführen. Dennoch ist für die Aktionäre interessant, wie R. STAHL die Finanzmittel, die durch einen möglichen Verkauf zur Verfügung stünden, einsetzen würde.

Ausbau Explosionsschutz

Wir haben bereits im Jahr 2004 eine Wachstumsstrategie für den Unternehmensbereich Explosionsschutz entwickelt. Als weltweite Nummer zwei im Markt sind wir zwar schon gut positioniert, dennoch will R. STAHL vor allem zwei Marktsegmente weiter erschließen und ausbauen.

Standardprodukte:

Bei Standardprodukten für den sicheren Betrieb von Anlagen in explosionsgefährdeten Bereichen sind wir international in einer führenden Position. Hier wollen wir durch Neuentwicklungen und verstärkte Investitionen in den internationalen

Vertrieb wachsen. Darüber hinaus ist es auch Teil unserer Strategie, durch externes Wachstum zusätzliche Produkte und neue Kundengruppen aufzunehmen.

Sonderprodukte und Systemlösungen

Hier besteht die strategische Chance, neben den Standardkomponenten das Geschäft mit kundenspezifischen Systemlösungen auszubauen. Dazu bündeln wir vorhandene Produkte mit Engineering und bieten sie dem Kunden als Systemlösung an. Wir sehen in diesem Segment eine ähnliche Entwicklung wie vor 15 Jahren im Automobilbau. Anlagenbauer und Betreiber von Großanlagen möchten zunehmend komplette Teilsysteme kaufen, um eigene Ressourcen nicht mehr mit Spezialwissen zu belasten.

Auch hier ist gut vorstellbar, mittelfristig Know-how von außen zu nutzen. Interessant sind hierbei Unternehmen, die spezielle Kenntnisse über die Wertschöpfungsprozesse unserer Zielbranchen aufgebaut haben (z. B. Chemieprozesse, Pharmaprozesse) und mit diesem Wissen eigene und zugekaufte Produkte vermarkten.

Wachstum aus Branchen und Regionen

Nicht nur mit der oben ausgeführten Strategie werden wir Wachstum erzeugen, sondern auch durch den Markteintritt in neue Branchen und Regionen. So sehen wir große Chancen in den florierenden Märkten Chinas, in Süd-Ost Asien, Indien und Korea. In Russland können wir von der zunehmenden Industrialisierung und der Erschließung der Rohstoffressourcen profitieren. Im Nahen und Mittleren Osten boomt das Öl- und Gasgeschäft. Dort werden

Konzernbilanz der R. STAHL AG

Aktiva	30.09.2005 T€	31.12.2004 T€
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.910	3.129
Sachanlagen	21.839	23.833
Finanzanlagen	2.940	2.553
	27.689	29.515
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	41.905	34.758
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	51.848	54.318
Liquide Mittel und Wertpapiere	26.092	21.923
	119.845	110.999
C. Rechnungsabgrenzungsposten	460	593
D. Steuerabgrenzung	2.661	3.621
	150.655	144.728

bestehende Anlagen optimiert und weiter ausgebaut. Auch Kanada, wo durch neue Technologien zusätzliche Ölreserven aus Ölsänden und Ölschiefer erschlossen werden, bietet Expansionsmöglichkeiten. Im Golf von Mexiko werden die Förderkapazitäten weiter ausgebaut.

Unsere Hauptkunden sind überwiegend in weltweit wachsenden Branchen tätig. Es handelt sich dabei neben der Öl- und

Passiva	30.09.2005 T€	31.12.2004 T€
A. Eigenkapital	45.370	39.021
B. Rückstellungen		
Rückst. für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	35.326	34.477
Steuerrückstellungen	4.183	3.183
Sonstige Rückstellungen	22.362	19.698
	61.871	57.358
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.206	9.612
Verbindlichkeiten LuL	12.078	16.694
Sonstige Verbindlichkeiten	21.240	22.008
	42.524	48.314
D. Rechnungsabgrenzungsposten	890	35
	150.655	144.728

Gasindustrie um die Transportindustrie, chemische und pharmazeutische Industrie, Schiffbau-, Nahrungs- und Genussmittel-, Düng- und Futtermittelindustrie sowie Energieerzeugung. In den meisten Branchen sind wir als Partner fest etabliert. Den Zugang zur Schiffbauindustrie und zur Nahrungs- und Genussmittelindustrie bauen wir derzeit weiter aus.

Entwicklung des Konzerneigenkapitals der R. STAHL AG

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Erwirt- schaftetes Konzern- eigenkapital	Kumuliertes übriges Konzern- ergebnis	Eigenkapital gemäß Konzern- bilanz	Eigene Anteile	Gesamt	Anteile anderer Gesell- schafter	Konzern- eigen- kapital
01.01.2004	16.500	0	18.764	184	35.448	-3.782	31.666	637	32.303
Ausschüttung			-1.217		-1.217		-1.217	-265	-1.482
Übrige Veränderungen*					0		0		0
Periodenergebnis			2.502		2.502		2.502	256	2.758
Währungsumrechnung				147	147		147	11	158
30.09.2004	16.500	0	20.049	331	36.880	-3.782	33.098	639	33.737
01.01.2005	16.500	0	22.028	-146	38.382	-5.596	32.786	639	33.425
Ausschüttung			-2.369		-2.369		-2.369	-270	-2.639
Übrige Veränderungen*					0		0		0
Periodenergebnis			7.889		7.889		7.889	368	8.257
Währungsumrechnung				701	701		701	30	731
30.09.2005	16.500	0	27.548	555	44.603	-5.596	39.007	767	39.774

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



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 2004.

Kostenstruktur weiter verbessern

Es ist weiterhin ein Kernziel, die Kosten kontinuierlich zu optimieren. Die wesentlichen Schritte sind:

- Eine Fertigung am Niedrigkostenstandort Kroatien, die im ersten Halbjahr 2006 mit Kunststoffteilen, einfachen Komponenten und Baugruppen anlaufen wird.
- Neue Prozesskettenanalysen, um die Effizienz der Geschäftsprozesse zu verbessern. Damit wollen wir weiteres Wachstum ohne den Aufbau von Angestelltenkapazitäten realisieren.
- Die EDV-Durchdringung der Unternehmensgruppe verbessern und die internationale Vernetzung weiter ausbauen.

Motivation und Qualifikation der Mitarbeiter

Während der Restrukturierung und beim Ausbau der neuen Strategie haben wir die Mitarbeiter bewusst in die Veränderungsprozesse eingebunden. Dies werden wir auch künftig tun.

Mitarbeiter, die von Produktverlagerungen betroffen sind, sollen frühzeitig auf neue Aufgaben in Wachstumsfeldern umgeschult werden. Damit kann die Veränderung der Produktionsstrukturen im In- und Ausland reibungslos erfolgen

Ausblick

Der Vorstand sieht auch für das vierte Quartal 2005 und darüber hinaus ein positives externes Umfeld:

1. Die Exportnachfrage, die auch Basis unserer Prognose ist, bleibt stabil.
2. Der Ölpreis als Indikator für die hohe Nachfrage nach Öl wird voraussichtlich mittelfristig nicht deutlich sinken. Dies wird weiterhin zu einer permanenten Optimierung bestehender Ölförder- und -verarbeitungsanlagen führen und außerdem neue Investitionen auslösen.
3. Die Euro-Dollar-Parität entwickelt sich positiv für die europäischen Anlagenbauer, die durch einen zu starken Euro in ihrer Exportfähigkeit gegenüber den amerikanischen und asiatischen Anlagenbaukonzernen behindert waren.
4. In Deutschland erwarten wir keine nennenswerten Impulse von der Konjunktur. Aufgrund unserer strategischen Neuausrichtung können wir dennoch auch im Inland wachsen.

Unter der Annahme, dass sich diese externen Faktoren nicht nachhaltig verschlechtern, erhöht der Vorstand seine bisherige Prognose für das Gesamtjahr 2005. Das Management erwartet nunmehr ein operatives Ergebnis vor Steuern von 18 bis 19 Mio. € (vorher 13 bis 15 Mio. €) und einen Umsatz zwischen 265 und 275 Mio. € (vorher 265 bis 270 Mio. €) für das laufende Geschäftsjahr.

⇒ **Investor Relations**

Judith Schäuble

Telefon 07942 943-1217

Telefax 07942 943-1364

investornews@stahl.de

⇒ **Anschrift**

R. STAHL Aktiengesellschaft

Am Bahnhof 30

74638 Waldenburg

www.stahl.de