

Grammer 06 Über das Sitzen hinaus

DER GESCHÄFTSBERICHT



GRAMMER



Innovation ist heute mehr denn je ein wesentlicher Faktor dauerhaften Erfolgs. Sie bestimmt maßgeblich die Wettbewerbsfähigkeit und somit den Marktwert eines Unternehmens. Bei der schnellen Fahrt Richtung Zukunft sollten jedoch möglichst alle mit an Bord sein. Grammer setzt deshalb auf eine Balance der Interessen: Im Fokus der Unternehmensphilosophie stehen Kunden, Investoren und Mitarbeiter gleichermaßen. Hinzu kommt verantwortungsvolles Handeln im Sinne der Menschen, die im Umfeld der Grammer Standorte leben und arbeiten. Von den vielen Facetten dieses Interessenausgleichs berichtet der Magazinteil des Geschäftsberichts.

Inhalt

Seite 38



Seite 46



Vorwort des Vorstands	02	Finanzinformationen.....	53
Kundenwünsche	06	Bericht des Aufsichtsrats	54
Innovationen schaffen Werte	06	Lagebericht.....	58
Innovationstreiber Zulieferindustrie	10	Jahresabschluss des Grammer Konzerns.....	77
Interview mit Prof. Bernd Gottschalk	12	Gewinn- und Verlustrechnung.....	77
MoTIS	16	Bilanz	78
Bahn	18	Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	80
Lieferantenmanagement	26	Kapitalflussrechnung.....	81
Unsere Mitarbeiter	28	Anhang zum Konzernabschluss.....	82
Entwicklungsteam	28	Bestätigungsvermerk.....	136
Ausbildung	30	Corporate Governance.....	137
Peter Nagel	34	Jahresabschluss der Grammer AG – Kurzfassung	141
Aktionärsinteressen	36	Gewinn- und Verlustrechnung.....	141
Dividendentitel	36	Bilanz	142
Investor Relations	38	Fünffjahresüberblick.....	144
Interview mit Nathan Kohlhoff	40	Informationen für Aktionäre.....	145
Umfeld und Standorte	42		
Soziales Engagement	42		
Standorte	44		
Von Most nach Tianjin	46		

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Mitarbeiter und Freunde von Grammer.

Profitables Wachstum ist unser Unternehmensziel. Mit dieser strategischen Ausrichtung war 2006 für Grammer ein erfolgreiches Geschäftsjahr, in dem wir sowohl Umsatz als auch Ertrag steigern konnten. Der Konzernumsatz erhöhte sich um gut 21 Mio. EUR auf über 880 Mio. EUR, wozu alle drei Unternehmensbereiche ihren Beitrag leisteten. Umsatzwachstum und Kostenoptimierungen wirkten sich positiv auf Rentabilität und Ergebnisentwicklung aus. Der operative Gewinn legte um 19% auf fast 39 Mio. EUR zu, die EBIT-Rendite erhöhte sich auf 4,4% – trotz erschwerter Rahmenbedingungen wie steigende Materialkosten, Dollarschwäche oder Aufwertung osteuropäischer Währungen.

Auch weiterhin wollen wir uns dafür einsetzen, dass Grammer Aktionäre an der positiven Geschäftsentwicklung des Unternehmens teilhaben. Wir schlagen der Hauptversammlung daher erneut eine Dividende von 1,00 EUR pro Aktie vor. Auf Basis des Jahresschlusskurses ergibt sich somit eine Dividendenrendite von 3,9%.

Globale Expansion

Das Geschäftsjahr 2006 stand für uns im Zeichen weiterer Internationalisierung mit den drei Strategie-schwerpunkten regionale Expansion, internationale Kundenprojekte und Produktinnovationen. Über angestammte Märkte hinaus erschließen wir in aufstrebenden Volkswirtschaften aussichtsreiche zusätzliche Potenziale. Wir investieren in die Wachstumsmärkte von morgen mit dem Ziel, den Erfolg des Grammer Konzerns langfristig zu sichern. Hierbei praktizieren wir eine Expansionsstrategie mit Augenmaß. Das heißt, wir gehen nicht nur in neue Märkte, um dort Kunden zu akquirieren, sondern folgen auch unseren Kunden mit bestehenden Aufträgen.

Hoher Lieferantenanspruch

Im Rahmen unserer weltweiten Konzernaktivitäten trägt der enge Verbund mit Lieferanten maßgeblich zur Innovationsstärke von Grammer bei. Den hohen Anspruch an Lieferanten erfüllt das Unternehmen dabei auch gegenüber Abnehmern und wird dafür immer wieder ausgezeichnet. So erhielt zum Beispiel unser Joint Venture GRA-MAG 2006 die Ehrung als „Diamond Supplier“ vom amerikanischen Lkw-Hersteller International Truck and Engine Corporation und Grammer do Brazil bereits zum dritten Mal den „Volkswagen Truck & Bus Suppliers Award“ von VW Brasilien.

China ist Drehscheibe für Asien

Ende Mai 2006 eröffneten wir in China – dem inzwischen drittgrößten Automobilmarkt der Welt – offiziell zwei neue Werke in den Industriestädten Tianjin und Changchun. An beiden Standorten fertigt Grammer Armlehnen und Kopfstützen für Audi- und VW-Modelle sowie zusätzlich ab 2007 Mittelkonsolen für den VW Passat. Darüber hinaus starteten wir 2006 in China mit der Produktion von Kopfstützen, Türarmauflagen und Elementen für Mittelkonsolen der 5er-Reihe von BMW. Außerdem haben wir unseren südchinesischen Seatingstandort in Xiamen aufgegeben und in das Werk in Tianjin integriert. Vom früheren Reich der Mitte aus beliefert Seating den gesamten Markt Asiens. So gehen beispielsweise inzwischen rund 40% unserer in diesem Land hergestellten Fahrersitze nach Japan und Korea.



Der Vorstand

Peter Nagel

(Jahrgang 1947)

Vorstandsmitglied seit 1989
bis 30. Juni 2007

Produktbereich
Seating Systems

Hartmut Müller

(Jahrgang 1963)

Vorstandsmitglied seit
1. Februar 2007

Produktbereich
Seating Systems

Uwe Wöhner

(Jahrgang 1959)

Vorstandsmitglied seit 2001
Produktbereich Automotive
Arbeitsdirektor

Alois Ponnath

(Jahrgang 1958)

Vorstandsmitglied seit 2000
Vorstandssprecher seit 2006
Kaufmännische
Zentralbereiche

Das chinesische Tianjin stellen wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht mit einem Kurzporträt vor. Die traditionsreiche Stadt ist für Grammer nicht nur Fertigungsstandort, sondern inzwischen auch Hauptquartier für sämtliche Unternehmensaktivitäten auf dem asiatischen Kontinent.

Engagement für Standortsicherheit

Wir bauen unsere internationale Präsenz stetig aus, vernachlässigen jedoch nicht die Beschäftigungssicherung an unseren deutschen Standorten. So vereinbarte Grammer am 1. März 2006 in Amberg mit den Tarifpartnern und Arbeitnehmervertretern ein Programm zur Personalkostenoptimierung. Zu den beschlossenen Punkten gehören die Flexibilisierung der Arbeitszeiten, eine Funktionsanalyse in Verwaltungs- und Angestelltenbereichen sowie allgemeine Lohnkosteneinsparungen. Aus der Vereinbarung ergeben sich bis Ende 2010 Gesamteinsparungen in Höhe von rund 40 Mio. EUR. Im Gegenzug investieren wir am Standort Haselmühl in neue Technologien zur Metallverarbeitung und somit in die Wettbewerbsfähigkeit dieses Sitzwerks.

Neue Kunden und Projekte

Unsere strategische Ausrichtung hat das Ziel, mit etablierten Produktgruppen in neuen Märkten zu wachsen. Dabei resultierte 2006 der positive Geschäftsverlauf unseres größten Unternehmensbereichs Automotive weitgehend aus starken Zuwächsen bei Fahrzeugen der Premiumklasse. Dieser Kategorie entstammen bereits 50% aller in Deutschland gefertigten Pkw. Zu unseren langjährigen Kunden zählen hier BMW, Mercedes-Benz und Marken des VW-Konzerns.

Gute Fortschritte machten wir auch bei der Gewinnung neuer Abnehmer wie Nissan und Mazda. Hinzu kamen Projektaufträge für amerikanische und chinesische Marken von Ford und General Motors, zu denen Lincoln und Hummer gehören. General Motors erteilte uns auch den Mittelkonsolen-Entwicklungsauftrag für GM-Fahrzeuge im amerikanischen und chinesischen Markt, darunter Mittelklasse-Modelle der Marken Buick, Opel, Saab und Saturn.

Den größten Umsatz- und Ertragssprung machte im Berichtsjahr erneut unsere Fahrersitzsparte. Treibende Kräfte waren die starke Nachfrage nach Lkw sowie das stabile Geschäft im Offroadbereich, mit dem wir unsere europaweite Marktführerschaft weiter festigten. Jeder fünfte Lkw sowie über die Hälfte aller Landmaschinen, Baufahrzeuge und Gabelstapler in Europa sind mit Grammer Sitzen ausgerüstet. In den USA erweiterten wir 2006 unsere Marktaktivitäten durch den Aufbau des aussichtsreichen Nachrüstgeschäfts mit Traktoren- und Baumaschinensitzen und verringern unsere Reaktionszeiten durch die Lokalisierung der Produktion.

In der Sparte Passagiersitze trieben wir die eingeleitete Reorganisation im Berichtsjahr weiter voran und erzielten eine Umsatzsteigerung von über 19%. Der Grammer Marktanteil im europaweiten Bahnbereich erreichte rund 17%, wobei unsere Investitionen in neue Produkte und optimierte Marketingstrategien die Auftragsituation weiter verbesserten. Auch die Optimierung der Kostensituation, deren Maßnahmen im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt werden, kam voran.

Mit Innovationen wachsen

„Über das Sitzen hinaus“ – der Titel dieses Geschäftsberichts weist darauf hin, dass Grammer sein Produkt- und Kompetenzspektrum systematisch ausbaut. Innovationen haben für uns einen hohen Stellenwert. Wir sehen in ihnen ein wesentliches strategisches Mittel zur Fortentwicklung des Unternehmens. Mit neuen Ideen sichern wir weiteres Wachstum und technologischen Vorsprung. Das Ergebnis sind zahlreiche Beispiele für richtungweisende Komponenten und Systeme, die unseren Anspruch auf Technologieführerschaft untermauern.

Forschung und Entwicklung gehen inzwischen bei Grammer über den heimischen Standort hinaus: 2006 eröffneten wir unser Entwicklungszentrum in Shanghai. Dies war zugleich der Startschuss für zusätzliche F&E-Aktivitäten des Automotivebereichs im asiatischen Markt.

Wegweisendes Pkw-Interieur

Im Pkw-Bereich stammen inzwischen bereits über die Hälfte aller verbauten Teile oder mehr als zwei Drittel der Wertschöpfung von Zulieferunternehmen. Zu den wegweisenden Innovationen von Grammer zählen hier crashaktive Kopfstützen, die zunehmend zur Serienausstattung von Fahrzeugen der Premiumklasse gehören, oder der integrierte Kindersitz KiSi® als wesentlicher Beitrag zum Schutz kleiner Passagiere.

Welche innovativen Pkw-Innenausstattungen für mehr Sicherheit und Komfort in naher Zukunft zu erwarten sind, zeigt ein handelsüblicher VW Passat, den der Grammer Automotivebereich zum Concept Car ausgebaut hat. In ihm finden sich Ergebnisse aus der Ergomechanics-Forschung zum aktiven Sitzen ebenso wie höhenverstellbare Türarmauflagen oder sensorgesteuerte Kopfstützen.

Neuartiges Fahrerinnen-Konzept

Innovationen für Technologieführerschaft sind auch das Thema unseres Unternehmensbereichs Seating Systems. Im Offroad-Bereich finden beispielsweise die modular aufgebauten, ergonomischen Primo-Fahrersitze große Aufmerksamkeit, ebenso der hochinnovative elektronisch gesteuerte Aktivsitz für Traktoren und Baumaschinen. Sie erfüllen schon heute die im Jahr 2011 verbindlich in Kraft tretende EU-Schwingungsrichtlinie.

Im Lkw-Bereich entwickeln wir aktuell eine neue Generation von Fahrersitzen. Darüber hinaus präsentierten wir im Herbst 2006 auf der IAA Nutzfahrzeuge gemeinsam mit renommierten Partnern das innovative Konzept MoTIS. Dieses „Modular Truck Interior System“ bedeutet für Grammer einen erweiterten Handlungsrahmen, der die komplette Lkw-Fahrerkabine umfasst. Durch den bei MoTIS integrierten, vollwertigen Wohn- und Arbeitsbereich können Trucker ihre Pausen und Ruhephasen künftig unabhängig von Raststätten effizient nutzen. Die neuartige Lösung bietet sowohl Fahrern als auch Speditionen klare Vorteile im Fernverkehr der kommenden Jahre.

Sitze für alle Bahntypen

Unser Geschäft mit Passagiersitzen, das zunehmend an internationaler Ausrichtung gewinnt, ist ebenfalls stark von Innovationen geprägt. Entwicklungen von Grammer finden auch hier hohe Akzeptanz und Anerkennung am Markt. So gibt es im Bahnbereich, den wir seit 1982 erfolgreich betreiben, heute für jeden Bahntyp den passenden Sitz. Auf der Berliner Messe Innotrans im September 2006 präsentierten wir für den Intercity-Bereich die neue IC 3000-Plattform. Deren Sitze sind – wie auch die für den Kurz- und Regionalverkehr – im Baukastenprinzip modular aufgebaut. ICE-Hochgeschwindigkeitszüge werden von Grammer seit Aufnahme des Betriebs vor über 15 Jahren exklusiv ausgestattet. International sind unsere Passagiersitze in weiteren Bahnsprintern an Bord: im chinesischen Transrapid, in saudi-arabischen ICE- und spanischen AVE-Zügen.

Erhebliches Wertpotenzial

Auch an der Börse wird die günstige Fortentwicklung unseres Unternehmens honoriert: Die Grammer Aktie verzeichnete 2006 einen Kursanstieg von rund 30% und zählte gleichzeitig zu den dividendenstärksten Titeln im S-Dax. Mit Blick auf das erhebliche Wertpotenzial von Grammer entschied sich im November 2006 der britische Fonds EQMC für ein langfristiges Engagement und erwarb 10% unserer Unternehmensanteile. Aufsichtsrat und Vorstand werten den Einstieg als Vertrauensbeweis und Beitrag zur fortwährenden Unabhängigkeit des Unternehmens.

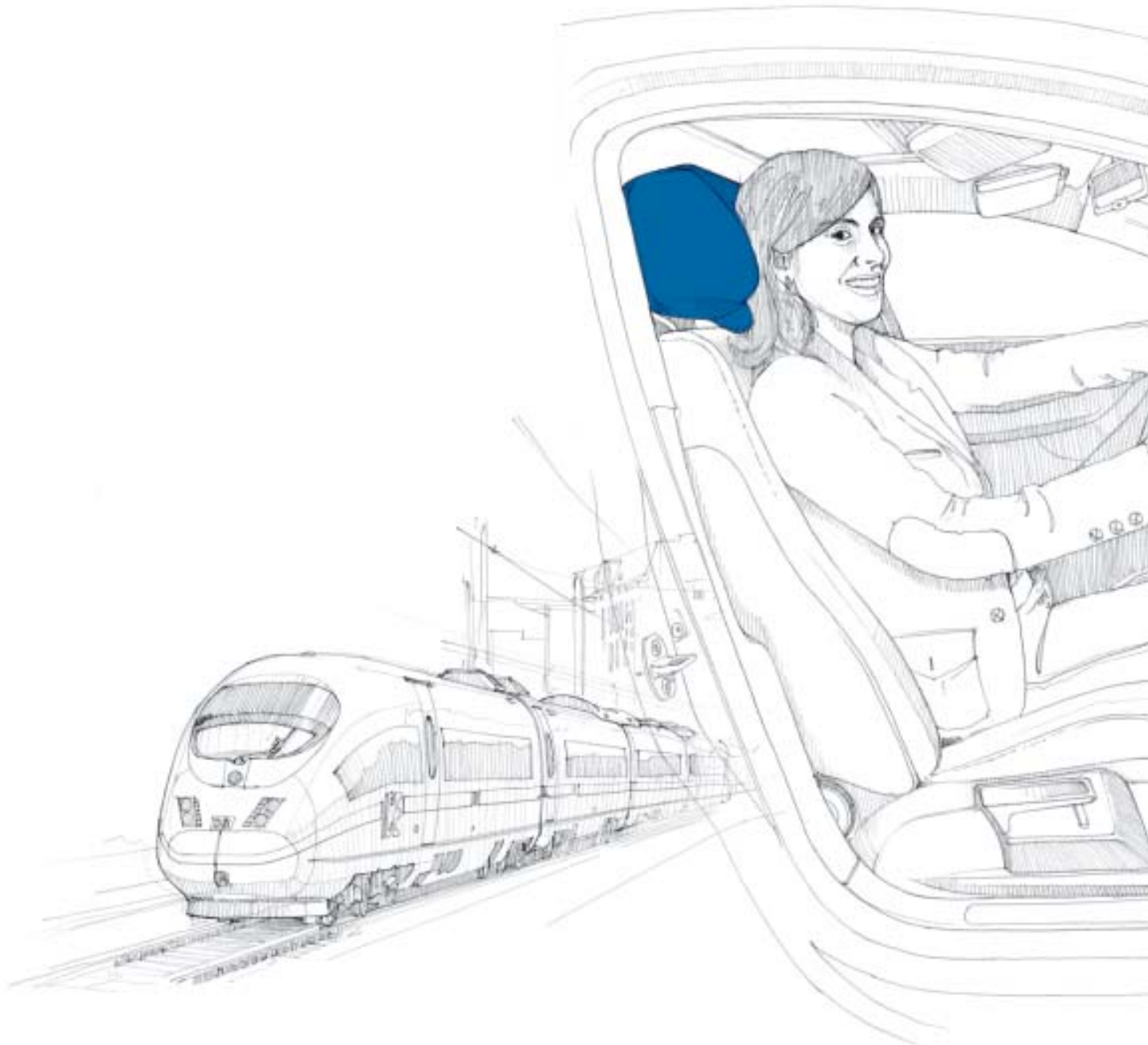
2007 werden wir die Aktivitäten zur Optimierung unseres weltweiten Produktionsnetzwerks ebenso fortführen wie die zusätzlichen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung. Dabei erwarten wir beim Konzernumsatz und -ergebnis im laufenden Jahr Steigerungen in Höhe von bis zu 5%.

Unseren Kunden und Aktionären danken wir für ihr Vertrauen, den Mitarbeitern für ihren engagierten Einsatz. Grammer wird weiterhin mit Hochdruck daran arbeiten, auch die kommende Wegstrecke erfolgreich zu bewältigen.

Grammer AG
Der Vorstand

Innovationen schaffen Werte

Zeiten wandeln sich und mit ihnen die Wünsche der Menschen. Erfolgreich ist, wer diese Erkenntnis zum Leitbild seines Handelns macht. Grammer setzt von jeher auf die Entwicklung moderner, richtungweisender Produkte und avanciert damit zum Trendsetter der Branche. Ziel ist es, mit neuen Ideen weiteres Wachstum und technologischen Vorsprung zu sichern. Vom Fortschritt des Unternehmens profitieren die Kunden. Sie können darauf zählen, dass Grammer mit Engagement Neues vorantreibt, um Mobilität noch sicherer und komfortabler zu gestalten.



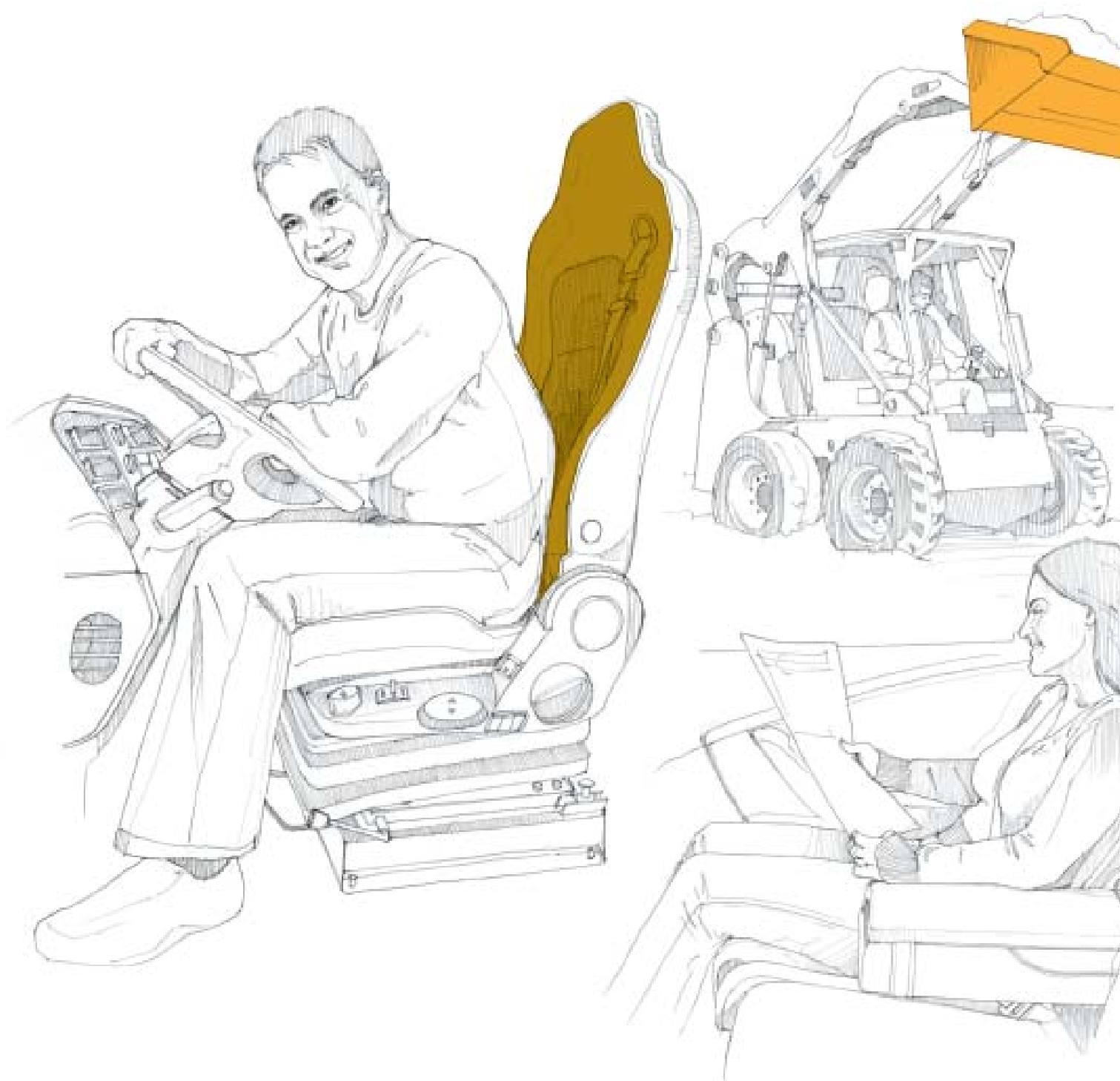
Automotive – Lösungen, tausendfach bewährt

Die wahre Qualität von Innovationen zeigt sich dort, wo es darauf ankommt: im Alltag. Autos legen in Deutschland durchschnittlich eine Strecke von 12.000 Kilometern pro Jahr zurück. Bei einer mittleren Lebensdauer von acht Jahren je Fahrzeug bedeutet dies, dass an jedes einzelne Bauteil höchste Ansprüche gestellt werden. Denn schließlich muss das Auto seinen Insassen Tag für Tag ein Höchstmaß an Komfort und Sicherheit bieten. Die Ingenieure von Grammer entwickeln deshalb Produkte, welche Langlebigkeit mit technischem Fortschritt verbinden. Ob crashaktive Kopfstützen, die das Verletzungsrisiko bei einem Unfall deutlich minimieren, oder der besonders sichere integrierte Kindersitz KiSi®: Grammer beantwortet die Anforderungen des modernen Automobilbaus mit komplexen und anspruchsvollen Lösungen.



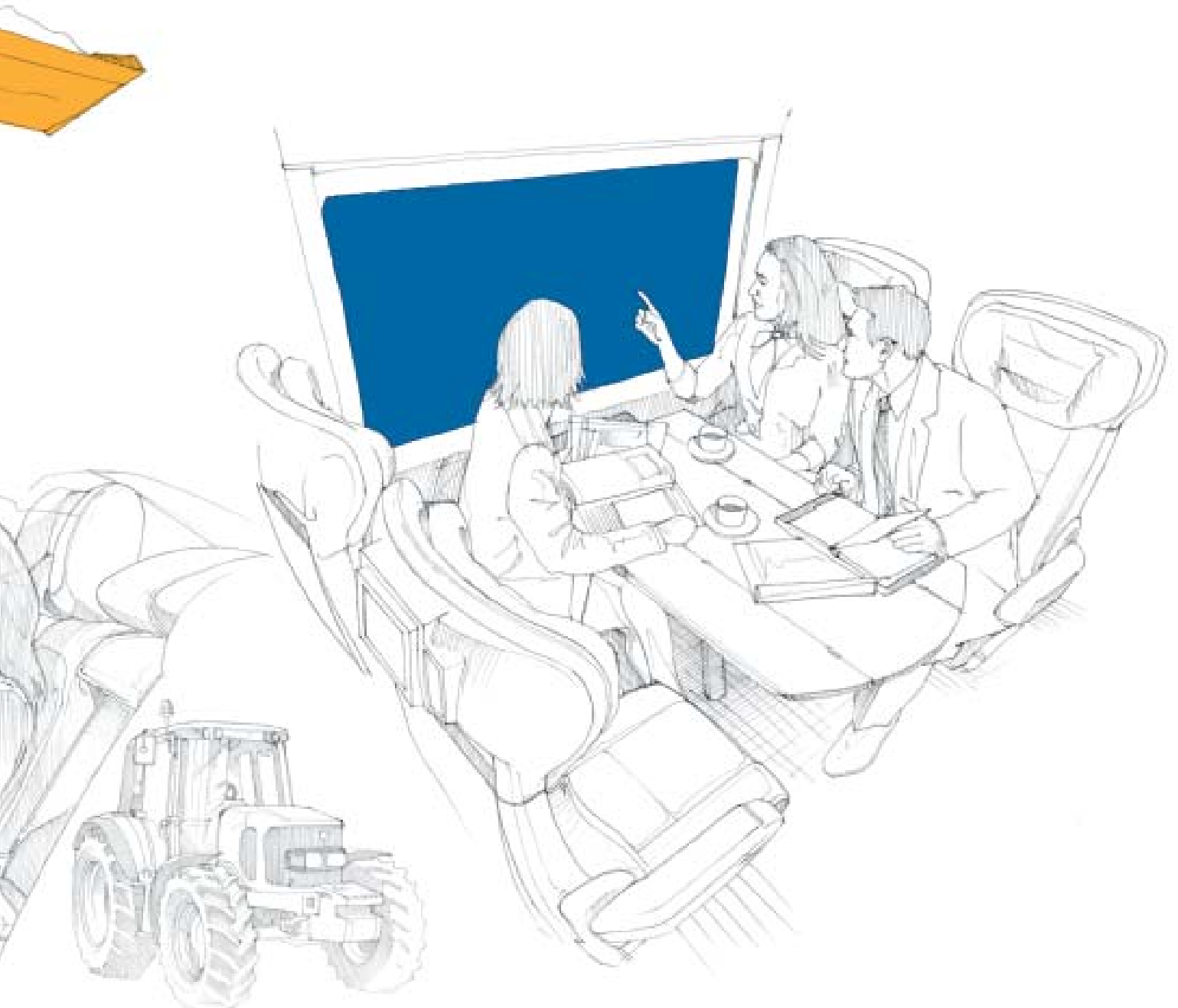
Fahrersitze – Fortschritt aus Tradition

„Wenn es einen Weg gibt, etwas besser zu machen, finde ihn.“ So beschrieb der amerikanische Erfinder und Unternehmer Thomas Alva Edison seine Maxime, sich nicht mit Bestehendem zufriedenzugeben, sondern stets nach Neuem zu streben. Auch für Grammer ist diese Leitlinie Teil der Erfolgsgeschichte. Begonnen hat die Unternehmenshistorie vor mehr als 50 Jahren mit der Herstellung von Kissen für Traktorsitzschalen. Heute entwickelt und fertigt der Konzern komplexe Sitzsysteme für Lkw und Off-roadfahrzeuge. Damit nicht genug: Mit der Studie MoTIS stellte Grammer mit kreativen Partnern ein vollkommen neuartiges Konzept für Lkw-Fahrerkabinen vor. Der Weg, durch Innovationen an der Spitze des Fortschritts zu sein, wird somit fortgesetzt. Im besten Sinne Edisons.



Passagiersitze – Reisen up to date

Reisen heißt Aufbruch zu anderen Zielen. Täglich reisen Millionen von Menschen, beruflich ebenso wie privat. Dabei kommt es nicht nur darauf an, dass man am Zielort ankommt, sondern auch wie man ihn erreicht. Komfort und Sicherheit sind wichtige Kriterien zeitgemäßer Mobilität. Mit einer breiten Palette an Passagiersitzen zum Beispiel für Bahnen setzt Grammer seit Jahren Maßstäbe. Um optimalen Sitzkomfort zu bieten, fließen in die Entwicklung neuer Modelle fortschrittliche wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Ergonomie ein.



Der Innovationsmotor läuft ...

Ob einzelne Komponenten oder komplette Systeme – die Zulieferindustrie übernimmt bei der Automobilfabrikation eine immer größere Rolle. Schon heute stammt mehr als die Hälfte aller in einem Pkw verbauten Teile nicht von den Herstellern selbst. Tendenz steigend. Mit wachsender Bedeutung der liefernden Unternehmen steigt auch der Wert ihrer Innovationskraft.

Innovatives Reisen:
Grammer Konzepte für den Pkw-
Innenraum setzen Standards
in Sachen Komfort und Sicherheit.



Die Produktion eines Autos ist komplex: Kunden wünschen ansprechende Modelle mit faszinierendem Design und überzeugender Leistung. Zugleich aber auch sichere, komfortable Fahrzeuge, technisch auf neuestem Stand. Nicht zuletzt sollen die Wagen wirtschaftlich sein; erschwinglich in der Anschaffung und kostengünstig im Verbrauch. Als Antwort auf dieses hohe Anforderungsprofil richtet die Automobilwirtschaft ihren Blick verstärkt auf Innovationen.

Impulsgeber dieses Trends ist die Zulieferindustrie. In Deutschland gilt sie schon jetzt als eine der innovationsstärksten Branchen – rund ein Fünftel aller Ingenieure arbeitet hier. Aktuellen Studien zufolge erbringt sie gegenwärtig bereits zirka 70% der Wertschöpfung eines Automobils. Dazu zählen nicht nur die reine Fertigung von Teilen und Komponenten, sondern auch Forschung und Entwicklung. Nach Expertenmeinung werden Zulieferunternehmen im Jahre 2010 rund die Hälfte der Entwicklungsleistung für ein neues Fahrzeugmodell generieren. Innovationen sind also nicht nur die Voraussetzung für Aufträge in der Gegenwart. Sie erschließen Lieferanten auch konkrete Wettbewerbsvorteile für die Zukunft, indem sie Alleinstellungsmerkmale verschaffen und für vorteilhafte Positionierung im Automobilmarkt sorgen.

Mit Innovationen Geschäftsvorteile generieren

Bei Grammer sind Innovationen deshalb strategisches Mittel zur Fortentwicklung. Uwe Wöhner, Vorstand des Automotivebereichs von Grammer, resümiert: „Die Zulieferindustrie ist ein unverzichtbarer Innovationstreiber der Automobilbranche. Wir haben das Ziel, die bereits jetzt erfolgreiche Position von Grammer auf diesem Gebiet weiter auszubauen.“

Die Chancen dafür stehen gut: Innovative Features für den Pkw-Innenraum versprechen besonders gute Marktpotenziale, denn beim Autokauf gibt das Interieur in den meisten Fällen den Ausschlag.

Bislang hatte Grammer sämtliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Bundesrepublik konzentriert. Jetzt erfolgt der Sprung über die Landesgrenzen hinaus. 2006 erhielten die Amberger von General Motors einen Entwicklungsauftrag für die Mittelkonsole von Modellen für den amerikanischen und den chinesischen Markt. Grammer setzt dieses Projekt im neuen Entwicklungszentrum Shanghai um – und entwickelt damit zum ersten Mal außerhalb Deutschlands. Das Unternehmen dokumentiert so gleichermaßen seine weltweit hohen Qualitätsstandards wie den Anspruch, auch zukünftig mit Innovationen erfolgreich zu sein.

Eine Kopfstütze, die mitdenkt

Zu den wichtigsten Grammer Innovationen im Automotivebereich zählt die crashaktive Kopfstütze. Bei einem Heckaufprall minimiert sie das Verletzungsrisiko der Halswirbelsäule, indem innerhalb weniger Millisekunden ein Polster um mehrere Zentimeter nach vorn schnellert. Der Abstand zwischen Kopf und Kopfstütze wird so verringert, der Aufprall wirkungsvoll abgemildert. Das Modul greift auf bereits im Fahrzeug integrierte Sicherheitssensorik zurück und kommt beim Einbau mit vergleichsweise geringem Mehraufwand aus. Durch ihre kompakte Bauweise lässt sich die Kopfstütze zudem in fast allen Fahrzeugmodellen einsetzen.

Grammer war mit dieser Innovation wegweisend; jetzt erobert sie den Markt und ist unter anderem in der Mercedes E-Klasse oder im 7er BMW serienmäßig erhältlich. Was heute noch vorwiegend von mehreren Premiumherstellern als innovatives Sicherheitsfeature angeboten wird, könnte bald schon – wie ABS oder Airbag – zur Standardausstattung der meisten Pkw gehören.

Größte Sicherheit für die Kleinsten

Ein ähnliches Beispiel ist der integrierte Kindersitz KiSi®. Er liefert ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zum Insassenschutz. Denn insbesondere Kleinkinder tragen bei Unfällen ein hohes Verletzungsrisiko. Kindersitze beugen dem vor. Sie müssen allerdings korrekt montiert und optimal an die Größe des Kindes angepasst sein. Integriert in die Rücksitzbank, schließt KiSi® falschen Einbau von vornherein aus. Durch serienmäßige Höhenjustierung „wächst“ der Sitz gewissermaßen mit seinem Passagier. Kunden von Volkswagen, die den KiSi® ordern, wissen seine Vorzüge zu schätzen. Für die Hersteller ist er ein starkes Argument bei der Ansprache sicherheitsbewusster Familien.

Alles in einem – das Concept Car

Grammer Innovationen sind alles andere als fortschrittliche Einzelsysteme. Sie machen ein Fahrzeug insgesamt sicherer und komfortabler. Um zu zeigen, was technisch möglich ist, stattete das Unternehmen einen handelsüblichen VW Passat mit allen Neuentwicklungen aus. Concept Car heißt das Ergebnis. Es erlaubt einen Blick auf das Automobilinterieur der nahen Zukunft; die hier integrierten Innovationen sind für Grammer ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Technologieführerschaft.

„Die Nutzfahrzeugindustrie hat ihre Hausaufgaben gemacht“

Gerade im Zeitalter weltweiten Warenaustauschs ist er so wichtig wie nie zuvor: der Lkw. Welche Herausforderungen bringt die Zukunft und wie sehen die Lösungsansätze der Nutzfahrzeugbranche aus? Fragen an Professor Bernd Gottschalk.

Herr Professor Gottschalk, der Güterverkehr in Europa wird heute zu über 70% auf der Straße abgewickelt. Was zeichnet das Transportmittel Lkw aus?

Besser als jeder andere Landverkehrsträger entspricht der Lkw den Anforderungen, die moderne Volkswirtschaften heute stellen: Weder an Fahrpläne noch an Streckenführungen gebunden, kann er direkt bis zur industriellen Fertigungsstraße oder Warenannahme liefern. Er ist zeitlich flexibel und in der Lage, selbst kleine Sendungsgrößen wirtschaftlich zu transportieren.

Nur das Nutzfahrzeug erreicht schnelle, vollständige Flächenabdeckung. Die Endverbraucher beliefert es praktisch in 100% aller Fälle – keinem Verbraucher wäre es schließlich zuzumuten, dass er seine Lebensmittel statt im Supermarkt am nächsten Bahnhof oder gar im Hafen abholen muss. Keine Frage: Für die Güterversorgung vor Ort ist der Lkw unverzichtbar.

Warum kommt dem Lastkraftwagen – verglichen mit Zug, Schiff oder Flugzeug – eine so große Bedeutung zu?

Flugzeug und Schiff sind naturgemäß vor allem Träger der Transporte über lange Strecken im Überseeverkehr. Transporte für Binnenschiff oder Schiene müssen oft erst aufwändig gebündelt werden; dies führt zu zusätzlichen Kosten sowie Zeitverzögerungen. Im grenzüberschreitenden Verkehr in Europa leidet die Bahn darüber hinaus noch heute unter ihrer Ausrichtung auf Nationalstaaten. Lkw können Grenzen dagegen problemlos

„Nur das Nutzfahrzeug erreicht schnelle, vollständige Flächenabdeckung. Die Endverbraucher beliefert es praktisch in 100% aller Fälle.“

überqueren: Anders als bei Güterzügen gibt es keine Probleme mit unterschiedlichen Spurweiten oder abweichenden technischen Vorschriften. Der unbeschränkte Netzzugang für Schienengüterverkehrsbetreiber gilt übrigens erst seit Anfang 2007 überall in Europa – mehr als ein Jahrzehnt nach Abschluss der Liberalisierung im Straßengüterverkehr!

Die Europäische Union strebt den forcierten Ausbau von Schiene und Wasserstraße an. Ist dies aus Ihrer Sicht der richtige Weg?

Zweifelsohne werden alle Verkehrsträger gebraucht. Investitionen in die Verkehrsträger und deren Infrastruktur sind deshalb weiterhin erforderlich. Jedoch sollte die Mittelaufteilung die Realitäten des Verkehrsmarkts berücksichtigen und der Straße einen ihrer Bedeutung entsprechenden Anteil zuweisen. Wer Investitionen in die Straße vernachlässigt und hofft, dies führe zur Verlagerung von Transporten auf andere Verkehrsträger, folgt einer Strategie, die nur in die Irre führen kann. Bei den prioritären Projekten für den Ausbau transeuropäischer Verkehrsnetze ist die Straße deutlich unterrepräsentiert. Dies ist nicht nur bedauerlich, sondern für die Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschland auch besorgniserregend. Hier besteht Handlungsbedarf für die Politik.

Im Transport die Nummer eins

- ▶ In Deutschland waren 2006 mehr als 2,5 Mio. Lkw zugelassen.
- ▶ Pro Jahr fahren deutsche Kraftfahrzeuge im Inland Güter mit einem Gesamtgewicht von mehr als 2,6 Mrd. Tonnen.
- ▶ Lkw transportieren 72% aller über Straße, Schiene oder Wasserwege beförderten Güter.
- ▶ Das Straßennetz der Bundesrepublik umfasst 230.000 Kilometer Straßen, davon 12.400 Autobahnkilometer. Es ist eines der dichtesten der Welt.

Durch den Beitritt osteuropäischer Länder wächst die Europäische Union. Was bedeutet dies für den inner-europäischen Warentransport? Und wie schätzen Sie die Entwicklung des Lkw-Verkehrs ein, betrachtet über einen Zeitraum von etwa fünf bis zehn Jahren?

Beim Güterverkehr in der EU werden wir mit weiteren Anstiegen rechnen müssen. Bis zum Jahr 2020 erwartet die EU-Kommission eine durchschnittliche Zunahme von etwa 2% per annum. Die Anteile der einzelnen Verkehrsträger bleiben dabei im Wesentlichen unverändert. Aus dem Verkehrswachstum ergeben sich aber Beschäftigungschancen im Verkehrs- und Logistiksektor – besonders für Deutschland mit seiner zentralen Lage in der Mitte Europas.

Speziell in den neuen EU-Mitgliedstaaten Mittel- und Osteuropas wird der Anteil des Lkw am Güterverkehr noch zunehmen. Dies resultiert aber keineswegs, wie manchmal behauptet, aus einer falschen Verkehrspolitik, die einseitig auf die Straße setzt. Vielmehr spiegeln sich hier unabdingbare Folgen des Transformationsprozesses, der Güterstruktur und Logistikanforderungen immer mehr an westeuropäische Verhältnisse annähert. Im Jahr 2000 wickelte der Lkw in den neuen Mitgliedstaaten gut die Hälfte des Güterverkehrs ab. Es ist davon auszugehen, dass dieser Anteil in den nächsten Jahren auf 70% ansteigen wird. In ganz Europa dürfte der Lkw-Verkehr etwa proportional zum gesamten Verkehrswachstum zunehmen, wobei das höhere Volumen in erster Linie vom grenzüberschreitenden Verkehr getragen werden sollte. >



„Beim Güterverkehr in der EU werden wir mit weiteren Anstiegen rechnen müssen.“

„In kaum einer anderen Branche ist die Innovationsgeschwindigkeit so hoch wie hier. Ganz entscheidend wird dieser Prozess von den Entwicklungspartnern getrieben.“



Welche Herausforderungen bringt der rasante Anstieg des Güterverkehrs mit sich?

Die erste Herausforderung gilt sicher der Infrastruktur. Investitionen in die Straßeninfrastruktur müssen mit dem Bedarf Schritt halten. Dies war jedoch in den letzten Jahren in Europa, gerade auch in Deutschland, nicht der Fall. Hier ist die Politik gefordert, nachzulegen. Bei Steuereinnahmen von über 50 Mrd. EUR aus dem deutschen Straßenverkehr – wovon zurzeit lediglich ein Drittel wieder in die Straße investiert wird – darf Mittelknappheit keine Ausrede sein.

Der zweiten Herausforderung sieht sich die Nutzfahrzeugindustrie gegenüber: Um den zukünftigen Güterverkehr möglichst sicher und umweltgerecht zu gestalten, setzt sie ihre Innovationsanstrengungen kontinuierlich fort – beispielsweise durch Entwicklung neuer Nutzfahrzeugkonzepte.

Als dritte Herausforderung gilt die bessere Vernetzung der verschiedenen Verkehrsträger inklusive Optimierung der Schnittstellen und Effizienzsteigerung. Das Güterverkehrswachstum wird nur dann zu bewältigen sein, wenn sich alle Verkehrsträger möglichst optimal und ihren jeweiligen Möglichkeiten entsprechend einsetzen lassen.

Liegen bereits Lösungsansätze auf dem Tisch? Wenn ja, gibt es Maßnahmen, die aus Ihrer Sicht Priorität genießen sollen?

Mit dem EuroCombi stellte die deutsche Nutzfahrzeugindustrie auf der IAA 2006 in Hannover ein Konzept vor, das zeigt, wie sich die Effizienz im Straßengüterverkehr durch Anhebung von Maßen und Gewichten erheblich steigern lässt. Mehrere Bundesländer starteten bereits entsprechende Pilotversuche. Das Ziel: Mehr Güter bei weniger Verkehr. Zwei EuroCombi können dasselbe Transportvolumen „stemmen“ wie drei herkömmliche Lkw – dies reduziert nicht nur die Fahrleistungen, sondern auch Schadstoffemissionen und Kraftstoffverbrauch.

Effizienzgewinne lassen sich ebenso durch verstärkte Anwendung von Telematiksystemen erzielen, die einerseits Betriebskosten senken und andererseits den Einsatz der Flotte optimieren. An einer Verstärkung der Infrastrukturinvestitionen führt aber dennoch kein Weg vorbei.

Betroffen sind nicht zuletzt die Lkw-Fahrer. Zeit- und Kostendruck oder Unfälle durch Übermüdung: Das romantische Bild vom Trucker hat bereits Risse bekommen. Wie können die Arbeitsbedingungen der Fahrer verbessert werden?

Die Nutzfahrzeugindustrie hat ihre Hausaufgaben gemacht. Sie ist seit Jahren bemüht, dem Fahrer einen möglichst guten Arbeitsplatz „zu bauen“. Belüftungs-, Heizungs- und Klimatisierungseinrichtungen tragen ebenso hierzu bei wie ergonomisch optimierte Sitze oder verbesserte Führerhausfederung. Moderne Fahrerassistenzsysteme, zum Beispiel Spurhaltesysteme, Bremsassistenten, neue Spiegelsysteme oder Rangierhilfen, unterstützen den Fahrer bei seinen Aufgaben und leisten einen bedeutenden Beitrag zur Verkehrssicherheit. Aber auch staufreies Fahren durch verbesserte Infrastruktur spielt eine wesentliche Rolle. Und nicht zuletzt ist der verantwortungsvolle Fahrer gefordert, der vorgeschriebene Lenk- und Ruhezeiten einhalten sollte.

Welche Rolle spielt die Innovationskraft der deutschen Zulieferindustrie?

In kaum einer anderen Branche ist die Innovationsgeschwindigkeit so hoch wie hier. Ganz entscheidend wird dieser Prozess von den Entwicklungspartnern getrieben. Rund 86.000 Mitarbeiter sind bei Nutzfahrzeug-Zulieferfirmen beschäftigt, hinzu kommen mehr als 36.000 Beschäftigte im Segment Anhänger und Aufbauten. Damit liegt der Anteil der Zulieferer bei über 60%. Ob Sicherheitsausstattung wie die genannten Assistenzsysteme oder neue Abgastechnologien: In vielen Bereichen ist das Nutzfahrzeug Schrittmacher. Diese technologische „Pole-Position“ erarbeiten Hersteller und Zulieferer gemeinsam. Und sie wird dem Wettbewerb gegenüber gemeinsam verteidigt.

In Deutschland arbeiten gegenwärtig mehr als 200.000 Menschen in der Nutzfahrzeugindustrie. Welche Schritte sind notwendig, um den Erfolg dieses gewichtigen Wirtschaftszweigs dauerhaft zu sichern?

Das Nutzfahrzeug hat sich in Deutschland als kräftiger Beschäftigungsmotor erwiesen. In den vergangenen zehn Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter in der Nutzfahrzeugindustrie um rund 10% gestiegen. Gut jeder vierte in der Automobilindustrie Beschäftigte arbeitet in diesem Bereich. Nimmt man diejenigen hinzu, deren Jobs indirekt vom Nutzfahrzeug abhängen, so schafft der Lkw Arbeitsplätze für 2,5 Mio. Menschen in Deutschland.

Damit sich die Vorteile dieses Verkehrsträgers auch künftig entfalten können, sollten ihm keine weiteren fiskalischen Bremsklötze angelegt werden. Die Verteuerung des Transports – Stichwort Lkw-Maut – führte ja eben nicht zu einer Verlagerung weg von der Straße, sondern erfreut vor allem den Finanzminister. Wer das moderne Nutzfahrzeug unter wirtschaftlichen, ökologischen und logistischen Aspekten beurteilt, dem ist um die Zukunft des Brummis nicht bange.

Prof. Dr. Bernd Gottschalk studierte Volkswirtschaftslehre in Hamburg, Saarbrücken und Stanford. Von 1972 bis 1996 arbeitete er in verschiedenen Bereichen der Daimler Benz AG, zuletzt als Mitglied des Vorstands. Danach stand er mehr als zehn Jahre lang als Präsident dem Verband der Automobilindustrie (VDA) vor. Professor Gottschalk ist Präsident des Weltverbandes der Automobilverbände (OICA) und Vizepräsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI). Seit 1999 hat er eine Honorarprofessur an der Westsächsischen Hochschule Zwickau inne.

„In vielen Bereichen ist das Nutzfahrzeug Schrittmacher. Diese technologische ‚Pole-Position‘ erarbeiten Hersteller und Zulieferer gemeinsam.“



„Unsere Intention war es, Wohn- und Lebensqualität aus dem Wohnmobilsektor auch in den Lkw zu bringen.“

Prof. Johann Tomforde, Geschäftsführer hymer idc Innovations- und Design-Center GmbH KG



„Mit MoTIS erweitern wir unser Handlungsspektrum auch auf den Bereich Lkw-Innenraumausstattung.“

Peter Nagel, Vorstand Seating Systems, Grammer AG bis Juni 2007



MoTIS – Mit dem Zuhause auf Tour

Steigendes Verkehrsaufkommen, zunehmender Termindruck, wachsende Sicherheitsrisiken: Lkw-Fahrer sehen sich immer größeren Anforderungen gegenüber. Als Antwort auf die drängenden Herausforderungen entwickelte Grammer zusammen mit renommierten Industriepartnern ein neuartiges Konzept. Im Fokus: Kabinen, mit denen die Fahrer auf den Straßen dieser Welt wieder zu Hause sind.

Mittwochnacht, 22 Uhr. Peter Fritz ist seit fast neun Stunden auf Achse, seine tägliche Lenkzeit nahezu ausgereizt. Der Trucker muss und möchte für heute Feierabend machen, etwas essen, duschen, schlafen. Gleich die nächste Raststätte steuert er an. Doch wie so oft sind alle Parkplätze belegt. Auch auf dem zweiten und dritten Rasthof ist keine Stellfläche mehr frei. Eine Situation, wie sie sich tagtäglich wiederholt auf Europas Fernstraßen.

Allein in Deutschland sind mehr als 1,2 Mio. Lkw unterwegs. Für sie gibt es an Autobahn-Raststätten aber lediglich 35.000 Lkw-Parkplätze. Eine Relation, die durch den rapide zunehmenden Fernverkehr in den nächsten Jahren noch mehr aus dem Gleichgewicht kommen wird. Wie kann die Lösung aussehen für diese und weitere drängende Fragen, denen Fahrer und Speditionen heute gegenüberstehen?

Das Konzept des „Human Drivestyle“

Auf der IAA Nutzfahrzeuge 2006 in Hannover präsentierte das MoTIS-Konsortium auf dem Grammer Stand eine Antwort: die Konzeptstudie MoTIS. Das „Modular Truck Interior System“ ist im Prinzip eine Lkw-Fahrerkabine, doch grundlegend verschieden von allen anderen seiner Art. MoTIS gibt dem Trucker eine nahezu komplett ausgestattete Wohnung mit auf die Reise. Erstmals werden vollwertige Wohn- und Arbeitsbereiche in das Fahrzeug integriert. So ist beispielsweise ein komplettes Küchenmodul eingebaut – mit Gefrierbox, Ceran-Kochfeld, Backofen und Mikrowelle. Ein hervorragend gefedertes Bett bietet beste Bedingungen für erholsamen Schlaf. Auch an ein eigenes Bad wurde gedacht, moderne Runddusche inklusive. Nicht zu vergessen das Büro im vorderen Bereich der Fahrerkabine, ausgestattet mit zahlreichen Ablageflächen, darunter ein Notebookauszug.

Sicherheitsfaktor Lebensqualität

Während der Fahrt kompakt und funktionell, bietet MoTIS in den Pausen wohnliche Atmosphäre. Die aufwändige Konstruktion dient dabei keineswegs einem Selbstzweck. Ziel ist vielmehr, den Fahrer zu entlasten und dadurch für mehr Sicherheit zu sorgen – denn speziell die langen, unregelmäßig strukturierten Arbeitstage sind außerordentlich belastend.

MoTIS ermöglicht dem Trucker, seine Pausen und Ruhephasen unabhängig von Raststätten effizient auszunutzen. So ist er während seiner Fahrtzeiten ausgeruht; das Unfallrisiko sinkt.

Auch Spediteure profitieren

Das MoTIS-Konzept bietet aber nicht nur zahlreiche Pluspunkte für den Fahrer selbst, sondern auch für die Käufer des Lkw. Da der Trucker auf alternative Parkflächen ausweichen kann, reduzieren sich zeit- und kostenintensive Wartezeiten: Die Fracht erreicht termingetreu ihren Zielort. Darüber hinaus wird die wertvolle Ladung durch den ständigen Aufenthalt des Fahrers im Fahrzeug besser bewacht. Ein Vorzug, der besonders in Ländern mit höherer Kriminalitätsrate zum Tragen kommt.

MoTIS adressiert hauptsächlich Lkw-Hersteller, Spediteure und Logistikunternehmen. Zielgruppenbefragungen haben ergeben, dass im Markt bereits jetzt großes Interesse an der Entwicklung besteht. Besonders von Vorteil ist dabei das variable Konstruktionsprinzip: MoTIS kann ab Werk oder auch nachträglich in ein Fahrzeug eingebaut werden.

Grammer federführend bei der Realisierung

Die Entwicklung der neuartigen Fahrerkabine ist das Ergebnis eines starken Teams: Insgesamt neun Unternehmen bringen ihre Fachkompetenz bei der Umsetzung des komplexen Projektes ein. Als Konsortialführer agiert Grammer; das Pforzheimer Innovations- und Design-Center hymer idc entwickelt und gestaltet das Gesamtkonzept.

Für den Lkw-Bereich von Grammer ist MoTIS ein weiterer großer Schritt nach vorn. Zum einen liefern die Amberger sämtliche Fahrer- und Beifahrersitze für das vielversprechende System. Zum anderen dehnt das Unternehmen durch Initialisierung und Koordination des Projektes sein Kompetenzspektrum auf den kompletten Lkw-Innenraum aus. Bereits heute zählt das Geschäftsfeld Lkw zu den Wachstumstreibern des international tätigen Fahrzeugzulieferers. Innovationen wie MoTIS sorgen dafür, dass dies auch in Zukunft so bleibt.

Weitere Informationen zur MoTIS-Konzeptstudie gibt es im Internet unter www.motis.org.



Wenn einer eine Reise tut,

... dann kann er viel erzählen. Was mag da erst ein Bahnsitz erleben, der tagtäglich dutzende Passagiere auf ihrem Weg von Ort zu Ort begleitet? Lassen wir ICE-Sitze von ihren Fahrten quer durch Deutschland berichten!

07:29 Uhr, Köln– Stuttgart

„Chillen im Zug.“ So nennt es die Maschinenbaustudentin Karina Meyer, wenn sie freitags von der Universität aus nach Hause fährt. Meistens vertreibt sie sich die Fahrtzeit mit Lesen. Und wenn sie keine Lust mehr auf Krimis hat, ruht sie sich aus. Karina macht es sich bequem, stellt meine Rückenlehne und die Fußstützen in ihre Lieblingsposition. Dann rückt sie mein weiches Kopfkissen zurecht, schließt ganz entspannt die Augen und träumt von dem netten Jungen, den sie im Matheseminar kennen gelernt hat.



18:27 Uhr, Nürnberg–München

Familie Lieb war shoppen. Laura ist begeistert; sie durfte sich ein Kinderbuch aussuchen. Der Vater liest es vor. Später hört sie über meinen Audioanschluss Kinderfunk, während ihre Mutter beim Service Kuchen bestellt. Laura schmeckt es sichtlich gut – Mund und Hände sind beschmiert. Klar, dass da auch Krümel auf meinen Polstern landen. Aber das macht nichts. Die Flecken sind nachher schnell verschwunden.





11:35 Uhr, Köln–Frankfurt

Heute ist der Tag seiner ersten Abteilungskonferenz. So aufgeregt habe ich meinen Stammgast Heinz Kohl selten gesehen. Nervös holt er sein Notebook aus der Ledertasche. Will er in letzter Minute noch einmal die Zahlen checken? Er stellt das Gerät auf den Tisch und steckt den Netzstecker in die Steckdose. Tja – auf die Ausstattung kommt es an, auch bei uns Sitzen! Starten, hochfahren, schnelles Tippen. Seine Gesichtszüge entspannen sich, dann schließt er das Notebook. Ein paar ruhige Minuten bleiben ihm noch.



13:36 Uhr, Hannover–Kiel

Ich bin im Zug ganz vorn, quasi als Arbeitsplatz von Lokführer Matthias Schmidt. In Sachen Ergonomie biete ich mindestens genauso viel wie meine Kollegen in der ersten Klasse. Rückenschmerzen sind deshalb für Matthias ein Fremdwort. Er fühlt sich wohl und kann sich voll auf das Wesentliche konzentrieren – den sicheren Transport seiner Fahrgäste.

Klaus Peter Busch macht es sich bei mir gemütlich. Kein Wunder, ich bin ja auch das ideale Plätzchen zum Schmökern. Was liest er denn da? Ah, das Bahn-Magazin. Da steht auch etwas über mich drin, habe ich gehört ...





10:58 Uhr, Leipzig-Berlin

Eva und Kai Uhl fahren zur Oma. Onkel Peter soll aufpassen, aber er ist hinter seiner Zeitung eingeschlafen. Die Kinder toben herum. Doch wir Sitze sind nicht kleinzukriegen. Später schaltet Kai den Fernseher ein. Von Langeweile keine Spur.



23:30 Uhr, Feierabend.
Zum Glück nur für
heute.



Modernes Reisen auf allen Trassen

Wer sich zu einer Reise mit dem Zug entschließt, hat gute Chancen, auf einem Grammer Sitz unterwegs zu sein. 1982 stieg das Unternehmen ins Bahngeschäft ein; heute zählt es zu den etablierten Herstellern anspruchsvoller und innovativer Passagiersitzsysteme. Das umfangreiche Full-Line-Produktportfolio umfasst Modelle und Systeme für alle Zug- und Streckenvarianten. Ob in der U-Bahn zum Shopping, mit dem Intercity zum Geschäftspartner oder im ICE auf Urlaubsfahrt: Vom Nah- bis hin zum Fernverkehr gibt es für jeden Bahntyp den passenden Sitz.

Von der Erde zur Sonne und retour

Als die Deutsche Bahn im Juni 1991 den fahrplanmäßigen Betrieb des InterCity-Express – kurz ICE – aufnahm, begann für den Schienenverkehr in Deutschland ein neues Zeitalter. Von Beginn an mit an Bord: Sitze aus dem Hause Grammer. Exklusiv liefern die Amberger sämtliche Sitzsysteme für Deutschlands schnellsten Zug.

Mittlerweile sind einige Jahre ins Land gegangen; auf den Trassen verkehrt bereits die dritte Generation des ICE. Doch auch die Züge der ersten Stunde transportieren nach wie vor zuverlässig tausende Fahrgäste – Tag für Tag. Seit ihrer Indienststellung legten die 59 Züge der ICE-1-Flotte insgesamt rund 400 Mio. Kilometer zurück, was fast der dreifachen Entfernung von der Erde bis zur Sonne entspricht. Das hinterlässt Spuren!

Durch ihren Dauereinsatz im Dienste des rasanten Reisens zeigten sich zuletzt einige Alterungserscheinungen. Darüber hinaus reflektierte die in den 80er-Jahren entwickelte Innenausstattung nicht mehr die aktuellen Vorstellungen bezüglich Design und Technik. Die Deutsche Bahn entschloss sich daher zur grundlegenden Überarbeitung der in die Jahre gekommenen Züge.

Des Flaggschiffs neue Sitze

Bis 2008 liefert Grammer rund 42.000 neue Sitze. Jeder Zug erhält 197 aus Leder für die erste und bis zu 506 Veloursessel für die zweite Wagenklasse. Im ICE-Werk Nürnberg werden sie alle Zug um Zug eingebaut. Dies stellt für sämtliche Beteiligten eine große logistische Herausforderung dar, da der straff organisierte Fahrplan der Bahn nicht beeinträchtigt werden darf.

Was erwartet die Passagiere, wenn sie einen der neu gewandeten weißen Schienen-Sprinter betreten? Zunächst: Sitzkomfort in neuen Dimensionen. Ob Lehnen, Kopfkissen oder Fußteil – zahlreiche Einstellmöglichkeiten erlauben es, die individuell optimale Position einzunehmen. Klappische sowie eine Reihe von Anschlüssen verwandeln das Abteil im Handumdrehen in ein fahrendes Büro. Auch für Entertainment ist gesorgt: Audio- und Videoschnittstellen bieten auf Wunsch gute Unterhaltung. Hochwertige Materialanmutung und beste Verarbeitungsqualität runden das exklusive Bild ab.

In den Speisewagen der ICE-1-Flotte dominiert jetzt rotes Leder: eine Reminiszenz an das Flair amerikanischer Diner-Restaurants. Je acht Ein- und Zweiplatzbänke pro Waggon bieten Fahrgästen Gelegenheit, ihr Menü stilvoll zu genießen.

Hightech für internationale High-Speed-Züge

Wer außerhalb Deutschlands unterwegs ist, braucht nicht auf den gewohnten Standard zu verzichten. Ob im chinesischen Transrapid, im saudi-arabischen ICE oder im spanischen AVE: Auch internationale Bahnbetreiber setzen auf Grammer Technik für ihre Hochgeschwindigkeitszüge. So sind Sitze made by Grammer seit 2006 zum Beispiel auf der 625 Kilometer langen Strecke zwischen Madrid und Barcelona unterwegs – an Bord der bis zu 350 Stundenkilometer schnellen AVE-Züge des Typs Velaro.

Faszination der Geschwindigkeit

- ▶ Als erster Hochgeschwindigkeitszug weltweit gilt der japanische Shinkansen. Während der Olympischen Sommerspiele 1964 nahm er seinen Betrieb auf und erreichte 210 km/h.
- ▶ Den französischen TGV (train à grande vitesse) gibt es seit 1981. 1990 erreichte er 515,3 km/h – Weltrekord!
- ▶ Deutschland startete den ICE-Betrieb am 29. Mai 1991. Der Zug bildet das Rückgrat des Fernverkehrs und schafft auf der Strecke Köln–Frankfurt bis zu 300 km/h.
- ▶ Mit dem High-Speed-Train (HST) verkehrt in Großbritannien der weltweit schnellste Diesellokomotivzug.



Gut geschützt vor Spray und Klingen

Nicht nur in Hochgeschwindigkeitszügen aller Art ist Grammer vertreten, sondern auch in jenen Bahnen, die zuverlässig Nah- und Regionalverkehr regeln. Für angenehmes Reisen im Intercity-Bereich sorgt etwa die neue IC 3000-Plattform. Sie wurde im September 2006 auf der Innotrans in Berlin vorgestellt, einer der bedeutendsten internationalen Messen für Schienenverkehrstechnik. Besonderheit des Sitzes IC 3000 ist seine modulare Bauweise: Bahnbetreiber können die für sie optimale Version individuell zusammenstellen.

Nach dem Baukastenprinzip bietet Grammer auch Sitze für den Kurz- und Regionalverkehr an, beispielsweise für die Doppelstockwagen der Deutschen Bahn. Der Einsatz in Nahverkehrszügen, speziell U- und S-Bahnen, steht allerdings unter extremen Bedingungen – ständiger Fahrgastwechsel und vermehrter Vandalismus setzen den Sitzen außerordentlich zu. Grammer entwickelte deshalb eine Spezialkonstruktion, die besonders hart im Nehmen ist. Messern, Scheren und anderen spitzen oder scharfen Gegenständen kann sie nahezu spurlos widerstehen. Sollte ein Sitz dennoch beschädigt werden, lässt er sich ohne großen Aufwand ersetzen. Das reduziert die Standzeit des Waggons und senkt die Betriebskosten.

Sicherheit im Fokus

Für alle Grammer Sitze gilt: Sicherheit genießt höchsten Stellenwert. Wie im Automobilbau müssen sämtliche Modelle umfangreiche Tests im konzerneigenen Competence Center über sich ergehen lassen, bevor sie in Serie gehen. Kälte- und Hitzeerprobungen in der Klimakammer zählen ebenso dazu wie simulierte Crashes – Letztere sind übrigens ein unbedingtes Muss für den Export nach Großbritannien. Und natürlich erfüllen alle Sitze die jeweiligen nationalen Brandschutzbestimmungen.

Neben Sicherheitsaspekten spielt die Umweltverträglichkeit eine Rolle. Verwendete Bauteile müssen recyclingfähig sein und sich nachhaltig in den Rohstoffkreislauf einfügen lassen. Auch setzt Grammer verstärkt Leichtbauwerkstoffe ein. Sie tragen dazu bei, das Gewicht der Züge zu reduzieren und helfen somit, Treibstoff einzusparen.

Perfekte Passform garantiert

Sämtliche Grammer Sitze werden letztlich für Menschen entwickelt, die auf ihnen reisen. Optimaler Sitzkomfort und intuitive Bedienbarkeit sind deshalb wichtige Konstruktionsprinzipien. Grammer arbeitet seit Jahren eng mit führenden Wissenschaftlern der Wirbelsäulenforschung zusammen. Auf dem regelmäßig in Amberg stattfindenden „ergomechanics“-Kongress diskutieren sie neueste Forschungsergebnisse. Diese fließen direkt in die Entwicklung der Grammer Produkte ein – etwa bei den Bahnsitzen D3000 Ergomechanics und Intercity Ergomechanics, die über besonders wirbelsäulenschonende Rückenlehnen verfügen. Schließlich soll sich nicht der Mensch an den Sitz anpassen, sondern der Sitz an den Menschen.

Einkauf à la carte

Für die Wirtschaft gilt nicht selten das Prinzip der Spitzenköche: Wer ein perfektes Produkt herstellen will, benötigt erstklassige Zutaten. Anders ausgedrückt: Die Beschaffenheit von Zulieferwaren entscheidet immer auch über die Qualität der eigenen Erzeugnisse. Effektives Lieferantenmanagement ist deshalb wesentlicher Baustein des Unternehmenserfolgs.

Konstruktiver Dialog, enge Zusammenarbeit sowie gemeinsame Forschung und Entwicklung sind wesentliche Zutaten für marktstarke Innovationen innerhalb eines Unternehmens – aber auch in seinen Kontakten mit Produktionspartnern und Zulieferern. Lieferantenmanagement ist daher für Grammer weit mehr als die reine Abwicklung von Bestell- und Zahlungsvorgängen.

Bereits 2004 etablierte Grammer ein ganzheitlich wirkendes System, um die Leistungsfähigkeit der Lieferanten kontinuierlich und nachhaltig zu steigern. Dies soll einen möglichst optimalen Waren- und Leistungsbezug garantieren. Maßnahmen zur Qualitätssicherung stehen dabei ebenso im Fokus wie die Suche nach Kostenreduzierungen und innovativen Lösungen zur Prozessoptimierung.

Denn das Streben nach Innovation bedeutet auch stete Verbesserung von Prozessen und Abläufen. Ziel ist, für die Kunden von Grammer beste Produkte und höchste Liefersicherheit zu realisieren.

Gemeinsam zu mehr Wettbewerbsstärke

Bei Grammer folgt die Beschaffung einer festen Prämisse: Lieferanten sollen nicht reine Komponentenbeschaffer sein, sondern aktiv eingebundene Entwicklungspartner. So können frühzeitig Prozessabläufe optimiert und Fehlerquellen ausgeräumt werden. Martin Austermann, Bereichsleiter für den Konzerneinkauf von Grammer, bringt es auf den Punkt: „Unsere Lieferanten sind aufgerufen, sich mit Ideen für Innovationen einzubringen und in Kooperation mit Grammer Wettbewerbsvorteile zu erschließen.“ Zusammen

mit allen Zulieferunternehmen gilt es, sämtliche Potenziale auszuschöpfen. Davon profitieren letztlich beide Seiten.

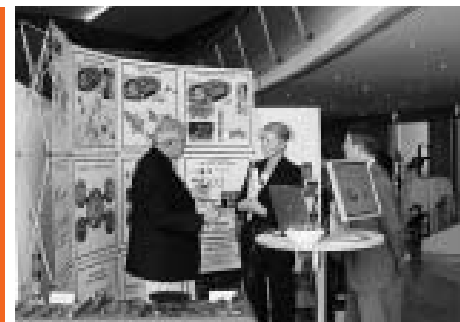
Ein Beispiel für gelungene Zusammenarbeit ist der verstärkte Einsatz von Informationstechnologie. Mit ihrer Hilfe, das heißt mit optimiertem Datenaustausch und digitaler Vernetzung, lassen sich Einkaufsprozesse noch effektiver gestalten als bisher.

Forum für Fortschritt

Um den Austausch mit Zulieferern, Entwicklern, Produktions- und Logistikexperten weiter zu intensivieren, hat Grammer auch die Internationalen Lieferantentage ins Leben gerufen. Am 15. und 16. Mai 2006 fand diese Ideenbörse zum zweiten Mal im Amberger Congress Centrum statt – diesmal unter dem naheliegenden Motto Innovation. Ziel war es, für Vertreter des weltweiten Firmen- und Lieferantennetzwerks der Grammer Gruppe eine persönliche Kommunikationsplattform zu schaffen. Die Agenda beinhaltete unter anderem eine eigene Innovationsmesse mit wegweisenden Neuentwicklungen sowie zahlreiche Fachvorträge und Diskussionspanels.

„Wir bei Grammer betrachten Lieferanten als Partner. Gemeinsam lassen sich Ziele sicher erreichen.“

Martin Austermann, Bereichsleiter Konzerneinkauf
Grammer AG





„Der Grammer Lieferantenpreis ist ein Beleg für unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Dr. Andreas Rinsdorf, Geschäftsführer Mubea Tellerfedern und Spannelemente GmbH

Rezept für partnerschaftliche Erfolge

Die Lieferantentage bildeten zugleich den Rahmen für die Verleihung des von Grammer ausgeschriebenem Lieferantenpreises 2006. Prämiert wurden insgesamt fünf Unternehmen, die in puncto Qualität, Kostenmanagement, Logistik und Innovation mit hervorragenden Leistungen überzeugen.

Zu den Preisträgern zählte die Mubea-Gruppe. Sie ist Weltmarktführer in der Entwicklung und Fertigung von Feder- und Leichtbauprodukten. Seit 1994 liefert das Unternehmen Metallbügel für Kopfstützen an Grammer. Durch enge Zusammenarbeit beider Partner konnte das Gewicht dieser Teile von anfänglich 3 bis 5 auf heute 1,2 bis 2 Kilogramm je Fahrzeug reduziert werden.

Die Gewichtseinsparung hilft, den Treibstoffverbrauch von Automobilen zu senken – und kommt damit dem Autofahrer zugute. „Die Innovation dahinter: Sämtliche Bügel werden nicht mehr wie früher aus Vollmaterial gefertigt, sondern aus Dünnwandrohren in Kombination mit Leichtbaufertigungsverfahren“, erläutert Dr. Andreas Rinsdorf, Geschäftsführer der Mubea Tellerfedern und Spannelemente GmbH.

Hohe Auszeichnungen für Grammer Leistungen

Den Anspruch, den Grammer an sämtliche Lieferanten stellt, erfüllt das Unternehmen selbst: Der Konzern zählt zu den mehrfach prämierten Firmen der Zulieferindustrie. So erhielt beispielsweise die

Grammer do Brasil Ltda. 2006 zum dritten Mal in Folge den „Volkswagen Truck & Bus Suppliers Award“. Seit fast zehn Jahren liefert Grammer in Brasilien exklusiv sämtliche Lkw- und Bussitze für VW. Die Produktrange reicht von kompakten Beifahrersitzen bis hin zu aufwändigen Fahrersitzsystemen, etwa für den neuen Schwerlast-Truck Constellation, der eigens für den südamerikanischen Markt entwickelt wurde. Der von VW verliehene Award honoriert unter anderem Entwicklung und Qualität der Grammer Produkte. Darüber hinaus gehen Kriterien wie Liefertreue und Serviceumfang in die Bewertung ein.

Einen weiteren Preis erhielt Grammer vom amerikanischen Lkw-Hersteller International Truck and Engine Corporation: Für 2006 wurde das Unternehmen als „Diamond Supplier“ ausgezeichnet. Wie auch beim „Volkswagen Truck & Bus Suppliers Award“ würdigte die Auszeichnung das große Engagement von Grammer, beste Produkte und optimalen Service zu liefern.

Bereits mehrfach ausgezeichnet: Das Team von Grammer do Brasil ist auch im größten Land Südamerikas verlässlicher Partner für VW.



Große Erfolge haben viele Väter

Beim Mannschaftssport Rudern kommt es auf effektive Zusammenarbeit aller im Boot an. Wenn jeder im Einklang mit den anderen volle Leistung bringt, wird die Gruppe erfolgreich sein. Ähnlich ist es bei der Entwicklung komplexer Produkte. Auch hier zählt: gemeinsam Innovationen vorantreiben.



Am Anfang stand eine Idee – Fahrer von Staplern und Baumaschinen sollten trotz ihres beengten Arbeitsplatzes nicht auf optimalen Sitzkomfort verzichten müssen. Dies war die Geburtsstunde eines neuen, innovativen Fahrersitzes. Aus dem ersten Entwurf wurde ein richtungweisendes Konzept, aus dem Konzept ein Produkt: der Primo. Wie alle großen Erfolge ist auch Primo, firmenintern MSG 65 genannt, Ergebnis intensiver Teamarbeit. Eine Gruppe von Ingenieuren und Produktentwicklern arbeitete mehrere Jahre an der Realisierung des ambitionierten Vorhabens.

Umfangreiche Tests im Vorfeld

Bereits in der Konzeptphase führten die Amberger Ingenieure Befragungen aller wichtigen Kunden durch; in Deutschland, Japan, Frankreich, Italien und den USA. „Es zeigte sich schnell, dass es darum ging, eine eierlegende Wollmilchsau zu entwickeln: Wir mussten einen Sitz konstruieren, der unterschiedlichste Markt- und Kundenbedürfnisse erfüllt, ohne die hohen Grammer Standards zu vernachlässigen“, erinnert sich Richard Ott, Produktentwickler und Teamleiter des Primo-Projekts. In allen Zielmärkten wurden deshalb umfangreiche Untersuchungen zu den Ansprüchen der Kunden sowie Benchmarkerhebungen durchgeführt. Die erfragten Vorstellungen und Anforderungen flossen von Beginn an in die Konzeption ein. Dadurch konnte der Primo marktorientiert und an Kundenwünschen orientiert zur Serienreife gebracht werden.

„Wichtig ist, auch über die Grenzen der eigenen Abteilung hinaus zu denken.“ Dipl.-Ing. (FH) Josef Kohl, Entwickler Vorentwicklung
(linkes Bild)

„Gemeinsame Entwicklungsarbeit erweitert den Horizont. Man lernt andere Sichtweisen kennen und profitiert auch im eigenen Aufgabenfeld von alternativen Lösungsansätzen.“

Dipl.-Ing. (FH) Rudolf Kastner, Entwickler Neuentwicklung (rechtes Bild, links)

„Erfahrung, Kreativität und Weitblick sind Schlüsselqualifikationen für die Arbeit im Entwicklungsteam.“ Maschinenbautechniker Richard Ott, Entwickler Vorentwicklung (rechtes Bild, rechts)

Effizienz durch enge Abstimmung

Enge Zusammenarbeit aller beteiligten Ingenieure verschiedener Bereiche prägte den Entwicklungsprozess. „Wir wollten schnell auf dem Markt sein. Um Zeit zu sparen, entwickelten wir also die einzelnen Baugruppen des Sitzes parallel. Ob Verkabelungs- oder Federungselemente – jeder Ingenieur verantwortete eine Baugruppe“, erklärt der verantwortliche Projektleiter Siegfried Baier.

Damit die einzelnen Teilaufgaben reibungslos ineinandergriffen, rückte die Entwicklergruppe eng zusammen. „Teamarbeit und verzahnte Kommunikation waren das A und O“, so Rudolf Kastner, Konstrukteur der Polsterteile. Regelmäßige Meetings sorgten bereichsübergreifend dafür, dass jeder stets auf dem aktuellen Informationsstand war. Kam ein Einzelner nicht weiter, erwies sich gemeinsames Brainstorming als exzellentes Mittel der Lösungsfindung. Dabei brachten alle das Know-how ihrer jeweiligen Fachdisziplin mit ein.

„Erfolg ist das Ergebnis guten Zusammenspiels aller Beteiligten.“

Maschinenbautechniker Nick Haller, Konstrukteur Neuentwicklung (unten)



„Interdisziplinäre Arbeitsweise ist für die Kreation guter Produkte unerlässlich.“

Dipl.-Ing. (FH) Holger Raum, Konstrukteur Neuentwicklung (unten, links)



Ein Sitz, besser als andere

Für die Ingenieure stand fest: Das neue Sitzmodell sollte mit modernsten technischen und ergomechanischen Features überzeugen. Gleichzeitig wollten sie das Endprodukt so gestalten, dass es zu einem konkurrenzfähigen Preis angeboten werden konnte. „Die Formel lautete: Maximale Funktionalität bei minimalen Kosten“, fasst Produktentwickler Holger Raum die hohen Ansprüche zusammen.

Tatsächlich ist der Primo ein Sitz, der über zahlreiche innovative Alleinstellungsmerkmale verfügt. Besonderes Feature ist die asymmetrische Rückenlehne: Sie bietet dem Fahrer umfangreiche Bewegungsfreiheit kombiniert mit optimaler Abstützung beim Rückwärtsfahren – gerade bei Staplern und Baumaschinen ein häufig wiederkehrender Arbeitsablauf. Rückenschonendes Sitzen zählt generell zu den wesentlichen Charaktereigenschaften des Primo. Als Einziger seiner Klasse besitzt er auch eine Lordosenstütze, die zur Schonung der Bandscheibe beiträgt.

Zu den wichtigsten Neuerungen gehört die als MSG 75 erhältliche niedrigaufbauende Luftfederung. Sie reduziert sowohl Stöße als auch Schwingungen und schützt so die Gesundheit des Fahrers. Da der Sitz in kompakten Fahrzeugen eingesetzt wird, durfte die Federung so wenig Raum wie möglich beanspruchen. „Wir realisierten die niedrigste Vollfederung, die es derzeit gibt“, resümiert Josef Kohl.

Um einen Technologievorsprung zu schaffen, der lange Bestand hat, richtete das Entwicklungsteam seinen Blick nicht

„Die großen Aufgaben in der Neuentwicklung erfordern eine intensive und kreative Zusammenarbeit mit anderen Bereichen.“

Maschinenbautechniker Wolfgang Beier, Konstrukteur Neuentwicklung (rechtes Bild, rechts)

„Die gute Resonanz unserer Kunden beweist, dass wir die richtige Richtung eingeschlagen haben.“

Siegfried Baier, Technischer Betriebswirt, Projektleiter (ohne Abb.)

nur auf die Anforderungen von heute. Auch die Herausforderungen von morgen wurden berücksichtigt. Konstrukteur Nick Haller: „Beim Primo erfüllt Grammer schon jetzt die EU-Schwingungsrichtlinie 2002/44/EC, eine gesetzliche Vorgabe, die erst 2011 verbindlich in Kraft tritt.“ Internationale Patente schützen diesen und weitere technologische Fortschritte der Primo-Entwicklung. Auch im Rahmen anderer Projekte zeichnet Grammer Jahr um Jahr für zahlreiche Patente verantwortlich – 2006 unter anderem für die Realisierung einer innovativen Tippmechanik in Fahrzeugsitzen.

Die Mannschaft ist der Star

Befragt man die beteiligten Grammer Mitarbeiter nach ihrem Fazit, so fällt dies einhellig aus. „Es war ein langer, mitunter komplizierter Weg“, meint Richard Ott, „aber das Endprodukt zeigt, dass es sich gelohnt hat, ihn zu gehen.“ Wolfgang Beier ergänzt: „Der Primo ist das Ergebnis guter Teamarbeit. Jeder Kollege hat seinen Teil zum Gelingen beigetragen.“ Ein Resultat wie im Mannschaftssport.



Ausbildung von heute sichert den Erfolg von morgen

Innovationen brauchen motivierte und qualifizierte Mitarbeiter. Sie sind es, die ein Unternehmen tagtäglich weiter voranbringen. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, kommt es nicht zuletzt auf vorausschauende Ausbildung guter Nachwuchskräfte an.



Spätestens seit dem Bestseller „Das Methusalem-Komplott“ von Frank Schirrmacher ist er in aller Munde: der demografische Wandel in Deutschland. Die Geburtenrate sinkt; gleichzeitig werden die Menschen älter. Hierdurch verschieben sich die Altersstrukturen, in der Bundesrepublik ebenso wie in vielen anderen Industrienationen.

Aus Sicht der Unternehmen treffen die Veränderungen vor allem den Personalbereich. Arbeits- und insbesondere Fachkräfte werden künftig knapp. Heute leben in Deutschland noch fast 42 Mio. Menschen im arbeitsfähigen Alter. Im Jahr 2050 könnten es Prognosen zufolge nur noch knapp 30 Mio. sein – ein Rückgang um fast 30%. Insbesondere die Zahl der qualifizierten Arbeitskräfte nimmt ab. Schätzungen gehen davon aus, dass sich die Zahl der Frauen und Männer mit Hochschulabschluss oder Meisterbrief möglicherweise um nahezu ein Fünftel reduziert.

Lösung drängender Probleme

Obwohl diese Entwicklung noch am Anfang steht, zeigen sich bereits erste negative Auswirkungen. So sind qualifizierte Fachkräfte trotz hoher Arbeitslosigkeit oftmals schwer zu finden, gerade auch außerhalb großer Ballungsräume.

Was können Unternehmen tun, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen? Grammer setzt vorrangig auf eine weitblickende Personalpolitik. Ihr wesentlicher Bestandteil ist die Förderung von Nachwuchs aus eigenen Reihen, eine traditionelle Stärke des Unternehmens. Schon seit mehr als vierzig Jahren ist die Ausbildung von Fachkräften integraler Bestandteil der Personalentwicklung.

Ausbildung lohnt sich weltweit

Der Vorteil dieser Strategie liegt auf der Hand: Grammer bindet frühzeitig qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen, die im Laufe der Zeit dessen Wettbewerbsfähigkeit verstärken. Ganz gleich ob in Mexiko, Tschechien, Italien oder China: Zukünftige Spezialisten werden überall gebraucht. Da Grammer international wächst, umfasst auch die Nachwuchsförderung Standorte rund um den Globus. Von der kulturellen Vielfalt profitiert das gesamte Unternehmen.

Bei der internationalen Ausbildungsstrategie achtet Grammer auf global vergleichbare Standards. So ist es möglich, für ein einheitliches Qualitätsniveau aller Produkte zu bürgen, unerheblich vom Fertigungsort. Unter diesem Aspekt ist die Ausbildung in das unternehmensweite „20 Keys“-Programm eingebettet.

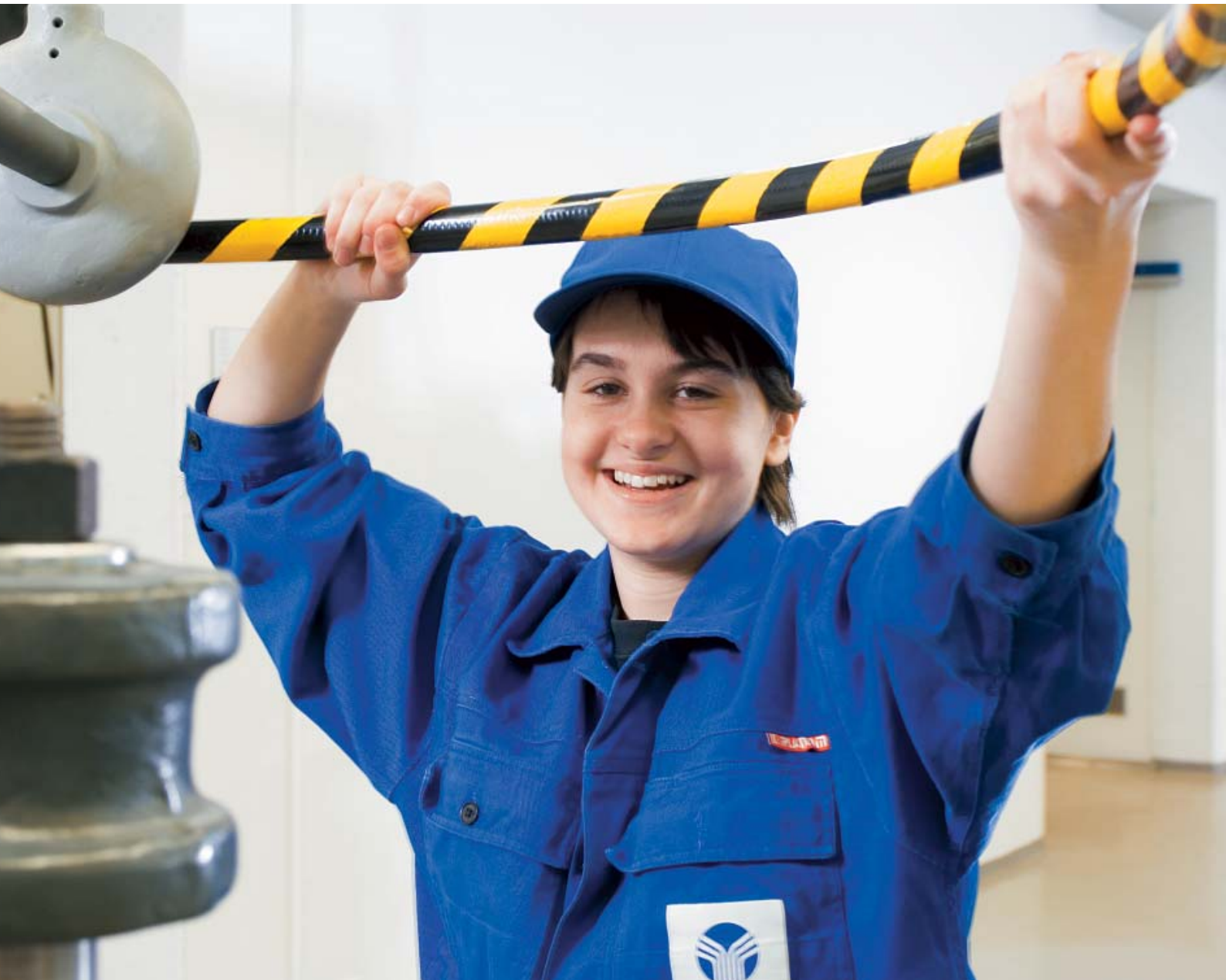
20 Schritte zum Erfolg

Ursprünglich vom Japaner Iwao Kobayashi entwickelt, hat „20 Keys“ verbesserte Produktionsabläufe und damit letztlich Erfolgssteigerungen zum Ziel. Besonderheit ist die Ausrichtung auf den Menschen als zentralen Treiber jeglicher Unternehmensentwicklung. Innerhalb der zwanzig Schlüssel zählt die vielseitige Mitarbeiterqualifizierung zu den wichtigsten. >

„Mit der erstklassigen Ausbildung kann ich den Grundstein legen für mein weiteres berufliches Fortkommen. Außerdem ist durch den Umgang mit den Kollegen mein Selbstvertrauen stark gestiegen.“

Andreas Weiß,

Auszubildender zum
Industriemechaniker
in Kümmersbruck



„Grammer bietet Perspektiven.“

Sonja Ludwig,
Auszubildende zur
technische Zeichnerin
in Kümmersbruck

Das Programm bezieht jeden Beschäftigten ein, vom Vorstand bis zum Auszubildenden. Es spornt zu höheren Leistungen an, führt zur besseren Identifikation mit dem Unternehmen und forciert Veränderungsprozesse. Letztlich steigert „20 Keys“ die Motivation aller Beteiligten – auch dies ein gewichtiger Grund für das hohe Grammer Qualitätsniveau weltweit.

Nach der Ausbildung direkt startklar

Auszubildende lernen von Anfang an interne Mechanismen und Abläufe kennen, verschaffen sich tiefgreifende Kenntnisse über Produkte und Firmenphilosophie. Dass diese Strategie aufgeht, bestätigen auch die Nachwuchskräfte. „Mir kommt zugute, dass ich Entwicklung und Produktion als Ganzes kennen lerne, und nicht nur einzelne Teilprozesse. Darüber hinaus können wir vom Start

weg gut im Team zusammenarbeiten“, bestätigt Bruno Folgari Carboni, angehender Produktingenieur in Brasilien.

Mit diesen Voraussetzungen trägt der Nachwuchs am Ende der Ausbildung unmittelbar zum Firmenerfolg bei. Diese Sicherheit ist bei extern angeworbenen Mitarbeitern nicht unbedingt gegeben. Sie müssen sich vielfach erst aufwändig und kostenintensiv einarbeiten, ehe sie für das Unternehmen volle Leistung erbringen können. Zudem besteht die Gefahr von Fehlbesetzungen. Auszubildende hingegen können schon während der Lernphase unter Beweis stellen, welche Fähigkeiten in ihnen stecken.

Und was sagen die Auszubildenden? Viele schätzen die Qualität des Lernens bei Grammer –



„Ich arbeite und denke jetzt weitaus teamorientierter als vorher. Das prägt mich auch im privaten Bereich.“

Matthias Groher,
Auszubildender zum
Industriekaufmann

vor allem den hohen Praxisanteil sowie die Qualität der Ausbilder. Zum Beispiel Emel Torbali, eine junge Trainee aus der Personalabteilung im türkischen Bursa: „Ich bin sehr froh, nach meinem Schulabschluss die Stelle bei Grammer bekommen zu haben! Meine Freunde beneiden mich um diese Möglichkeit, in einem Unternehmen mit so guter Fortbildung zu arbeiten.“ Andreas Weiß, angehende Industriemechaniker in Kümmersbruck, pflichtet ihr bei: „Mit der erstklassigen Ausbildung kann ich den Grundstein legen für mein weiteres berufliches Fortkommen. Außerdem ist durch den Umgang mit den Kollegen mein Selbstvertrauen stark gestiegen. Ich bin prima ins Team eingebunden und meine Leistungen werden anerkannt.“

Schüler für Grammer gewinnen

Ähnlich wie bei Hochschulabsolventen wartet Grammer auch bei den Auszubildenden nicht auf Bewerbungen, sondern geht proaktiv auf potenzielle Kandidaten zu. Ein Mittel dazu sind Bewerbungstrainings, die Grammer Mitarbeiter an Schulen veranstalten. Dabei stellen sie das Unternehmen und seine Produkte vor – zum Beispiel via Live-Videoschaltungen – und informieren über Jobchancen sowie die Vielfalt erlernbarer Berufe. Interessierte Schüler können an Projekttagen die Firma von innen kennen lernen und sich dadurch noch eingehender orientieren.

Junge Menschen, die ihre berufliche Laufbahn bei Grammer beginnen, treffen sich im Aus- und Weiterbildungszentrum „forum“ in Haselmühl bei Amberg. Das Zentrum ist wichtiger Impulsgeber für die Ausbildung und vernetzt sämtliche Aktivitäten im Bereich Personalentwicklung.

Ein Beispiel für viele

Hier startete auch Matthias Groher. Seit September 2006 absolviert er eine Ausbildung zum Industriekaufmann. Zurzeit arbeitet er im Bereich Personalverwaltung. „Zu meinen Aufgaben gehören die Betreuung der Mitarbeiter und Abwicklung damit zusammenhängender Verwaltungsaufgaben“, so Groher. „Weitere Stationen werden die Abteilungen Vertrieb, Einkauf, Marketing, Buchhaltung und Logistik sein.“

Die Ausbildung gefällt ihm. Dazu tragen die vielen Facetten bei, die er kennen lernt. „Preisverhandlungen, Kundenbetreuung oder Marketing. Budgeterstellung und Werkstoffbeschaffung, nicht zu vergessen Planung und Organisation – Sie sehen: ein breites Spektrum!“ Auf die Frage, ob ihn die Zeit bei Grammer auch persönlich verändert habe, entgegnet Matthias Groher: „Ich arbeite und denke jetzt weitaus teamorientierter als vorher. Das prägt mich auch im privaten Bereich.“ Würde er empfehlen, eine Ausbildung bei Grammer zu beginnen? „Unbedingt!“

Hört man sich unter den Jugendlichen um, so werden immer wieder auch die guten Zukunftsaussichten hervorgehoben. „Grammer bietet Perspektiven“, erklärt Sonja Ludwig. Sie lernt in Kümmersbruck und wird technische Zeichnerin. Erick Binder, Kollege im brasilianischen Atibaia, stimmt zu: „Auch über meine Lernzeit hinaus möchte ich bei Grammer bleiben, weil das Unternehmen nicht nur ans Jetzt denkt, sondern auch eine Vision für die Zukunft hat.“



1 1992: Bürotag 2 1984: Erste Rede anlässlich der Betriebsversammlung 3 1994: Quality Award des Kunden Massey-Ferguson
4 2001: Einweihung Competence Center 5 1997: Agritechnika, Hannover 6 1994: FIZ-Meile BZW/München; Erstes Gabelstaplersymposium
7 1993: Truck Grand Prix, Nürburgring 8 2006: IAA Hannover, Vorstellung MoTIS 9 2006: Einweihung Werk China
10 1989: Erstes globales Führungskreistreffen

Vollgas voraus

Voller Begeisterung und mit immer neuen Visionen, aber auch hartnäckig und mutig begab sich Peter Nagel für Grammer fast ein Vierteljahrhundert lang Tag für Tag auf den Weg zu neuen Zielen. Mit beachtlichem Erfolg: Er gewann viele bedeutende Kunden, baute weltweit neue Produktionsstätten auf und initiierte Innovationen, die dem Unternehmen Spitzenpositionen einbrachten. Im Juni 2007 geht der Topmanager von Bord, doch sicher nicht in den Ruhestand.

Peter Nagels Laufbahn bei Grammer begann 1983, als Georg Grammer ihn während eines Japanaufenthalts in Tokio „entdeckte“. Überzeugt von dessen Talenten und Fähigkeiten, holte der Firmengründer den abenteuerlustigen Ingenieur nach Amberg. Hier kümmerte sich Nagel als Geschäftsführer in erster Linie um den Vertrieb. Mit Enthusiasmus nahm er stets mehrere Projekte gleichzeitig in Angriff. Seine Aufgaben wuchsen ebenso schnell wie die Anerkennung, die er und seine Mannschaft dafür erhielten.

1989 wurde Grammer Aktiengesellschaft und Peter Nagel Mitglied des Vorstands. Er blieb es bis heute – 18 Jahre lang! Ob Komponenten für Pkw oder Lkw, Bus- oder Bahnsitze: Der gebürtige Rheinländer war Impulsgeber für vieles, was bei Grammer einen guten Namen hat.

Pionier und Vertriebsmann aus Leidenschaft

Peter Nagel, der 2007 seinen 60. Geburtstag feiert, richtet den Blick immer nach vorn. Innovation und Fortschritt – das sind seine Themen. „Kümmert euch um die Dinge von übermorgen, alles andere regelt sich dann schon“, lautet ein Credo, das er nicht nur Mitarbeitern mit auf den Weg gibt.

Sein Faible für Neues kam Produkten zugute, aber auch dem Aufbau der heutigen Unternehmensbereiche. So glückte ihm der wohl größte berufliche Coup Ende der 80er-Jahre, als er in München den ersten Auftrag für die Sitzausstattung des ICE gewann.

Grammer eröffnete sich hiermit ein ganz neues Segment, das Bahnge-

schäft. Auch die Automotivesparte, heute der größte Bereich Grammers, wurde maßgeblich von Peter Nagel initiiert.

Neben dem Vertrieb liegen Peter Nagel der Kongress „ergomechanics“ rund um Wirbelsäulenforschung sowie insbesondere die innovative Fortentwicklung des Unternehmensbereichs Seating Systems am Herzen. So trug er als vorausblickender Realist zusammen mit seinem Team auch auf diesen Gebieten einen wesentlichen Teil zur Vorreiterstellung des Unternehmens bei.

Für Grammer rund um den Globus

Peter Nagel bereiste die Welt, ebenso wie sein Mentor Georg Grammer. Selbst ausgesprochen kosmopolitisch aufgestellt, zählte die Internationalisierung zu seinen wesentlichen Anliegen. In den verschiedensten Ländern der Erde war er für Grammer unterwegs und nahm auf drei Kontinenten Mandate an – zum Beispiel als Vorstandsvorsitzender der chinesischen Grammer Seating (Xiamen) Ltd., als Vorsitzender des Vorstands der Grammer A.S. in der Türkei, als Präsident des Verwaltungsrats der Grammer S.r.l. in Italien, als Präsident der Grammer Japan Ltd., der Grammer Inc. in den USA und von Grammer do Brasil Ltda.

Zukunft im Visier

Und der Mensch Peter Nagel? Der blieb sich trotz aller Erfolge treu: gradlinig, bodenständig, im besten Sinne menschlich. Das zeigt sich nicht zuletzt in der Zusammenarbeit. „Seine Mannschaft steht uneingeschränkt hinter ihm.“ „Auf jeden

kann er zugehen.“ „Ein Teambilder, fachlich absolut top.“ „Hinter der harten Schale steckt mehr.“ „Man spürt seinen Stolz auf das, was wir tun.“ Und: „Er hinterlässt ein gut bestelltes Feld.“ All dies sind oft gehörte Worte der Anerkennung.

Peter Nagels Leidenschaft gilt – neben dem Beruf – schnellen Autos und rasanten Motorrädern. Dabei soll sein Fahrstil viel von seinen Ambitionen spiegeln: Er fährt sehr gern sehr schnell, damit entfernte Ziele zügig näher rücken. Ob er künftig mehr Zeit für den Motorsport hat, ist indes fraglich. Als Mitinitiator der Konzeptstudie MoTIS wird er wohl weiterhin die Zukunft von Grammer mitgestalten.

Hartmut Müller übernimmt das Ruder

Seit dem 1. Februar 2007 ist Hartmut Müller (44) Vorstand des Unternehmensbereichs Seating Systems. Der Maschinenbau-Ingenieur startete seine Laufbahn in einem Tochterunternehmen der Continental AG. Dort hatte er verschiedene Funktionen inne, bis er 1994 in die Geschäftsführung eintrat. Internationale Berufserfahrung sammelte Hartmut Müller in Frankreich sowie durch das Management eines weltweiten Produktmarktsegments. Von 2002 bis 2006 war er General Manager North and Eastern Europe im Bereich Climate Control des französischen Automobilzulieferers Valeo. Mit seiner langjährigen Erfahrung wird Müller die Wachstumsstrategie des Bereichs Seating Systems weiterentwickeln und die Ausrichtung auf internationale Märkte verstärken.

Die Renaissance der Dividententitel

Es gab Jahre, da zählten sie nicht zu den glamourösen Stars auf dem schnelllebigen Börsenparkett – heute entdecken viele ihren Charme: die Dividententitel. Längst nutzen sowohl institutionelle als auch private Anleger die Möglichkeit, Kurschancen mit dem Extrabonus der Dividendenrendite zu kombinieren. Eine Anlagestrategie, für die es viele gute Gründe gibt.

Kursgewinn oder Dividende? Die starre Grenze zwischen Performancetiteln einerseits und Werten mit hoher laufender Ausschüttung andererseits bröckelt. Aus dem Entweder-oder wird zunehmend ein Sowohl-als-auch. Kein Wunder, denn bei näherer Betrachtung passen Dividende und Kurspotenzial überaus gut zusammen.

Dividenden forcieren die Rendite

Wie die Historie zeigt, schwanken die Kurse dividendenstarker Werte in geringerem Maße als jene von Unternehmen, die über größere Zeiträume hinweg keine oder nur niedrige Ausschüttungen vornehmen. Damit vermindert sich für den Aktionär das mit der Anlage verbundene Risiko deutlich. Da eine regelmäßige Dividende nicht unerhebliche Zusatzerträge liefert, hat sie insbesondere bei längerfristigen Engagements hohen Anteil an der Gesamtrendite. Wie Untersuchungen belegen, bestehen Gewinne aus Aktiengeschäften rund zur Hälfte aus den Ausschüttungen.

Sicherheitsnetz für unruhige Zeiten

Die Rückbesinnung auf Dividententitel begann mit dem Platzen der Börsenblase Anfang dieses Jahrtausends. Damit tritt eine weitere Stärke dieser Papiere zu Tage: In unsicheren Börsenzeiten sind Dividendenwerte ein Investment mit Schutzfaktor. Anders als Aktien ohne Ausschüttung bieten sie finanziellen Ertrag, der eventuelle Kursrückgänge abfedern kann.

Immer das gesamte Bild im Blick

Aber Dividendenrendite allein darf nicht das einzige Anlagekriterium sein. Bei der Entscheidung, welche Papiere ins Depot gehören, gilt es einiges mehr zu beachten. Anleger, so raten Experten, sollten stets auch andere Aspekte mit einbeziehen und sich ausführlich über die Geschäftslage des Unternehmens und dessen Zukunftsperspektiven informieren. Schließlich bestimmen diese Faktoren nicht nur die Kursentwicklung. Sie entscheiden auch darüber, ob das Unternehmen seinen Aktionären dauerhaft eine Dividende zahlen kann.

Dividendenausschüttungen erreichen Rekordhöhe

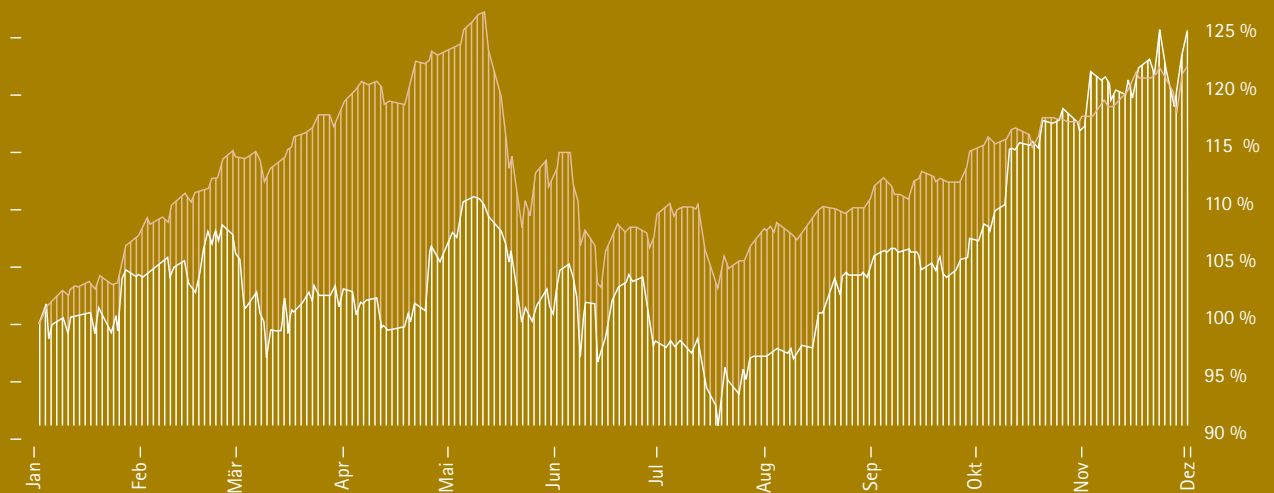
Viele Unternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und bieten ihren Aktionären kräftige Dividenden. Deutlich zeigt sich dieser Trend auch im DAX: Die dreißig deutschen Bluechips werden für das Geschäftsjahr 2006 insgesamt Dividenden in Höhe von über 22 Mrd. EUR ausschütten – Rekord in der Geschichte des Index. Zugleich ein positives Signal; denn, so die Hamburger Wochenzeitung „Die Zeit“: „Unternehmen, die ein Gutteil ihres Gewinns an die Aktionäre weitergeben, haben eine höhere Kapitaldisziplin.“

Auch Grammer setzt auf die Positionierung der Unternehmensaktie als soliden Dividendenwert. Dabei spielt nicht zuletzt die Firmenphilosophie eine wesentliche Rolle. „Ausgewogene Balance der Interessen besitzt für Grammer einen hohen Stellenwert“, erklärt Finanzvorstand und Vorstandssprecher Alois Ponnath. „Schon allein aus diesem Grund liegt es nahe, eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik zu betreiben.“

Im letzten Jahr schüttete das Unternehmen 1,00 EUR je Aktie aus, was bezogen auf den vorangegangenen Jahreschlusskurs einer Rendite von gut 5% entsprach. Die Grammer Aktie zählte damit zu den dividendenstärksten Titeln im S-DAX – bei einem gleichzeitigen Kursanstieg von rund 30%! Für das Geschäftsjahr 2006 wird der Hauptversammlung wiederum eine Dividende von 1,00 EUR pro Aktie vorgeschlagen. In Relation zum Jahresschlusskurs errechnet sich daraus eine attraktive Rendite von 3,9%.

Auf Ausgewogenheit kommt es an

Aus Sicht der Unternehmen ist die Dividendenzahlung eine Medaille mit zwei Seiten: Dem Anspruch des Anteilseigners auf eine Rendite steht die Notwendigkeit entgegen, finanzielle Ressourcen für weiteres Unternehmenswachstum bereitzuhalten. Das ausgeschüttete Geld für hohe Dividenden könnte fehlen, wenn es Investitionen zu tätigen gilt. Damit es nicht so weit kommt, empfehlen Experten eine sorgfältig austarierte Zahlung. Grammer sieht das ähnlich: Auf Basis des Dividendenvorschlags an die Hauptversammlung 2007 entspräche die Ausschüttungs-



Kurschart Grammer Aktie und SDAX

Grammer AG Inhaberaktie o. N.

SDax Performance-Index

Wertentwicklung Grammer Aktie vs. SDAX

1. Januar bis 31. Dezember 2006 indiziert

quote des Unternehmens etwas mehr als der Hälfte des Bilanzgewinns. „Mit dieser Relation“, so Alois Ponnath, „lassen sich unsere Investitionen in die Zukunft gesichert darstellen.“

Dass die Renaissance der Dividendentitel in absehbarer Zeit wieder abflauen könnte, ist wohl nicht zu erwarten. Stimmen alle Faktoren, so sind Dividendenwerte eine Anlageform, der Börsenexperten auch künftig die Fähigkeit langfristiger Wertzuwächse bescheinigen. Denn wie die Anlegerzeitung „Euro am Sonntag“ kommentiert: „Im internationalen Vergleich hat Deutschland bei der Dividendenpolitik noch Aufholpotenzial.“

Wie hoch sollten Dividenden sein und was sind die Zukunftsaussichten für Aktien mit hoher Ausschüttung? Antworten von Dr. Jens Ehrhardt, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG.

Herr Dr. Ehrhardt, die Höhe der Dividenden steht von Unternehmen zu Unternehmen in unterschiedlichem Verhältnis zum Ertrag. Welche Ausschüttungsquote wäre in Ihren Augen angemessen?

Eine Faustregel besagt, dass Unternehmen nicht mehr als die Hälfte des Gewinns für die Dividendenausschüttung verwenden sollten. Ausnahmen sind jedoch zulässig – zum Beispiel dann, wenn das Management für einen gewissen Zeitraum den Aspekt der Dividendenkontinuität bewahren will. Darüber hinaus gibt es noch weitere akzeptable Sonderfälle; etwa wenn ein Unternehmen seinen Aktionären Sonderausschüttungen zukommen lassen will.

Zahlreiche Analysten und Fondsmanager sind der Ansicht, dass sich Dividenden mittelfristig noch stärker zu einem großen Börsenthema entwickeln könnten. Wie ist Ihre Einschätzung?

Die Dividendenrendite ist unter langfristigen Gesichtspunkten sicherlich ein wichtiger Bestandteil zur Gesamtrendite

von Aktienanlagen. Neben Ertragssituation und Ausschüttungspolitik der Unternehmen hängt die Attraktivität einer Dividendenrendite aber natürlich auch von der Renditeentwicklung an den Rentenmärkten ab.

Die Aktienanlage weist gegenwärtig von allen Anlagealternativen noch immer das beste Chance-Risiko-Profil auf. Zudem kann eine attraktive und nachhaltige Dividendenrendite innerhalb dieser Anlageklasse die Rendite nochmals optimieren. Ich glaube daher, dass das Thema Dividendenrendite die Finanzgemeinde auch mittel- bis langfristig weiter begleiten dürfte. Im Übrigen eine interessante Entwicklung, nachdem fast alle Investoren dieses Thema noch zur Jahrtausendwende belächelt haben.

Gegründet 1974, zählt die Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG heute zu den führenden unabhängigen Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum. Mit dem „DJE – Dividende & Substanz P“ hat das Unternehmen 2003 einen Fonds aufgelegt, der insbesondere auf starke Dividendenwerte setzt.

Fakten, Fakten, Fakten und noch mehr Aus dem **Alltag der Investor Relations**

Präsentationen, Roadshows, Analystenkonferenzen, One-on-Ones und vieles mehr – gute IR-Arbeit hat viele Facetten. Allen gemeinsam sind grundlegende Werte: zeitnahe Information, transparente Berichterstattung, vertrauensvoller Dialog. Wie das in der Praxis aussieht? Ein Bericht vom Deutschen Eigenkapitalforum.



„Investor Relations bedeutet, im Gespräch bleiben – und zwar mit allen Akteuren des Kapitalmarkts gleichermaßen.“

Alois Ponnath, Finanzvorstand und Vorstandssprecher Grammer AG



Kurz vor 10:00 Uhr an einem nebeligen Herbsttag. Alois Ponnath und Alexander Mitsch betreten die Eingangshalle des Frankfurter Congress Centers. Trotz des großen Gedränges fallen die zwei auf. Das mag an der Kopfstütze liegen, die Alexander Mitsch, Bereichsleiter Investor Relations und Public Relations bei Grammer, unter dem Arm trägt: Mit ihrem dunkelroten Lederbezug ist sie ein auffälliger Farbtupfer inmitten der dunklen Anzüge.

Schon auf dem kurzen Weg zum Anmeldecounter werden die beiden Manager angesprochen. Kein Wunder. Ponnath und Mitsch sind die Repräsentanten der Investor Relations bei Grammer und kennen einige der mehr als 4.000 Analysten, Fondsmanager, Journalisten und Banker, die sich zum Deutschen Eigenkapitalforum angemeldet haben. Das Forum ist die größte Veranstaltung dieser Art in Deutschland. Entsprechend lebhaft geht es zu. Besucher drängen sich auf Rolltreppen, in Sitzungsräumen und an Informationsständen.

Chancen aufzeigen, Potenziale erläutern, Interesse wecken

Der Weg von Ponnath und Mitsch führt in die erste Etage zum Konferenzraum „London“. Pünktlich um 10:30 Uhr startet hier die Grammer Präsentation. Fast bis auf den letzten Platz sind die Stuhldreihen besetzt – so viel Interesse findet nicht jedes der 350 präsentierenden Unternehmen. Nach kurzer Begrüßung durch den Moderator, einen Associate Director der UniCredit, geht es direkt in medias res. Warum lohnt sich ein Investment in Grammer Aktien? Wie alle Referenten hat Alois Ponnath nur vierzig Minuten Zeit, um für Grammer zu begeistern.

Mit dem ersten Chart startet der Finanzvorstand seinen Beitrag, der von der Unternehmensstruktur über das Produktportfolio bis zu den Finanzkennzahlen alle wesentlichen Themen anspricht. Ponnath hält den Vortrag auf Englisch – die Financial Community ist eben international und Grammer längst auch außerhalb Deutschlands ein interessanter Wert.

Manche Argumente liegen auf der Hand

Als Ponnath auf Innovationen und Marktchancen zu sprechen kommt, wird die Kopfstütze im Auditorium von Hand zu Hand weitergereicht – als greifbarer Beleg für die Argumente des Finanzvorstands. Mitgebrachte Produkte sind auf dem Eigenkapitalforum eine Rarität; vielleicht ist die crashaktive Kopfstütze sogar das einzige. Entsprechend groß die Resonanz der Zuhörer: Jeder gönnt dem Grammer Produkt und seiner fortschrittlichen Technik deutlich mehr als einen Blick.

Das letzte Chart, die erste Frage. Man möchte Näheres zum ROCE wissen, zur Marktstellung in Europa, zur Kundenstruktur im Automotivbereich. Derweil wartet an der offenen Tür bereits das nächste Unternehmen für Raum „London“. Auf ihrem Weg ins Foyer beantworten Ponnath und Mitsch noch immer Fragen. Sie begrüßen Bekannte, knüpfen neue Kontakte, verteilen Visitenkarten.

Gespräche in großer oder kleiner Runde

Nach einer Tasse Kaffee geht es weiter. Eine Etage höher tauschen Ponnath und Mitsch den Konferenzraum gegen ein Besprechungszimmer, das große Auditorium gegen einen Dialogpartner. Auf dem Programm stehen Einzelgespräche. Die Situation ist vertraut: One-on-Ones folgen festen Regeln – hier beim Eigenkapitalforum wie auch unterwegs auf Roadshows. Die crashaktive Kopfstütze demonstriert, was Ponnath meint, wenn er von Innovationsstärke spricht.

Mission auf internationalem Parkett

Investor Relations, so scheint es, heißt insbesondere Rede und Antwort stehen. „Stimmt“, meint Alois Ponnath. „Informationen und Gespräche sind stets das Fundament, bei Analysten und Journalisten ebenso wie bei institutionellen oder privaten Anlegern.“ Für ihn ist IR auch Chefsache. Internationale Kontakte gehören mit dazu. Erst gestern präsentierten die beiden Grammer Manager ihr Unternehmen in Paris und für nächste Woche steht Kopenhagen auf dem Programm.

Gegen 16:00 Uhr sind Alois Ponnath und Alexander Mitsch wieder in der Eingangshalle unterwegs. Jetzt geht es Richtung Amberg, an den Schreibtisch in der Konzernzentrale. Hat sich der Besuch des Eigenkapitalforums gelohnt? Alexander Mitsch ist sicher: „Ganz bestimmt.“

Treffpunkt der Finanzszene

Das Deutsche Eigenkapitalforum ist die europaweit größte Plattform rund um Eigenkapitalfinanzierung mittelständischer Firmen. Es findet zweimal im Jahr in Frankfurt am Main statt. Organisiert wird die Veranstaltung, die 2006 ihr zehnjähriges Jubiläum feierte, von der Deutsche Börse AG sowie der KfW Mittelstandsbank.

Auf solide Zahlen kommt es an

Aus einem nahezu unüberschaubaren Angebot die richtigen Aktien auszuwählen, ist nicht einfach. Aktienanalysen bieten hier wertvolle Orientierung. Doch wie entstehen eigentlich diese Wegweiser im Börsendschub? Auskunft gibt **Nathan Kohlhoff, Analyst der UniCredit Markets and Investment Banking (HVB)**.

Herr Kohlhoff, Finanzanalysen sind meist recht komplex und verfügen über hohe Detailtiefe. Welches sind die Informationsquellen, auf die Analysten bei ihrer Recherche zurückgreifen?

Um eine stimmige, plausible Einschätzung abgeben zu können, nutzen wir Analysten vielfältige Informationsquellen. Neben den von Unternehmen selbst veröffentlichten Zahlen und Fakten werden zum Vergleich Angaben der Wettbewerber in die Betrachtung mit einbezogen. Darüber hinaus werten wir Meldungen der Nachrichtenagenturen, Daten von Branchenverbänden, statistischen Ämtern sowie Beiträge der Wirtschafts- und Fachpresse aus.

Immer aber gilt: Analysten müssen sich an strenge Vorschriften halten, was die Auswertung anbelangt. Zwar dürfen wir eine Schlussfolgerung auf Basis verschiedener Quellen ziehen, doch ist es beispielsweise nicht erlaubt, nicht öffentlich zugängliche Informationen zu verwenden, sofern diese für den Aktienkurs direkt relevant sind.

Aktien- und Unternehmensanalysen gelten als wichtige Informationsquellen für Investoren. Welche Bewertungskriterien wenden Analysten bei der Erarbeitung an?

Wir setzen eine ganze Reihe von Tools ein, die je nach Sektor und Präferenzen des Analysten stark variieren können. In der Regel vergleichen Analysten die wichtigsten Finanzkennzahlen eines Unternehmens – wir nennen sie Multiplikatoren – mit denen anderer Firmen, die ein ähnliches Profil aufweisen. Für Grammer also mit weiteren Unternehmen der Automobilzulieferindustrie.

Bei der UniCredit Group (HVB) kombinieren wir diese Betrachtung oft mit einer Analyse des Economic Profit. Ziel ist, herauszufinden, ob ein Unternehmen seine Kapitalkosten decken kann. Oder anders ausgedrückt: Wir untersuchen, ob das Unternehmen Werte für seine Investoren schafft oder nicht.



Grammer weist steigende operative Erträge, niedrige Kapitalkosten, einen hohen Return on Capital Employed (ROCE) und positiven Cashflow auf. Wie wichtig sind diese Finanzkennzahlen für die Bewertung?

In der Tat sind all diese Kennzahlen überaus wichtig für die Bestimmung des fairen Unternehmenswerts. Entscheidend ist jedoch, inwieweit sie dauerhaft sind und weiter verbessert werden können. Immer also ist der Blick auch auf die zukünftige Entwicklung gerichtet.

Inwiefern spielen über das reine Zahlenwerk hinaus so genannte weiche Faktoren eine Rolle, wie etwa Produktqualität?

Weiche Faktoren sind mit Sicherheit bedeutende Indikatoren. Produktqualität ist dabei nur ein Kriterium. Andere umfassen die Kompetenz des Managements, die Marktposition einschließlich Preisgestaltungsmöglichkeiten, Kostenführerschaft und Eintrittsbarrieren. Aber auch Innovationskraft sowie die Aktionärsstruktur zählen selbstverständlich dazu.

Wenn eine Kaufempfehlung ausgesprochen wird: Welche Faktoren müssen auf jeden Fall erfüllt sein?

Rating-Kriterien weichen von Analyseinstitut zu Analyseinstitut zum Teil erheblich voneinander ab. Die UniCredit Markets and Investment Banking (HVB) definiert sie sehr speziell: Eine Kaufempfehlung wird nur ausgesprochen, wenn das Kurspotenzial der Aktie die Eigenkapitalkosten des Unternehmens übersteigt. Als Kurspotenzial werten wir die Differenz zwischen dem für die Aktie ermittelten Zielkurs und dem aktuellen Kurs.

Gibt es bestimmte Merkmale, die einen Outperformer charakterisieren?

Der Begriff Outperformer zeigt an, dass sich eine Aktie deutlich besser als andere entwickelt. Ob sie zum Outperformer wird, hängt also immer auch vom Kursverlauf vergleichbarer Papiere ab. Die Performance einer Aktie selbst wird von zahlreichen Faktoren beeinflusst, die zum Teil außerhalb des Einflusses des Unternehmens liegen. Obwohl es dafür keine Daumenregel gibt, werden unserer Erfahrung nach oft Unternehmen zum Outperformer, die einen steigenden Wertbeitrag erwirtschaften beziehungsweise steigende Rentabilität aufweisen.

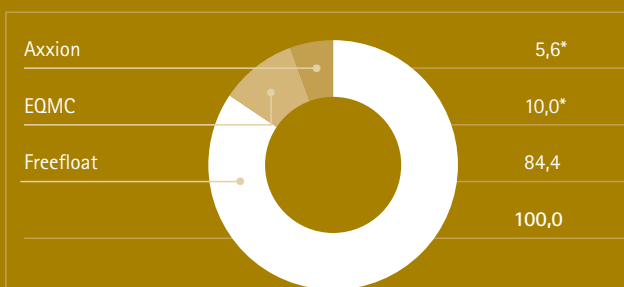
Privatanleger beurteilen Wertpapiere oft nach anderen Kriterien als institutionelle Investoren. Gibt es grundlegende Punkte, auf die private Anleger achten sollten?

Nicht immer, aber meistens orientieren sich institutionelle Investoren am relativen Kurszuwachs im Vergleich zu einer Benchmark. Hingegen richten Privatanleger ihren Blick eher auf den absoluten Kursgewinn. Private Anleger haben, wie institutionelle Anleger, oft verschiedene Anlageziele und dementsprechend auch andere Risikotoleranzen. Privatanleger sollten jedoch – ebenso wie institutionelle Anleger – darauf bedacht sein, ihr Investmentportfolio zu diversifizieren, um ein akzeptables Chance-Risiko-Profil zu erreichen.

Nathan Kohlhoff, Chartered Financial Analyst, ist Aktienanalyst im Bereich Automobiles & Parts der UniCredit Markets and Investment Banking (HVB). Geboren in Atlanta, Georgia (USA), kam Kohlhoff 1999 als Fulbright-Stipendiat nach Deutschland. Nach einem Trainee-Programm im Investment-Banking-Bereich war er zunächst als Automobilanalyst für die Bankgesellschaft Berlin AG tätig. Seit August 2006 analysiert er Werte der Automobil- und Zulieferindustrie für die UniCredit Group (HVB).

Kennzahlen der Grammer Aktie

Aktionärsstruktur der Grammer AG zum 31. Dezember 2006
in Prozent



* Gemäß Mitteilung der Fondsgesellschaft.

	2006	2005
Jahreshöchstkurs (EUR)	26,49	29,39
Jahrestiefstkurs (EUR)	17,70	16,00
Jahresschlusskurs (EUR)	25,79	19,67
Kurs-Gewinn-Verhältnis	12	12
Anzahl der Aktien (31. 12.)	10.495.159	10.495.159
Marktkapitalisierung in Mio. EUR (31. 12.)	270,7	206,4
Dividende (EUR)	1,00*	1,00
Dividendenrendite bezogen auf den Jahresschlusskurs*	3,9%*	5,1%

* Auf Basis des Dividendenvorschlags an die Hauptversammlung 2007.

1:0 für die Jugendarbeit

Die Fußballweltmeisterschaft hat es bewiesen: Das runde Leder fasziniert Menschen jeden Alters und aller Nationalitäten. In der Oberpfalz weiß man das schon seit Jahren. Hier zählt der Grammer Jugend Cup zu den Höhepunkten des regionalen Veranstaltungskalenders.

Abschlag des Torwarts – der Ball landet bei einem Verteidiger, dieser zieht pfeilschnell nach rechts. Zwei gegnerische Spieler stürmen auf ihn zu, doch die Nummer neun entwischt ihnen mit gekonntem Hackentrick. Schnell gibt sie den Ball an den nächsten Mitspieler ab, der passt sofort mitten durch die Abwehr in die Spitze. Dort steht ein Stürmer bereit, das Runde ins Eckige zu schieben, doch der gegnerische Torwart reißt ihn mit robustem Körpereinsatz von den Beinen. Ein Pfiff des Schiedsrichters – Elfmeter! Aufruhr auf der Tribüne!

Die Fans, die hier mitfiebern, stehen den Spielern besonders nah. Es sind Brüder, Schwestern, Mütter und Väter der Sportler auf dem Platz. Ihr Beifall gilt Ballartisten, die – im Schnitt vier Jahre alt – die jüngsten Teilnehmer des Grammer Jugend Cups 2007 sind.

Jugendarbeit ganz spielerisch

Der Grammer Jugend Cup ist mehr als ein sportlicher Wettstreit, bei dem es um Erfolge und Pokale geht. Am Anfang stand die Idee, ein Sportereignis zu schaffen, an dem Kinder und Jugendliche aller Altersklassen teilnehmen können. Ziel war es, der Jugendarbeit in der Oberpfalz wertvolle Impulse zu liefern. 2003 startete das Projekt. Seitdem gewinnt der Cup Jahr für Jahr an Attraktivität und Zugkraft.

Warum gerade Jugendförderung über den Sport? Sport ist nicht nur außerordentlich beliebt, sondern vermittelt auch wichtige Werte und Tugenden wie zum Beispiel Teamgeist und Fairness. „Fußball ist wie kaum eine andere Sportart geeignet, Menschen zusammenzubringen und zu begeistern. Der Grammer Jugend Cup bietet dafür eine einzigartige Plattform hier in unserer Region und darüber hinaus“, meint Axel von Bauer. Er ist Vice President Supply Chain Management der Grammer AG, Präsident des FC Rieden und zugleich Vorsitzender der Juniorenförderungsgemeinschaft Vilstal e.V. Mit dieser Konstellation repräsentiert er beide Initiatoren des Jugend Cups – Grammer und die Juniorenförderungsgemeinschaft.



Volles Haus – auch auf dem Rasen

Veranstaltungsort ist stets die Kreuther Ostbayernhalle. 2007 konnte hier erstmals auf einem Kunstrasen gekickt werden. Als Mitsponsor für den neuen Belag trug Grammer bereits im Vorfeld mit dazu bei, das Event nochmals aufzuwerten und weitere hochkarätige Teilnehmer in die Oberpfalz zu locken.

Gespielt wird parallel auf zwei Kleinfeldplätzen. Beim diesjährigen Grammer Cup, der vom 12. bis zum 14. Januar stattfand, traten insgesamt 96 Mannschaften an – so viele wie nie zuvor. Zu den Teilnehmern zählten Jugendteams aus der Region, aber auch Spieler prominenter Mannschaften, zum Beispiel vom FC Bayern München oder 1. FC Nürnberg. Mehr als 2.000 Zuschauer verfolgten die Begegnungen.





Soziale Verantwortung wahrnehmen: Grammer fördert den Jugendsport in der Region und leistet damit einen aktiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung vor Ort.



Erlöse für einen guten Zweck

Zu den Kontrahenten auf dem Rasen gehören traditionell auch zwei Mannschaften der Jura-Werkstätten e.V. Amberg-Sulzbach. Der Verein bietet etwa 400 Menschen mit Behinderung oder psychischer Erkrankung einen Arbeitsplatz. Dies ist das Besondere am Grammer Cup: Die Wahrnehmung sozialer Verantwortung gerät niemals aus dem Blickfeld. So geht ein Teil der Erlöse in Form von Sachspenden an Jugendvereine in der Region. Bälle oder ganze Trikotsätze unterstützen die Jugendarbeit auch nach Abpfiff der letzten Begegnung.

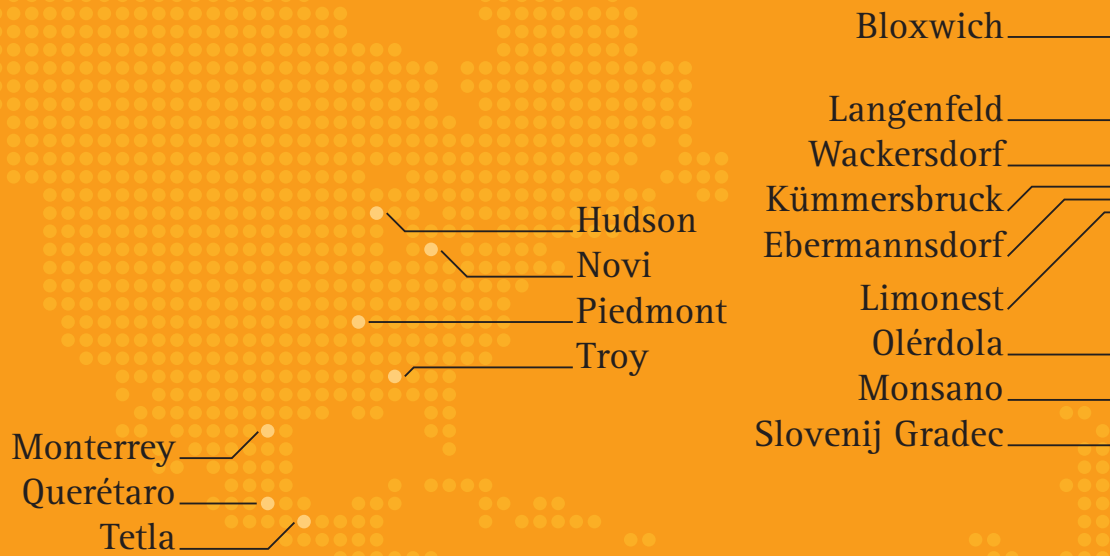
Enge Einbindung der Grammer Beschäftigten

Auch für die Grammer Mitarbeiter ist der Cup von Bedeutung. Das liegt zum einen an den beiden Auswahlspielen unter Beteiligung zahlreicher Kollegen. Beschäftigte der Standorte Immenstetten und Haselmühl treten ebenso gegeneinander an wie eine Auswahl des Managements gegen Politiker der Region. Zum anderen bietet die Veranstaltung für jeden Mitarbeiter hohes Identifikationspotenzial mit „seinem Unternehmen“.

Fazit der dreitägigen Veranstaltung: Begeisterung beim Publikum ebenso wie bei den Spielern. Für das gesellschaftliche Engagement von Grammer ist die Unterstützung des Jugend Cups ein bedeutender Baustein und weiterer Beleg für die Richtigkeit bürgerschaftlichen Engagements.



Die Grammer Standorte



Rund um die Grammer Welt

28 Standorte in 17 Ländern: Zu den besonderen Stärken von Grammer zählt das weltweite Produktions-, Vertriebs- und Logistiknetz. Die Präsenz auf vier Kontinenten sorgt für größtmögliche Kundennähe. Globale Vernetzung erschließt zusätzlich umfangreiche Kostenvorteile. Internationale Aktivitäten bedeuten jedoch auch internationale Verantwortung. Vom Engagement im Umfeld der Grammer Regionen berichtet Teil drei der Artikelserie über Standorte und ihr Umfeld. Im Mittelpunkt stehen diesmal Most und Tianjin.

San Martin

Atibaia

Die Grammer Gesellschaften

GRAMMER AG
Amberg/Deutschland

Grammer Automotive GmbH
Amberg, Langenfeld/
Deutschland

Grammer System GmbH
Amberg, Emden,
Zwickau/Deutschland

Grammer
Automotive Metall GmbH
Ebermannsdorf/Deutschland

Grammer
Wackersdorf GmbH
Wackersdorf/Deutschland

Grammer Automotive
Slovenija d.o.o.
Slovenij Gradec/Slowenien

Grammer Industries Inc.
Piedmont SC/USA

Grammer Kaliningrad
GmbH
Kaliningrad/Russland

Grammer CZ s.r.o.
Most, Tachov, Dolni
Kralovice, Horazdovice/
Tschechien

Grammer Automotive
Española S.A.
Olérdola/Spainien

Grammer Automotive
Polska SP. Z.o.o.
Bielsko-Biala/Polen

Grammer Automotive
Puebla, S.A. de C.V.
Tetla/Mexiko

GrammPlast GmbH
Amberg, Zwickau/
Deutschland

Grammer
Mexicana, S.A. de C.V.
Querétaro/Mexiko



Grammer
Koltuk Sistemleri Sanayi
ve Ticaret A.S.
Bursa/Türkei

GRA-MAG Truck
Interior Systems LLC
Novi/MI/USA

Grammer
Japan Ltd.
Tokyo/Japan

Grammer
do Brasil Ltda.
Atibaia/Brasilien

Grammer Inc.
Hudson/USA

Grammer France SARL
Limonest/Frankreich

Grammer
Argentina S.A.
San Martin/Argentinien

Grammer
Seating Systems Ltd.
Bloxwich/UK

Grammer S.r.l.
Monsano/Italien

Grammer Interior
(Tianjin) Co. Ltd.
Tianjin/China

Grammer Interior
(Changchun) Co. Ltd.
Changchun/China

Grammer Wörth GmbH
Wörth/Deutschland

Grammer AD
Trudovetz/Bulgarien



„Most ist von jeher eine Stadt der Industrie. Während wir früher vor allem vom Bergbau gelebt haben, siedeln sich jetzt mehr und mehr Produktions- und Dienstleistungsbetriebe an.“

Von Most





„Die lange Tradition als Handelsplatz ist vor allem auf den alten Märkten Tianjins lebendig.“



nach Tianjin

Prunkvolle buddhistische Tempel, französische Châteaux und altbayerische Villen – alle vereint im chinesischen Tianjin. Ein anderes Bild im tschechischen Most: Hier prägen Kohlebergbau und Industriekultur das Bild. Grammer ist in beiden Welten etabliert. Sowohl in der wichtigen Handelsmetropole Chinas als auch in der tschechischen Bergbaustadt hat der Konzern ein Zuhause gefunden.



„Dass Tschechien jetzt auch politisch zu Europa gehört, macht sich überall bemerkbar. Hier in Most profitieren wir ganz besonders von der Nähe zu Deutschland.“

„Es ist beeindruckend, wie sich Tianjin in den letzten Jahren verändert hat. Die wirtschaftliche Dynamik ist unübersehbar. Gleichzeitig legen wir großen Wert darauf, unsere alten Traditionen zu bewahren.“





„Viele von uns sind sehr heimatverbunden. Deshalb haben gute Arbeitsplätze für die Menschen hier in der Region einen sehr hohen Stellenwert.“

Wer durch das Erzgebirge ins 68.000 Einwohner zählende Most reist, erblickt schon von weitem den markanten Schlossberg. Auf seinem Gipfel die Burg Hněvín. Bei genauem Hinsehen zeigt sich jedoch, dass von der ursprünglichen Substanz des Gebäudes nur noch wenig erhalten ist; der größte Teil des Komplexes wurde neu aufgebaut. Damit ist die Burg ein Abbild der Stadt, über der sie thront.

Im Zeichen von Kohle und Eisen

Most hat Tradition und zeigt doch das Gesicht des industriellen Fortschritts. Um Platz für Kohlebagger zu schaffen, wurde die historische Innenstadt in den 60er-Jahren vollständig abgerissen. Zwei Kilometer südlich entstand sie neu, als Siedlung aus Plattenbauten. Nur wenige alte Gebäude überlebten die Umsiedlung.

Heute ist der Braunkohleabbau Vergangenheit: Schwer- und Chemieindustrie dominieren das wirtschaftliche Leben. In den letzten Jahren siedeln sich jedoch zunehmend auch Dienstleistungsunternehmen an. Die ehemaligen Bergbauflächen sind häufig rekultiviert. Auf vielen werden sogar Obst und Wein angebaut – vielleicht die schönste Seite des Strukturwandels.

Global denken, lokal handeln

Grammer eröffnete den Standort in Most im Jahre 1996. Der Fahrzeugzulieferer beschäftigt dort mehr als 450 Mitarbeiter. Täglich produzieren sie zirka 27.000 Kopfstützen, 8.000 Führungsteile und 4.500 Bezüge. Die fertigen Komponenten werden ab Werk an Pkw-Hersteller und Systemlieferanten in Deutschland oder Osteuropa geliefert.

Zur Grammer Unternehmenspolitik gehört auch der stringente Aufbau enger örtlicher Beschaffungsnetze. So kooperiert das Werk in Most zum Beispiel nach dem Wall-to-Wall-Prinzip mit einem Schaumlieferanten. Der vertrauensvolle Kontakt zu regionalen Zulieferern spart Lagerflächen, reduziert Kosten für Ein- oder Auslagerung und erhöht die Liefertreue. Zugleich sichert Grammer dadurch mittelbar eine Reihe weiterer Arbeitsplätze im Umfeld der tschechischen Stadt.

Gesundheit geht vor!

Großes Plus für viele Mitarbeiter in Most ist die konsequente Unternehmenspolitik in Sachen Arbeits- und Gesundheitsschutz. Ziel ist es, mögliche Gefahrenquellen frühzeitig zu erkennen und auszuschalten. Alle Beschäftigten sind in das System eingebunden. Dies reduziert einerseits Unfallraten sowie Krankheitstage und verbessert andererseits die Produktivität.

Die hohen Standards gelten nicht nur in Most, sondern an allen Standorten weltweit. Um Arbeitszufriedenheit, Leistungsfähigkeit und Gesundheit der Mitarbeiter zu fördern, etablierte Grammer ein internationales Präventionssystem. Dessen Wirksamkeit wird regelmäßig überprüft, unter anderem in standortbezogenen Audits. Zur Fortentwicklung des Arbeits- und Gesundheitsschutzes werten Arbeitsgruppen Verbesserungspotenziale kontinuierlich aus und übertragen neue Erkenntnisse auf Werke in aller Welt.

Europa trifft China

Viele tausend Kilometer weiter östlich, im alten Reich der Mitte. Hier liegt, nicht weit von Peking, Tianjin. Die altehrwürdige Stadt ist Industriezentrum, Verkehrsknoten und kultureller Mittelpunkt zugleich. Eine Metropole der Gegensätze! Pagodendächer neben modernen Bürokomplexen, mobiltelefonierende Geschäftsleute neben traditionell gekleideten Straßenhändlern. Entlang des Flusses Hai He sind Bauten aus unterschiedlichsten Epochen und Kulturkreisen zu sehen – Zeugnisse von Tianjins langer Tradition als Handelsplatz.

Knapp 10,5 Mio. Einwohner leben im Verwaltungsgebiet der Stadt. Über viele Jahrhunderte entwickelte sich Tianjin vom Fischerdorf zum modernen Handelszentrum mit einem der größten Häfen in China. Die Stadt zählt zu den wohlhabendsten Regionen im Lande und zieht dementsprechend schon seit Jahren internationale Investoren an.

Standort der Firmen ausländischer Arbeitgeber ist die 1984 gegründete Tianjin Economic and Technological Development Area, kurz TEDA. In dieser Sonderwirtschaftszone mit den Ausmaßen einer eigenen Stadt finden sich Fabriken und Bürokomplexe ebenso wie Wohnbauten und ein eigenes Fußballstadion. Derzeit beheimatet das Areal mehr ausländische Firmen als die Boomtown Shanghai. Neben Telekommunikations- und Chemieunternehmen ist vor allem die Automobilindustrie vertreten, so auch Grammer. >

„Ausländische Besucher sind oft über die Größe und Wirtschaftskraft von Tianjin erstaunt. Wir brauchen hier den Vergleich mit westlichen Metropolen nicht zu scheuen.“





Vorreiter in aufstrebenden Märkten

Für Grammer ist Tianjin ein großer Schritt hin zu dem Ziel, mit Kernprodukten in einer der dynamischsten Volkswirtschaften der Erde präsent zu sein. Das Engagement in der chinesischen Stadt begann 2004 mit einem reinen Automotivwerk. Ein Jahr später kam die Fertigung der Seating-Sparte hinzu, die sich zuvor in Xiamen befunden hatte. Durch die Konzentration an einem Ort lassen sich zahlreiche Synergieeffekte generieren. Die heutige Dependence wurde im Mai 2006 mit einer farbenfrohen Zeremonie eingeweiht und agiert nun als Hauptquartier für sämtliche Asien-Aktivitäten des Amberger Konzerns. Neben der Produktionsstätte in Changchun sowie dem Entwicklungszentrum in Shanghai ist sie das dritte Standbein der Unternehmensgruppe in der Volksrepublik.

In Tianjin arbeiten rund 250 Grammer Mitarbeiter aus beiden Unternehmensparten. Auf insgesamt 11.600 Quadratmetern fertigen sie unter anderem Armlehnen und Kopfstützen. Zum Kundenkreis gehören BMW, Volkswagen und Audi. Für die Marke mit den vier Ringen ist China schon jetzt der drittgrößte Auslandsmarkt. Im Seating-Bereich wird zwar hauptsächlich für chinesische Kunden produziert, 40% der Produktion werden aber bereits in benachbarte fernöstliche Länder geliefert. Darüber hinaus

gehören Abnehmer wie Mercedes-Benz, MAN, Volvo, Bombardier und Siemens zu den Kunden.

Arbeitsplätze sind gefragt

Obwohl Grammer in der TEDA zu den kleineren Unternehmen zählt, ist das Unternehmen bekannt; die Arbeitsplätze sind begehrt. Dass die Beschäftigten ihre Tätigkeit bei Grammer schätzen, zeigt die geringe Personalfuktuation. Sie gehört zu den niedrigsten in der gesamten Region.

Für die Verbundenheit mit dem Unternehmen gibt es sicher mehrere Gründe. Ein wesentlicher ist, dass Grammer langfristige Beschäftigungsverhältnisse anstrebt, somit recht sichere Arbeitsplätze bietet. Im neuen China ist dies nicht selbstverständlich. Mit der Privatisierung staatlicher Betriebe verloren fast 60 Mio. Chinesen ihre Arbeit, gut 42% aller Beschäftigten. Da der staatliche Arbeitgeber ihre soziale Sicherung übernommen hatte, brach auch diese weg. Ein gefestigter Arbeitsplatz genießt deshalb hohen Stellenwert.

Besondere Zugkraft haben auch die in China eher ungewöhnlichen Fortbildungsinitiativen. Noch ist das Angebot nicht komplett; doch werden sämtliche Weiterbildungsmöglichkeiten Schritt für Schritt ausgebaut. Schon heute profitieren beide Seiten: Grammer kann auf geschulte, motivierte Mitarbeiter bauen und

Most und Tianjin: Zwei Städte im Wandel, deren Bewohner der Zukunft mit Zuversicht entgegengehen.

die Beschäftigten auf einen Arbeitsplatz, der auch in puncto Fortbildung den hohen Grammer Standards folgt.

Kultureller Austausch bringt zusätzliche Impulse

Most und Tianjin sind nur zwei Beispiele des globalen Standortnetzes. Im Laufe der Jahre wuchs Grammer zu einem Global Player und ist heute mit 29 Standorten in internationalen Kulturräumen präsent. Dabei gilt es, unterschiedlichste Mentalitäten miteinander zu vereinen: an den jeweiligen Standorten, aber auch innerhalb des Konzerns. Von dieser Vielfalt profitiert das gesamte Unternehmen, überall rund um die Welt. Die Balance der Interessen – Grundlage der Unternehmenskultur – trägt somit wesentlich zum Erfolg von Grammer bei.

Finanzinformationen

Bericht des Aufsichtsrats	54	Jahresabschluss des Grammer Konzerns	77
Lagebericht	58	Gewinn- und Verlustrechnung	77
Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit	58	Bilanz	78
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	58	Eigenkapitalveränderungsrechnung	80
Geschäftsentwicklung	60	Kapitalflussrechnung	81
Umsatz- und Ertragslage	62	Anhang zum Konzernabschluss	82
Ergebnisse	64	Bestätigungsvermerk	136
Dividendenvorschlag	64	Corporate Governance	137
Umsatz- und Ertragslage der Sparten	64	Jahresabschluss der Grammer AG – Kurzfassung	141
Finanzlage	65	Gewinn- und Verlustrechnung	141
Vermögenslage	65	Bilanz	142
Investitionen	67	Fünfjahresüberblick	144
Mitarbeiter	67	Informationen für Aktionäre	145
Corporate Governance	69		
Forschung und Entwicklung	69		
Chancen- und Risikomanagement	70		
Nachtragsbericht	73		
Prognosebericht	74		

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, liebe Freunde des Unternehmens!

Die Grammer AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 zurück. Im Umfeld allgemeiner wirtschaftlicher Prosperität verzeichnete die Gesellschaft eine positive Geschäftsentwicklung. Gesamtumsatz und -gewinn konnten gesteigert werden. Das Unternehmen ist dadurch in der Lage, erneut eine attraktive Dividende an die Anteilseigner auszuschütten.

Der Aufsichtsrat nahm sämtliche Aufgaben, die ihm nach Gesetz und Satzung obliegen, während des Geschäftsjahrs gewissenhaft wahr. Wir informierten uns regelmäßig und umfassend über wirtschaftliche Lage und Entwicklung der Grammer AG sowie des Grammer Konzerns. Über die Entwicklung der Vermögens- und Ertragslage – sowohl in den Produktbereichen als auch im Konzern – informierte der Vorstand den Aufsichtsrat in ausführlichen monatlichen Berichten sowie in einer außerordentlichen und fünf ordentlichen Aufsichtsratssitzungen. Die Leitung der Geschäfte durch den Vorstand überwachten wir auf Grundlage regelmäßiger mündlicher und schriftlicher Berichterstattung. Entsprechend beauftragten wir den Vorstand, regelmäßig in den Sitzungen einen umfassenden Bericht zur Lage des Unternehmens abzugeben sowie über die wichtigsten strategischen Projekte und Maßnahmen zu berichten. Ergänzend waren die Strategie und der Risikobericht Gegenstand der Diskussion im Ständigen Ausschuss bzw. im Finanzausschuss.

Zusammen mit dem Vorstand diskutierte der Aufsichtsrat zeitnah und offen wichtige Geschäftsereignisse – dabei standen wir dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite. Regelmäßige Einzelgespräche nahm ich als Aufsichtsratsvorsitzender wahr, um auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen mit den Mitgliedern des Vorstands die strategische Ausrichtung des Unternehmens, seine aktuelle Lage, die Entwicklung des Geschäftsverlaufs sowie das Risikomanagement zu erörtern.

Arbeit der Ausschüsse

Insgesamt drei Ausschüsse unterstützten im Berichtsjahr die Arbeit des Aufsichtsrats. Der Ständige Ausschuss traf sich einmal, um in erster Linie die Strategie des Unternehmens zu diskutieren. Die Mitglieder des Finanzausschusses tagten zweimal, unter anderem um den Jahres- und Konzernabschluss der Grammer AG zu besprechen, den Wirtschaftsprüfer satzungsgemäß zu beauftragen und den Risikobericht zu erörtern. Der Personalausschuss trat sechsmal zusammen; Themen waren neben der Vorbereitung einer Effizienzprüfung des Aufsichtsrats auch die Bestellung eines Nachfolgers für Herrn Peter Nagel, Mitglied des Vorstands der Grammer AG. Ein weiterer Schwerpunkt war die angemessene Vergütung der Vorstände.

Die Ausschüsse sind derzeit wie folgt zusammengesetzt:

- **Ständiger Ausschuss:**
Dr. Bernd Blankenstein (Vorsitzender)
Udo Fechtner
Jürgen Ganss
Dr. Klaus Probst
- **Finanzausschuss:**
Udo Fechtner
Wolfram Hatz (Vorsitzender)
Tanja Jacquemin
Dr. Bernhard Wankerl
- **Personalausschuss:**
Dr. Bernd Blankenstein (Vorsitzender)
Udo Fechtner
Jürgen Ganss
Georg Liebler

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsrat

Im Berichtsjahr trat der Aufsichtsrat regelmäßig zusammen, um Geschäfts- und Beschäftigungsentwicklung, Strategie sowie Finanzlage der Grammer AG und des Konzerns zu diskutieren.

In der Aufsichtsratssitzung am 29. März, an der auch die Wirtschaftsprüfer teilnahmen, stellten wir die Abschlüsse 2005 der Grammer AG und des Konzerns fest und fassten den Gewinnverwendungsbeschluss für das Geschäftsjahr 2005.

Schwerpunkt der Sitzung vom 26. April bildete eine Unterredung über Ziele und Grundwerte des Unternehmens. Darüber hinaus besprachen wir den Status des Risikomanagements.

Auf die ordentliche Hauptversammlung der Grammer AG bereitete sich der Aufsichtsrat im Rahmen der Sitzung vom 27. Juni vor. Außerdem wurde ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. EUR zur Anschlussfinanzierung für die auslaufende Unternehmensanleihe genehmigt.

Nach Ende der Hauptversammlung am 28. Juni kam der Aufsichtsrat zu einer außerordentlichen Sitzung zusammen, um über die Nachfolgeregelung für Herrn Peter Nagel zu beraten.

Am 27. September hielt der Aufsichtsrat eine Sitzung im tschechischen Tachov ab. Themen waren unter anderem die Vorstellung der Unternehmensstrategie für die Jahre 2007 bis 2009 durch den Vorstand sowie die Ergebnisse der Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durch den Aufsichtsratsvorsitzenden. Darüber hinaus stand die Konzeptstudie MoTIS (Modular Truck Interior System) auf der Agenda; der Aufsichtsrat hat der Gründung eines Joint-Ventures zur Fortführung der Aktivitäten zugestimmt.

Während der Aufsichtsratssitzung am 7. Dezember stellte der Vorstand das Budget für das Geschäftsjahr 2007 vor. Intensiv diskutierten wir ebenfalls die Themen Innovation und Corporate Governance. Darüber hinaus wurden Verbesserungsmaßnahmen zu der im September durchgeführten Effizienzprüfung des Aufsichtsrats diskutiert und beschlossen sowie die Entsprechenserklärung neu gefasst.

Außerdem verabschiedeten wir in 2006 drei Umlaufbeschlüsse, unter anderem zur Erhöhung des in der Sitzung vom 27. Juni beschlossenen Schuldscheindarlehens auf 70 Mio. EUR.

Feststellung der Jahresabschlüsse

Die ordentliche Hauptversammlung am 28. Juni 2006 bestellte die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, als Abschlussprüfer für das Berichtsjahr. Der Finanzausschuss erteilte in seiner Sitzung am 26. September 2006 den Prüfungsauftrag für den Einzel- und Konzernabschluss 2006.

Ernst & Young prüfte den nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der Grammer AG und den nach IFRS aufgestellten Jahresabschluss des Grammer Konzerns sowie die beiden Lageberichte. Der Abschlussprüfer erteilte jeweils den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Wie festgestellt wurde, geben die Lageberichte der Grammer AG sowie des Konzerns die Lage der Gesellschaft ebenso korrekt wieder wie Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung.

Die Berichte und Abschlussunterlagen des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor und wurden von uns eingehend geprüft. Während entsprechender Sitzungen des Finanzausschusses sowie der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats berichtete Ernst & Young über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung. Der Aufsichtsrat erhob auf Basis seiner eigenen Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses sowie der Lageberichte keine Einwände; wir schlossen uns daher dem Prüfungsergebnis von Ernst & Young an und billigten die vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlüsse. Damit sind die Jahresabschlüsse festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und der Zahlung einer Dividende von 1,00 EUR je Aktie schließen wir uns an.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat der Grammer AG unterstützt ausdrücklich die Fortentwicklung hoher Corporate-Governance-Standards im Unternehmen. Wir haben dazu unter anderem der ordentlichen Hauptversammlung 2006 vorgeschlagen, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechend die Vergütung des Aufsichtsrats mit einer erfolgsorientierten Komponente zu versehen.

Während der Aufsichtsratssitzung am 7. Dezember 2006 haben Aufsichtsrat und Vorstand eine Entsprechungserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben; danach folgt die Grammer AG bis auf zwei Ausnahmen der aktualisierten Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 12. Juni 2006. Die vollständige Version der Entsprechungserklärung ist in diesem Geschäftsbericht abgedruckt und kann auf der Unternehmens-Homepage eingesehen werden.

Angaben nach § 171 Abs. 2 AktG

Das Kapital der Grammer AG gliedert sich in 10.495.159 Stückaktien von je 2,56 EUR. Es besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von 13,4 Mio. EUR, befristet bis zum 25. August 2011.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Der größte Einzelaktionär ist nach eigener Mitteilung die Electra QMC Europe Development Capital Fund plc; das Unternehmen überschritt die Meldegrenze von 10% gemäß § 21 Abs. 1 WpHG im Verlauf des vierten Quartals 2006. Die Axxion S.A. meldete im September 2006 einen Anteil von 5,55% und damit ein Überschreiten der 5%-Schwelle.

Die Gesellschaft hat keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten. Auch bestehen keine Mitarbeiterbeteiligungsprogramme.

Die Bestellung und Abberufung des Vorstands der Grammer AG bestimmt sich nach den gesetzlichen Vorschriften (§ 84 AktG) sowie den Regelungen der §§ 8 ff der Satzung der Gesellschaft.

Der Vorstand wurde von der ordentlichen Hauptversammlung 2006 ermächtigt, eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 I Ziffer 8 AktG zu erwerben. Von der Ermächtigung kann in der Zeit vom 16. August 2006 bis zum 1. Dezember 2007 Gebrauch gemacht werden; der Erwerb eigener Aktien ist bis zu 10% des Grundkapitals, das heißt bis zu 1.049.515 Stück, möglich.

Es bestehen weder wesentliche Vereinbarungen für den Fall des Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots noch Entschädigungsvereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern im Fall eines Übernahmeangebots.

Veränderungen in Aufsichtsrat und Vorstand

Die ordentliche Hauptversammlung wählte am 28. Juni 2006 Herrn Dr. Klaus Probst, Vorstandsvorsitzender der LEONI AG, als Vertreter der Anteilseigner in den Aufsichtsrat. Herr Dr. Probst war am 17. Februar 2006 gerichtlich zum Aufsichtsratsmitglied bestellt worden, nachdem Herr Dr. Wolfgang Theis sein Mandat zum 22. November 2005 niedergelegt hatte.

Herr Heinz-Jürgen Otto, Vorstandsvorsitzender der Grammer AG, ist zum 31. März 2006 im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand ausgeschieden. In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat entschieden, keinen neuen Vorstandsvorsitzenden mehr zu berufen, sondern vielmehr zukünftig mit drei gleichberechtigten Vorständen das Unternehmen zu führen. Die von Herrn Otto verantworteten Funktionen wurden auf die verbleibenden Vorstände übertragen und Herr Alois Ponnath zum Sprecher des Vorstands ernannt.

Der Aufsichtsrat hatte sich auch mit dem Vertrag von Herrn Peter Nagel zu beschäftigen, der zum 31. Dezember 2006 auslief. Dieser Vertrag wurde einvernehmlich um ein halbes Jahr bis zum 30. Juni 2007 verlängert; einerseits um dem Wunsch von Herrn Nagel gerecht zu werden, andererseits um eine reibungslose Stabübergabe an seinen Nachfolger zu sichern. Herr Nagel gehörte dann dem Unternehmen vierundzwanzig Jahren an und verantwortete zuletzt als Mitglied des Vorstands den Unternehmensbereich Seating Systems. Herr Nagel will sich mit Erreichen seines sechzigsten Lebensjahrs aus dem stark operativ geprägten Geschäftsleben zurückziehen, er wird Grammer jedoch noch bis Ende 2007 beratend für das Projekt MoTIS zur Verfügung stehen. Für seine erfolgreiche und das Unternehmen prägende Arbeit in verantwortungsvoller Position danken wir ihm ausdrücklich.

Als Nachfolger für Herrn Peter Nagel berief der Aufsichtsrat zum 1. Februar 2007 Herrn Hartmut Müller in den Vorstand. Er war zuvor bei der französischen Unternehmensgruppe Valeo als General Manager North and Eastern Europe, Climate Control, tätig. Herr Müller übernimmt zum 1. Juli 2007 die Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Seating.

In der letzten Aufsichtsratssitzung des Jahres 2006 war auch der zum 30. Oktober 2007 auslaufende Vertrag mit Herrn Alois Ponnath, Vorstandssprecher und Finanzvorstand der Grammer AG, Gegenstand der Agenda. Er wurde bis zum Dezember 2012 verlängert.

Für ihre Leistungen danken wir den Mitgliedern des Vorstands, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern. Mit Ihrem hohen Engagement trugen Sie wesentlich zum Erfolg des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr bei!

Amberg, im März 2007

Für den Aufsichtsrat:



Dr. Bernd Blankenstein
Vorsitzender

Konzernlagebericht

- Umsatz im Konzern auf 881,0 Mio. EUR verbessert
- Gesamt-EBIT um 19,2% gesteigert
- Produktinnovationen vergrößern Marktpotenziale
- Für 2007 weiteres Wachstum anvisiert

Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Der Grammer Konzern ist spezialisiert auf Entwicklung und Herstellung von Komponenten und Systemen für die Pkw-Innenausstattung sowie von Fahrer- und Passagiersitzen. Im Konzern werden neben dem Mutterunternehmen Grammer AG mit Sitz in Amberg 21 weitere Gesellschaften vollkonsolidiert. Als Grammer Gruppe sind wir in 17 Ländern weltweit vertreten.

Unternehmenssparten

In der Sparte Automotive liefern wir unter anderem Sitzkomponenten wie Kopfstützen und Armlehnen, Mittelkonsolen sowie integrierte Kindersitze an namhafte Pkw-Hersteller und Systemlieferanten der Fahrzeugindustrie. Das Segment Fahrersitze ist sowohl im Erstausrüster- als auch im Nachrüstgeschäft tätig. Wir beliefern hier Hersteller von Lkw und Offroadfahrzeugen – dazu zählen Land-, Forst- und Baumaschinen sowie Stapler. Die Passagiersitzsparte bietet ihre Produkte Erstausrüstern und Betreibern von Bahnen und Bussen an.

Unternehmenssteuerung

Das unternehmensinterne, wertorientierte Steuerungssystem arbeitet im Wesentlichen mit den Steuerungsgrößen Umsatz, Operatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen sowie mit dem Return on Capital Employed (ROCE). Diese für Grammer wichtigste Kennziffer benennt die Kapitalverzinsung; sie spiegelt die Effizienz, mit der unser Unternehmenskapital eingesetzt wird.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft mit Aufwärtstrend

Die globale Konjunktur zeigte sich 2006 wiederum sehr robust und ermöglichte trotz des nach wie vor hohen Ölpreinsniveaus ein Weltwirtschaftswachstum von 3,9%. In den USA schwächte sich die Wachstumsdynamik 2006 leicht ab – Ursache dafür war primär die im Jahresverlauf aufgrund gestiegener Energiepreise abflauende Konsumneigung privater Verbraucher. Gleichwohl erreichte das Bruttoinlandsprodukt der Vereinigten Staaten ein Plus von 3,3%. Als wichtiger globaler Wachstumstreiber agierte erneut China: Im Berichtsjahr wuchs die Wirtschaftsleistung des Landes um 10,6%. Die übrigen Schwellenländer Südasiens verzeichneten ebenfalls eine positive konjunkturelle Entwicklung.

In der Europäischen Union verbesserte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 2,8%. Von den ökonomisch leistungsfähigsten Mitgliedstaaten lieferten vor allem Großbritannien (+2,6%) und Frankreich (+2,4%) bedeutende Beiträge.

Erstmals profilierte sich auch Deutschland wieder als wichtige Lokomotive des europäischen Wirtschaftswachstums: Mit einem BIP-Anstieg von 2,4% trug die Bundesrepublik erheblich zur positiven Gesamtentwicklung bei. Wie bereits in den Jahren zuvor bildete der starke Export mit einem Plus von 10,2% eine Stütze des deutschen Aufschwungs. Darüber hinaus wirkten sich verstärkte Inlandsinvestitionen fördernd aus. Die privaten Konsumausgaben allerdings stiegen erneut nur leicht an und waren zudem von Vorzieheffekten aufgrund der Anfang 2007 wirksam werdenden Mehrwertsteuererhöhung beeinflusst.

Pkw-Markt: Deutsche Hersteller legen zu

Der weltweit größte Pkw-Markt USA legte 2006 den Rückwärtsgang ein: So sank der Absatz von Light Vehicles um 3%, der von Light Trucks um 6%. Gegen den Trend hinzugewinnen konnten die deutschen Hersteller, die 14% ihrer gesamten Exporte in die Vereinigten Staaten lieferten: Sie setzten dort im Berichtsjahr 921.000 Pkw ab, 6% mehr als noch 2005. Bei den Light Trucks, zu denen Geländewagen und Minivans zählen, konnte sogar ein Zuwachs von 10% realisiert werden. Der Anteil deutscher Hersteller am US-Markt vergrößerte sich auf 9,8%. Starke Zuwachsraten verzeichnete hingegen der chinesische Fahrzeugmarkt, wovon auch die deutschen Marken profitierten.

Daten des europäischen Automobilherstellerverbandes ACEA zufolge verzeichnete der westeuropäische Automobilmarkt 2006 einen leichten Zuwachs von 0,7%. Dabei entwickelten sich die klassischen Volumenmärkte uneinheitlich: Während Frankreich, Großbritannien und Spanien Einbußen hinnehmen mussten, konnte der Absatz in Italien und Deutschland zulegen. Beliebt waren vor allem deutsche Fahrzeuge: Besonders deutlich steigerten BMW (+4,5%), Mercedes-Benz (+4,1%) und VW (+7,6%) ihre Zulassungszahlen.

In der Bundesrepublik wurden nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes 3,47 Mio. Kfz neu zugelassen. Der Anstieg um 3,8% gegenüber 2005 war erheblich von den außergewöhnlich starken Zulassungsmonaten November und Dezember beeinflusst. Auch im Heimatmarkt zogen vorrangig die Absatzzahlen der deutschen Hersteller an. Insbesondere gewannen Audi (+5,5%), Porsche (+5,6%) und VW (+10,8%) hinzu. Der Anteil inländischer Marken an den Gesamt-Erstzulassungen in der Bundesrepublik betrug 64,0%. Erfolgsgarant für die deutsche Automobilindustrie blieb der Export; 2006 wurden fast 3,9 Mio. Pkw ausgeführt, noch einmal 2,5% mehr als im Rekordjahr 2005.

Fahrersitzmarkt: Lkw-Bereich weiter im Aufwind

Der Lkw-Markt legte in Westeuropa weiter zu: In der Kategorie der Fahrzeuge über 3,5 t war nach ACEA-Angaben eine Zunahme der Erstanmeldungen um 2,9% zu verzeichnen. Bei den schweren Lkw über 16 t lag das Zulassungsplus bei 3,9%.

Deutschland blickte wie schon im Vorjahr auf eine kräftige Lkw-Konjunktur. Impulse lieferten die Leitmesse IAA Nutzfahrzeuge in Hannover sowie vermehrte Auftragseingänge aufgrund der EU-Abgasnorm Euro 4, die Anfang Oktober in Kraft trat. Insgesamt wurden in der Bundesrepublik fast 250.000 Lkw neu zugelassen, ein Anstieg um 11,9% gegenüber 2005. Der Export hielt damit Schritt und übertraf noch einmal die Rekordwerte des Vorjahrs; die Ausfuhr von Lkw bis 6 t erhöhte sich um 1%, die von Fahrzeugen über 6 t um 2%.

Nach Zählungen des Kraftfahrt-Bundesamtes wurden in Deutschland 33.962 land- und forstwirtschaftliche Zugmaschinen zugelassen, ein Zuwachs von mehr als 5.700 gegenüber dem Vorjahr. Rückläufig waren nach Erhebungen des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) die Verkaufszahlen von Erntemaschinen wie zum Beispiel Mähdreschern. Auf niedrigerem Niveau bewegte sich das Marktvolumen im wichtigsten europäischen Landtechnikmarkt Frankreich (-5%). Auch in Italien, Spanien und Großbritannien entwickelten sich die Absatzzahlen zurückhaltend.

Die deutsche Baumaschinenindustrie lag 2006 im Plus: Allein im ersten Halbjahr steigerten die Hersteller ihren Umsatz im Inland um rund 27%. Der Handel mit Flurförderfahrzeugen entwickelte sich nach Angaben des Bundesverbandes der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinenfirmen e.V. (bbi) ebenso überwiegend positiv.

Passagiersitzmarkt: Busse und Bahnen mit angespannter Situation

Die Passagiersitzsparte agierte in einem anhaltend schwierigen Marktumfeld. Zwar waren sowohl im Bus- wie auch im Bahnbereich Aufwärtstendenzen erkennbar, jedoch kann noch nicht von einem grundlegenden Turnaround gesprochen werden.

Mit 5.710 neu zugelassenen Fahrzeugen verbesserte sich der Markt für Omnibusse in Deutschland leicht. In Westeuropa verharrten die Zulassungszahlen nach Erhebungen der ACEA jedoch auf Vorjahresniveau.

Auch die Bahnindustrie verzeichnete eine differente Entwicklung: Nach Angaben des Verbandes der Bahnindustrie in Deutschland e.V. (VDB) gaben die Umsätze in den ersten sechs Monaten des Berichtsjahrs um 2,5% auf 4,0 Mrd. EUR nach. Die Auftragseingänge hingegen stiegen von 3,5 auf 5,1 Mrd. EUR.

Beurteilung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch den Vorstand

Grammer profitierte im Berichtsjahr von der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie von den positiven Markttrends im Pkw- und Fahrersitzbereich. Zusätzlich waren im Inland Vorzieheffekte durch die Diskussion um die Mehrwertsteuererhöhung spürbar. Die günstigen Rahmenbedingungen wirkten sich fördernd auf Geschäftsverlauf sowie Umsatzentwicklung aus.

Geschäftsentwicklung

Automotive: Innovationen schaffen Wettbewerbsvorteile

Die Automotivesparte verzeichnete im Berichtsjahr einen erfreulichen Geschäftsverlauf. Auf hohem Niveau bewegte sich speziell unsere Produktion für BMW sowie die Marken des Volkswagen-Konzerns – hier insbesondere Audi, Škoda und VW. Primäre Impulsgeber waren vor allem etablierte Volumenmodelle wie der 3er BMW und der VW Passat. Bei der Fertigung für Mercedes-Benz wirkte sich ab Mitte des Jahres die Modellpflege der E-Klasse günstig aus; die Produktion für die 2007 auslaufende C-Klasse ging modellzyklusbedingt zurück. Insgesamt profitierten wir von unserem Engagement im Premiumsegment, welches innerhalb des guten Marktumfelds überproportional hohe Zuwachsraten verzeichnete. Zwischenzeitlich gehört jeder zweite in der Bundesrepublik gefertigte Pkw zu dieser gehobenen Fahrzeugklasse.

In Mexiko und den USA begann im 3. Quartal die Herstellung von Kopfstützen und Sitzbezügen für den neuen BMW X5. Verglichen mit dem Vorgängermodell ist der Auftragsumfang für Grammer gestiegen, da der neue X5 – anders als die bisherige Version – auch mit einer dritten Sitzreihe verfügbar ist.

Positiv verlief auch unser Geschäft in China. So konnte Audi, für dessen Modelle A4 und A6 Grammer Innenraumkomponenten fertigt, seinen Absatz in diesem Land um fast 40% steigern.

Mit dem Ziel, unsere Marktposition im Automotivebereich weiter zu festigen, setzen wir verstärkte Anstrengungen in die Akquisition von zusätzlichen Kunden und Projekten. So konnte Grammer im Berichtsjahr neue Abnehmer wie Nissan und Mazda gewinnen. Auf der Projektseite generierte Grammer unter anderem Aufträge zur Fertigung von Kopfstützen und Armlehnen für amerikanische und chinesische Marken von Ford und General Motors – darunter zum Beispiel Lincoln oder Hummer. Dies ist ein Erfolg unserer Strategie, mit etablierten Produktgruppen in neuen Märkten zu wachsen.

Neben weiteren Märkten und Kunden sind auch neue Produkte ein Element unserer Wachstumsstrategie im Automotivesegment. Besonders wichtig ist hier die Entwicklung und Fertigung komplexer Mittelkonsolensysteme: Durch die Etablierung in diesem Geschäftsfeld positionierte sich Grammer als Tier 1-Zulieferer. 2006 erhielten wir von General Motors den Auftrag zur Entwicklung der Mittelkonsole für die chinesischen und US-amerikanischen Modelle der Epsilon-Plattform; auf ihr basieren Mittelklassemodelle der GM-Marken Buick, Opel, Saab und Saturn.

Von besonderer Bedeutung für die strategische Fortentwicklung der Grammer Gruppe sind das Engagement im asiatischen Markt sowie der Ausbau unserer Präsenz vor Ort. So fertigen wir in Tianjin und Changchun unter anderem Innenraumkomponenten für Volkswagen und General Motors, die beiden bedeutendsten ausländischen Pkw-Hersteller in China.

Im größten Unternehmensbereich Automotive setzen wir verstärkt auf eine breitere Wertschöpfung und forcieren dazu unter anderem die Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Innovationen wie die crashaktive Kopfstütze oder der integrierte Kindersitz KiSi® verschaffen uns Alleinstellungsmerkmale und somit Wettbewerbsvorteile. Mit der Mittelkonsole der GM-Epsilon-Plattform entwickeln wir zum ersten Mal ein System außerhalb Deutschlands im neuen Grammer Entwicklungszentrum Shanghai. Dadurch nutzen wir einerseits die gesamte Wertschöpfungskette in China und dokumentieren andererseits unsere weltweit gleich hohen Qualitätsstandards.

Fahrersitze: Gute Auslastung sowohl im Lkw- als auch im Offroad-Bereich

Wie schon 2005 zählte die Fahrersitzsparte erneut zu den Wachstumsmotoren der Grammer AG. Insbesondere die Produktion von Lkw-Sitzen profitierte vom hohem Auftragsniveau durch das günstige Marktumfeld.

Während sich der Landmaschinenbereich eher verhalten entwickelte, sorgten Zuwächse bei Baumaschinen und Flurförderfahrzeugen für weitere Impulse. Im Offroad-Markt sind wir der Hersteller mit der breitesten Produktrange innovativer Fahrersitzsysteme. Dies ist mit ein Grund dafür, dass wir auf diesem Gebiet unsere Marktführerschaft in Europa weiter festigen konnten.

In den USA, wo wir ebenfalls als OEM-Anbieter von Offroad-Sitzen etabliert sind, haben wir unsere Präsenz weiter ausgebaut. In diesem Markt bieten sich zukünftig hohe Absatzpotenziale, da neben den klassischen Anwendungen mit „Landscape and Turf“ ein neues Marktsegment entsteht.

Von unserem neuen chinesischen Standort Tianjin aus beliefern wir den asiatischen Markt mit Sitzen für Offroadfahrzeuge. Besonders in China besteht große Nachfrage nach landwirtschaftlichen Investitionsgütern. Um das Wachstumspotenzial zu nutzen, forcierten wir in dieser Region unsere Vertriebsmaßnahmen. Einen für Grammer vielversprechenden Boom erlebt momentan auch die chinesische Baubranche.

Absatzfördernd wirkte sich der Bedarf asiatischer Hersteller an schwingungsaktiven Fahrersitzen aus. Bei Offroadfahrzeugen ermöglichen diese Sitze reduzierte Fahrzeugschwingungen, eine Voraussetzung für den Export in die Europäische Union. Die Fertigung der Sitze erfolgt in China; knapp ein Drittel werden an Kunden in Japan und Südkorea geliefert.

Passagiersitze: Marktlage beeinflusst Performance

Im Berichtsjahr trieben wir die Reorganisation der Passagiersitzsparte weiter voran. Investitionen in neue Produkte und optimierte Marketingstrategien sorgten für eine verbesserte Auftragsituation, vor allem im Bahnbereich. Der Geschäftsverlauf in der Business Unit Bahn zeigte sich zufrieden stellend. Unterstützend wirkten hohe Bestände an Aufträgen mit längeren Laufzeiten sowie die Umsetzung von im Vorjahr verschobenen Projekten. Beispielsweise statten wir für die Deutsche Bahn neben sämtlichen ICE-Zügen zukünftig auch alle Doppelstockwagen mit Sitzsystemen aus.

Mit der Vorstellung des für den Intercity-Verkehr konzipierten Sitzsystems IC 3000 rundeten wir 2006 unser Angebot im Bahnsitzbereich ab. Die Plattform folgt dem modularen Bauprinzip; je nach Einsatzgebiet können Kunden ein optimal zugeschnittenes Sitzsystem ordern.

Verbessern konnten wir auch die Entwicklung der Bus-Unit, deren Restrukturierung überaus gut voranschritt. So realisierten wir beispielsweise merklich höhere Umsätze mit Kunden in Großbritannien. Im regional organisierten Busmarkt lässt sich Wachstum nur durch Hinzugewinnung neuer Marktanteile darstellen. In der zweiten Jahreshälfte initiierten wir hierzu umfassende Initiativen.

Umsatz- und Ertragslage

Konzern: Gesamtumsatz nochmals erhöht

Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Entwicklungen steigerten wir den Umsatz des Grammer Konzerns 2006 auf 881,0 Mio. EUR (Vj. 859,3). Den Konzernumsatz des Vorjahrs konnten wir somit um 21,7 Mio. EUR und demzufolge stärker als zunächst erwartet übertreffen.

Unter geografischen Aspekten entwickelten sich die Umsätze unterschiedlich. In Europa stieg der Umsatz auf 687,2 Mio. EUR (Vj. 659,5). Hier wirkte sich die positive Nachfrage nach Lkw-Sitzen sowie höherwertigen Automotive-Komponenten aus. In Übersee ging der Umsatz erwartungsgemäß vorübergehend auf 107,6 Mio. EUR (Vj. 156,1) zurück: Dies lag sowohl am schwächeren US-Dollar als auch an diversen Modellwechslern im Automotivebereich. Einen erfreulichen Geschäftsverlauf verzeichneten wir im asiatischen Raum, der im geografischen Segment Ferner Osten/Rest enthalten ist. Hier kletterten die Umsätze von 43,8 Mio. EUR auf 86,2 Mio. EUR, wodurch die strategische Bedeutung unseres Engagements in diesem Wachstumsmarkt untermauert wird.

Ertragslage der Grammer Gruppe deutlich verbessert

Primär aufgrund unserer Initiativen zur Ertragssteigerung konnten wir den Konzerngewinn wie geplant erheblich steigern. Mit 127,0 Mio. EUR verzeichnete das Bruttoergebnis vom Umsatz im Vergleich zur Vorjahreskennzahl einen Anstieg um 17,9 Mio. EUR. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern erreichte 38,9 Mio. EUR (Vj. 32,6). Gegenüber 2005 entspricht dies einem kräftigen Plus von 19,2%. Die Rendite des operativen Ergebnisses erhöhte sich von 3,8% auf 4,4%.

Aufwendungen weiter optimiert

Unsere eingeleiteten kostensenkenden Maßnahmen zeigten deutliche Resultate. So nahmen die Kosten des Umsatzes im Vorjahresvergleich unterproportional um 3,8 Mio. EUR auf 754,0 Mio. EUR zu. Belastungen durch gestiegene Rohstoff- und Energiepreise sowie höhere Logistikaufwendungen konnten

somit wirkungsvoll aufgefangen werden. Die vermehrten Logistikkosten resultierten unter anderem aus der Produktionsausweitung in China sowie den durch Modellwechsel im Automotivgeschäft bedingten Neuanläufen in Übersee. Die volle Kosten- und Ressourceneffizienz ist bei Neuanläufen nicht von Beginn an gegeben.

Die Personalaufwendungen stiegen um 13,4 Mio. EUR auf 214,2 Mio. EUR. Neueinstellungen, vorrangig an den Standorten in China und Übersee, sowie tarifliche Entwicklungen trugen dazu bei. Nicht zuletzt verteuerte die Euro-Schwäche die Produktionskosten in den Schwellenländern sowie insbesondere auch in den EU-Beitrittsländern.

Die Vertriebskosten stiegen durch die Intensivierung unserer marktorientierten Maßnahmen um 9,1% auf 32,4 Mio. EUR (Vj. 29,7). Neben der weiteren Internationalisierung unseres Geschäfts zeichneten hierfür auch unsere Messeauftritte, wie zum Beispiel auf der Nutzfahrzeug IAA, sowie die Promotion für neue Produktkonzepte wie MoTIS oder unser Concept Car verantwortlich. Hinzu kamen erhöhte Aufwendungen für unsere verkaufsfördernden Maßnahmen.

Die höheren Verwaltungskosten sind stark durch die in dieser Position enthaltenen Kursgewinne und -verluste aus Bewertungen beeinflusst. Im Berichtsjahr überwogen im Gegensatz zum Vorjahr die durch den starken Euro bedingten Kursverluste. Somit stiegen die Aufwendungen auf 64,1 Mio. EUR (Vj. 57,7).

Sonstige betriebliche Erträge

Die Entwicklung der sonstigen betrieblichen Erträge ging auf 8,4 Mio. EUR (Vj. 10,9) zurück. Die Erträge aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen, Schrottverkäufe sowie Weiterbelastungen von Kosten an Lieferanten konnten das Vorjahresniveau nicht erreichen.

Finanzaufwendungen

Aufgrund von Umschichtungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Rückzahlung unserer Unternehmensanleihe und Konditionsverbesserungen – konnten wir den Zinsaufwand trotz höheren Volumens mit 8,2 Mio. EUR (Vj. 8,3) auf Vorjahresniveau halten. Auch die Zinserträge aus Wertpapieren und kurzfristigen Anlagen des Finanzvermögens erhöhten sich, und zwar um 0,2 Mio. EUR auf 1,3 Mio. EUR. Der Finanzierungsüberschuss ist mehr als ausreichend, um die weitere strategische Entwicklung und das Aktienrückkaufprogramm ohne nennenswerte Kostenausweitung sicherzustellen.

Steuern

Angestiegen sind auch die Steuern vom Einkommen und Ertrag, die 10,7 Mio. EUR erreichten, nach 8,7 Mio. EUR im Jahr zuvor. Die Steuerquote lag mit 33,4% (Vj. 34,2) leicht unter Vorjahr.

Ergebnisse

Merklich verbesserte sich das Ergebnis vor Ertragsteuern, das um 26,0% auf 32,0 Mio. EUR (Vj. 25,4) zulegte. Der Jahresüberschuss von 21,3 Mio. EUR übertraf den Vorjahreswert von 16,8 Mio. EUR um 26,8%.

Das Ergebnis je Aktie kam von 1,59 EUR auf 2,09 EUR voran. Daraus errechnet sich ein Zuwachs von 31,5%. Werden die eigenen Anteile in die Rechnung mit einbezogen, kletterte das Ergebnis je Aktie um 27,0% von 1,59 EUR auf 2,02 EUR.

Dividendenvorschlag

Die Dividende des Grammer Konzerns bemisst sich nach der Ausschüttung der Konzernmuttergesellschaft Grammer AG. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 15,0 Mio. EUR weist die Grammer AG für das Geschäftsjahr 2006 einen Bilanzgewinn von 25,7 Mio. EUR aus. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorschlagen, wie in den beiden Vorjahren eine Dividende in Höhe von 1,00 EUR auszuschütten und den verbleibenden Restbetrag von 15,6 Mio. EUR vorzutragen. Daraus ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 10,2 Mio. EUR. Die Dividendenrendite würde sich auf 3,9% belaufen, bezogen auf den Jahresschlusskurs 2006.

Der Gewinnvorschlag berücksichtigt, dass die Gesellschaft 330.050 eigene Aktien hält, die nicht dividendenberechtigt sind. Sollte sich bis zur Hauptversammlung die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien ändern, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst.

Umsatz- und Ertragslage der Sparten

Automotive: Signifikanter Einfluss von Fertigungsumstellungen

Die zahlreichen Produktaus- und -neuanläufe, wie etwa für den BMW X5, beeinflussten die Umsatz- und Ertragsentwicklung der Automotivesparte: Fertigungsumstellungen sind stets mit geringeren Produktionsvolumina sowie einmaligen Anlaufkosten verbunden. Der Umsatz des Segments konnte daher wie prognostiziert nur leicht auf 574,8 Mio. EUR (Vj. 569,5) voran gebracht werden. Verglichen mit 2005 entspricht dies einem Plus von 5,3 Mio. EUR. Der Anteil am Konzernumsatz belief sich auf 65,3% (Vj. 66,3). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Unternehmensbereichs erreichte mit 22,7 Mio. EUR (Vj. 22,9) in etwa das Vorjahresniveau.

Fahrersitze: Anhaltende Aufwärtsdynamik

Wie schon in den Vorjahren spiegelt sich die gute Geschäftsentwicklung der Fahrersitzsparte auch in Umsatz und Ergebnis wider. In der Berichtsperiode setzte das Segment 266,3 Mio. EUR (Vj. 258,3) um – noch einmal 8,0 Mio. EUR mehr als 2005. Noch stärker konnten wir das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen erhöhen: Dieses stieg kräftig um 27,3% auf 18,2 Mio. EUR (Vj. 14,3).

Passagiersitze: Restrukturierung zeigt Wirkung

Dass die Umsatzerlöse im Passagiersitzsegment stärker als erwartet um 19,3% auf 45,2 Mio. EUR (Vj. 37,9) anzogen, ist vorrangig auf den vorteilhaften Geschäftsverlauf im Bahnbereich zurückzuführen. Das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen der Konzernsparte summierte sich auf –1,4 Mio. EUR, nach –2,7 Mio. EUR im Vorjahr. Hauptgrund für die nur verhaltene Verbesserung waren umfangreiche Aufwendungen für Neuprojekte, die sich erst 2007 im Segmentergebnis niederschlagen werden.

Finanzlage

Finanzlage weiterhin sehr solide

Die Finanzlage und verfügbare Liquidität der Grammer Gruppe konnten wir weiter verbessern. Die Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 42,0 Mio. EUR wurde durch ein deutlich zinsgünstigeres langfristiges Schuldscheindarlehen in Höhe von 70,0 Mio. EUR ersetzt. Das Darlehen sichert ausreichend liquide Mittel, eröffnet zusätzlichen Wachstumsspielraum und unterstützt unter anderem das Aktienrückkaufprogramm. Dies spiegelt sich auch im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wider. Die Ausweitung der Geschäftstätigkeit ließ auch den Finanzmittelfonds ansteigen, da die Zahlungsströme in den einzelnen Ländern unterschiedlich volatil zu bewegen sind. Auch der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit konnte aufgrund des Aufbaus in China und den Projekten in den USA nicht an das Vorjahr anknüpfen. Die Cashflow-Entwicklung aus Investitionen blieb auf Vorjahresniveau, da eine kontinuierliche Entwicklung angestrebt wird.

Darüber hinaus stellt eine von Grammer zusammengestellte Bankengruppe kurzfristige Kreditlinien über insgesamt 90,0 Mio. EUR zur Verfügung. Dieser Kreditrahmen ist auf drei Jahre fest zugesagt und dient der täglichen Inanspruchnahme.

Vermögenslage

Am 31. Dezember 2006 erreichte die Bilanzsumme des Grammer Konzerns 476,6 Mio. EUR (Vj. 429,7). Sie erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahrenstichtag um 10,9%.

Anlagevermögen leicht über Vorjahresniveau

Auf 193,8 Mio. EUR (Vj. 190,2) summierten sich die langfristigen Vermögenswerte. Die Sachanlagen erreichten 130,4 Mio. EUR (Vj. 130,4), die immateriellen Vermögensgegenstände 43,2 Mio. EUR (Vj. 39,5), was auf die Aktivierung von Entwicklungsleistungen unserer Produkt- und Entwicklungs-offensive zurückzuführen ist.

Umlaufvermögen deutlich erhöht

Am 31. Dezember 2006 lagen die kurzfristigen Vermögenswerte bei 282,8 Mio. EUR (Vj. 239,6). Der Anstieg um 18,0% ist hauptsächlich von der Zunahme der sonstigen Forderungen und Vermögenswerte auf 51,6 Mio. EUR (Vj. 32,6) aufgrund der Geschäftsausweitung beeinflusst. Ebenfalls gestiegen sind die finanziellen Vermögenswerte – von 0,1 Mio. EUR auf 12,1 Mio. EUR. Die Vorräte des Grammer Konzerns nahmen um 5,2 Mio. EUR auf 85,4 Mio. EUR (Vj. 80,2) zu. Es stiegen auch die Ertragsteuerforderungen auf 4,1 Mio. EUR (Vj. 2,7) an. Die liquiden Mittel blieben mit 18,3 Mio. EUR (Vj. 18,0) in etwa auf Vorjahresniveau.

Eigenkapital kaum verändert

Das Eigenkapital belief sich auf 174,8 Mio. EUR (Vj. 173,8). Dabei wurde die Dividendenzahlung im Berichtsjahr erneut vom Jahresüberschuss mit 21,3 Mio. EUR sehr deutlich überkompensiert. Außerdem sind in dieser Position auch die Auswirkungen des Aktienrückkaufprogramms mit enthalten. In Relation zur gestiegenen Bilanzsumme errechnet sich somit eine Eigenkapitalquote von 36,7% (Vj. 40,4).

Veränderungen in den Verbindlichkeiten

Langfristige Verbindlichkeiten waren mit 143,5 Mio. EUR (Vj. 71,0) zu bilanzieren. Der Anstieg ist vorrangig Folge der langfristigen Bankverbindlichkeiten von 73,1 Mio. EUR (Vj. 4,7): Die Zunahme spiegelt unser Schuldscheindarlehen in Höhe von 70,0 Mio. EUR wider. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erreichten 49,1 Mio. EUR (Vj. 46,6), die latenten Steuern 17,3 Mio. EUR (Vj. 13,3).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten konnten wir auf 158,3 Mio. EUR (Vj. 185,0) zurückführen. Diese Position ist durch die Rückzahlung unserer 2006 ausgelaufenen Unternehmensanleihe geprägt. Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung bestanden in Höhe von 91,5 Mio. EUR (Vj. 76,3), was auf die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten zurückzuführen ist. Mit 37,6 Mio. EUR (Vj. 36,5) waren die sonstigen Verbindlichkeiten zu bilanzieren. Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten stiegen auf 14,1 Mio. EUR (Vj. 8,4).

Erwerb eigener Anteile eingeleitet

Der Vorstand hat am 16. August 2006 beschlossen, von der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung 2006 zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 I Ziffer 8 AktG Gebrauch zu machen. Vom 16. August 2006 bis zum 1. Dezember 2007 können durch die Grammer AG bis zu 10% des Grundkapitals, das heißt bis zu 1.049.515 eigene Aktien, erworben werden. Der Aktienrückkauf erfolgt für die durch den Hauptversammlungsbeschluss festgelegten Zwecke. Diese beinhalten den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen, den Verkauf über die Börse oder über ein an alle Aktionäre gerichtetes Angebot sowie die Einziehung der Anteile.

Für die Durchführung des Rückkaufs ist die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG zuständig, die ihre Entscheidungen über den Zeitpunkt des Aktienerwerbs unabhängig und unbeeinflusst trifft. Der Rückkauf der Aktien nach diesem Vorstandsbeschluss erfolgt in Übereinstimmung mit den Safe-Harbour-Regelungen §§ 14 II, 20a III WpHG in Verbindung mit der Verordnung (EG) Nr. 2273/2003 der Kommission vom 22. Dezember 2003.

Bis zum 31. Dezember 2006 haben wir insgesamt 330.050 Aktien erworben. Der Kauf erfolgte über die Börse zu dem im Beschluss der Hauptversammlung angegebenen Erwerbspreis und ist im Internet auf unserer Homepage veröffentlicht. Eine Verwendung der Aktien wurde noch nicht vom Vorstand vorgeschlagen.

Kapitalstruktur

Das Kapital der Grammer AG als Konzernmutter gliedert sich auch nach dem Aktienrückkauf in 10.495.159 Stückaktien. Es besteht genehmigtes Kapital von 13,4 Mio. EUR, befristet bis zum 25. August 2011.

Die Aktien der Grammer AG sind breit gestreut. Der größte Einzelaktionär ist nach eigener Mitteilung die Electra QMC Europe Development Capital Fund plc; das Unternehmen überschritt die Meldegrenze von 10% gemäß § 21 Abs. 1 WpHG im Verlauf des vierten Quartals 2006. Die Axxion S.A. meldete im September 2006 einen Anteil von 5,55% und damit ein Überschreiten der 5%-Schwelle.

Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens

Auf Grundlage der dargestellten Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage beurteilen wir die wirtschaftliche Lage des Grammer Konzerns positiv. In unseren Kerngeschäftsfeldern verfügen wir über eine gute bis sehr gute Marktposition; unsere innovativen Produkte stoßen auf hohe Kundenresonanz.

Investitionen

Der Grammer Konzern investierte im Berichtsjahr mit 32,1 Mio. EUR (Vj. 33,2) nahezu genauso viel wie im Vorjahr in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. In der Automotivesparte summierten sich die Investitionen auf 16,6 Mio. EUR (Vj. 17,9), im Fahrersitzsegment auf 10,9 Mio. EUR (Vj. 12,1) und in der Passagiersitzsparte auf 3,2 Mio. EUR (Vj. 0,9). Die Zentralbereiche investierten 1,4 Mio. EUR (Vj. 2,2).

Zur Nutzung unseres SAP-Systems wurden Upgrades und Erweiterungslizenzen erworben sowie die dafür notwendige Infrastruktur ausgebaut. Zur Steigerung der Energieeffizienz des Werks Haselmühl und des Umweltschutzes investierten wir 2006 und investieren wir in den Folgejahren zirka 4,2 Mio. EUR in ein innovatives Wärmeverbundnetz mit Modellcharakter. Ziel des in Zusammenarbeit mit dem regionalen „Netzwerk Energietechnik“ durchgeführten Projekts ist die Errichtung, Erprobung und Optimierung eines ganzheitlich vernetzten thermischen Ringleitungskonzepts. Dadurch können wir den Energieverbrauch senken, neue energiesparende Produktionsverfahren entwickeln sowie Abwärme und Recyclingmöglichkeiten effizient nutzen.

Mit dem Zweck, die Metallvorfertigung voranzubringen, investierten wir rund 1,8 Mio. EUR in neue modulare Fertigungseinheiten der Metallkette. Diese Investitionen dienen der technologischen Weiterentwicklung, Effizienzsteigerung und Standortoptimierung. Sie zeigen auch das Bekenntnis des Unternehmens zur Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland.

In Changchun bauten wir unseren Standort für die Kunden BMW und VW weiter aus und installierten unter anderem eine Schäumenanlage für zirka 1,0 Mio. EUR. Für das Werk in Tianjin wurden Cutter und Schweißroboter beschafft, was die Wertschöpfung in China vorantreibt.

Mitarbeiter

Beschäftigtenkreis erneut erweitert

Grammer beschäftigte am 31. Dezember 2006 konzernweit 8.925 (Vj. 8.331) Mitarbeiter, das sind 594 mehr als am Vorjahresstichtag. Im Automotivebereich waren 5.831 (Vj. 5.215) Personen tätig, im Fahrersitzsegment 2.726 (Vj. 2.760) und in der Passagiersitzsparte 224 (Vj. 226). Die Zentralbereiche zählten 144 (Vj. 130) Mitarbeiter. Durchschnittlich arbeiteten im Gesamtjahr 8.610 (Vj. 8.197) Personen für die Grammer Gruppe, davon 2.695 (Vj. 2.673) in Deutschland. Neueinstellungen nahmen wir vorrangig an Standorten der Automotivesparte in China und Mexiko vor. Darüber hinaus bauten wir den Personalbestand in der Türkei aus, um unsere dortigen Fertigungskapazitäten für Lkw-Sitze auszuweiten.

Programm zur Personalkostenreduktion vereinbart

Zum 1. März 2006 vereinbarten wir mit den Tarifpartnern und Arbeitnehmervertretern der Grammer AG ein Programm zur Senkung der Personalkosten an den betroffenen deutschen Standorten. Beschlossen wurden unter anderem die Flexibilisierung der Arbeitszeiten, Durchführung einer Funktionsanalyse in den Verwaltungs- und Angestelltenbereichen sowie allgemeine Lohnkosteneinsparungen. Ziel dieser Maßnahmen ist es, zusammen mit entsprechenden Investitionen die Beschäftigung an den deutschen Standorten der Grammer AG zu sichern. Das Maßnahmenpaket läuft bis zum 31. Dezember 2010 und ermöglicht bis dahin Einsparungen von insgesamt zirka 40,0 Mio. EUR.

Ausbildung, Weiterbildung, Personalwesen

Personalentwicklung ist ein wesentlicher Baustein zur Sicherung des Unternehmenserfolgs. Grammer bietet deshalb eine Vielzahl unterschiedlicher Aus- und Weiterbildungen für Mitarbeiter aller Bereiche und Ebenen an. Im Zentrum steht ein Entwicklungsprogramm mit drei Modulen, die speziell auf High Potentials, mittleres sowie oberes Management zugeschnitten sind. Ausgerichtet sind alle Schulungen an Unternehmensleitbild und -strategie.

Grammer forciert darüber hinaus die Identifizierung und Auswahl qualifizierter Nachwuchskräfte. Mittel dazu sind unter anderem die Vergabe von Praktika, Betreuung von Studien- und Diplomarbeiten oder die Teilnahme an Recruitingveranstaltungen im universitären Umfeld. Mit der Fachhochschule Amberg-Weiden verbindet uns eine langjährige engen Zusammenarbeit; in diesem Rahmen erhielten erneut zwei Studenten den mit zahlreichen Qualifizierungsangeboten verbundenen Georg-Grammer-Förderpreis.

Veränderung im Vorstand

Auf eigenen Wunsch und in gegenseitigem Einvernehmen hat Heinz-Jürgen Otto – Vorstandsvorsitzender der Grammer AG seit 2003 – das Unternehmen am 31. März 2006 verlassen. Der Aufsichtsrat verzichtete auf die Berufung eines neuen Vorstandsvorsitzenden und betraute stattdessen Alois Ponnath zusätzlich zu seinen Aufgaben als Finanzvorstand mit dem Amt des Vorstandssprechers.

Veränderung im Aufsichtsrat

Während der ordentlichen Hauptversammlung 2006 wählten die Aktionäre der Grammer AG Dr. Klaus Probst zum Mitglied des Aufsichtsrats. Dr. Probst, Vorstandsvorsitzender der LEONI AG, übernahm das Amt als einer der Vertreter der Anteilseigner von Dr. Wolfgang Theis, der sein Mandat zum 22. November 2005 niedergelegt hatte.

Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat

Die jährlichen Bezüge des Vorstands gliedern sich in eine erfolgsunabhängige Vergütung, die aus einem Fixum besteht, eine erfolgsabhängige Komponente sowie in Leistungen zur Altersvorsorge. Über Umsatz- und Ergebniskennzahlen des Konzernabschlusses der Grammer AG beziehungsweise auch über die Kapitalverzinsung (ROCE) wird die erfolgsabhängige Komponente berechnet. Sie ist mit bis zu 30% des Fixums als Basisbetrag bei 100%iger Zielerreichung definiert. Aus der prozentualen Umsatzsteigerung zum vorangegangenen Geschäftsjahr ergibt sich die Umsatzkomponente. Die Ergebniskomponente wird als EBIT- bzw. Jahresüberschussrendite in Relation zum Umsatz und als Kapitalrendite ermittelt. Bei Übererfüllung der durch den Aufsichtsrat gesetzten Vorgaben ist die erfolgsabhängige Komponente auf maximal 60% des Fixums limitiert. Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung wie Aktienoptionsprogramme oder Gewährung eigener Aktien sind nicht Bestandteil der Vergütung des Vorstands. Die Leistungen zur Altersvorsorge sind analog zu den Pensionszusagen an die Arbeitnehmer gestaltet.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung, die für das einzelne Mitglied 10.000,00 EUR, für den Vorsitzenden 20.000,00 EUR und für den stellvertretenden Vorsitzenden 15.000,00 EUR beträgt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten ferner eine variable Vergütung von 200,00 EUR für jeweils 0,1 Prozentpunkte des ROCE im Grammer Konzern, der 8% übersteigt. Die maximale variable Vergütung im Geschäftsjahr beträgt pro Aufsichtsratsmitglied 6.000,00 EUR.

Corporate Governance

Die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 7. Dezember 2006 aktualisiert und an die Neufassung des Kodex vom 12. Juni 2006 angepasst. Gemäß § 161 AktG erklären Vorstand und Aufsichtsrat, dass die Leitlinien der Grammer AG zur Unternehmensführung im Wesentlichen den Empfehlungen des Kodex heute entsprechen und in der Zukunft entsprechen werden. Die vollständige Erklärung ist in diesem Geschäftsbericht 2006 abgedruckt und kann zudem dauerhaft auf der Unternehmenshomepage unter www.grammer.com/corporate_governance eingesehen werden.

Forschung und Entwicklung

Die gute Marktposition der Grammer AG in den einzelnen Geschäftsfeldern basiert auf Technologieführerschaft und einem daraus resultierenden, breit gefächerten und innovativen Produktportfolio. Forschung und Entwicklung (F&E) sind aus diesem Grund wesentlicher Baustein unserer Unternehmensphilosophie. Im Berichtsjahr wendeten wir daher konzernweit 50,8 Mio. EUR (Vj. 53,3) für F&E auf. Dies entspricht 5,8% des Gesamtumsatzes.

Insbesondere im Automobilsektor ist intensive Forschung und Entwicklung von hoher Bedeutung: Kostendruck der Hersteller und wachsende Ansprüche der Verbraucher sorgen dafür, dass der Fahrzeugzulieferindustrie eine immer größere Rolle bei der Entwicklung von Komponenten und Systemen zukommt. Zulieferer erbringen bereits heute deutlich mehr als zwei Drittel der Wertschöpfung eines Automobils – Tendenz steigend. Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung dienen somit dazu, einerseits Aufträge in der Gegenwart zu generieren, andererseits die Grammer AG auch zukünftig aussichtsreich im Markt zu positionieren. Innovative Pkw-Innenraumfeatures wie zum Beispiel höhenverstellbare Türaromauflagen oder crashaktive Kopfstützen verschaffen dem Unternehmen hier wertvolle Alleinstellungsmerkmale.

Im Unternehmensbereich Seating Systems, der die Sparten Fahrer- und Passagiersitze umfasst, können wir durch die Ergebnisse unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit ebenfalls Marktvorteile erschließen. So erfüllen die Fahrersitze der Primo-Serie, die in Staplern und kompakten Baufahrzeugen eingesetzt werden, bereits die erst im Jahre 2011 verbindlich in Kraft tretende EU-Schwingungsrichtlinie. Die modulare Bauweise der Primo-Serie ermöglicht es, Sitze je nach Kundenanforderung individuell zu konfigurieren, und sichert damit zusätzliche Marktstärke.

Weitere Neuerung ist ein Fahrersitz für High-End-Fahrzeuge im Offroadbereich, in den ebenfalls ein neuartiges Federungssystem integriert ist. Die eingebaute Electronic Active Control (EAC) sorgt für deutlich gesteigerten Fahrkomfort. Seit Juni verwendet Fendt, der weltweit drittgrößte Hersteller von Landmaschinen, das System für seine Hochleistungstraktoren.

Um in den kommenden Jahren weitere Umsatzpotenziale im Lkw-Bereich zu erschließen, entwickeln wir derzeit eine neue Generation von Lkw-Fahrersitzen.

Auf Basis unserer Bemühungen, die Kompetenz auch auf den Lkw-Innenraum zu fokussieren, haben wir auf der IAA Nutzfahrzeuge zusammen mit Partnern das Innenraumkonzept MoTIS vorgestellt. Dieses Konzept bietet neue, am Bedarf der Fahrer orientierte Lösungen – von Kabineninneneinrichtungen bis hin zur Dusche.

Im Berichtsjahr erhielt der Reisebusstz „Gran Turismo“ den international renommierten „iF product design award 2006“. Der Preis honoriert unter anderem Ergonomie, Gestaltungsqualität sowie die Gewichtseinsparung des Sitzes von 20%.

Chancen- und Risikomanagement

Risikoleitbild

Unternehmerisches Handeln ist immer mit Chancen, aber auch mit Risiken verknüpft. Wir identifizieren und beurteilen geschäftliche Chancen konzernweit. Gleiches gilt für Risiken: Gerade für international ausgerichtete Konzerne wie Grammer kommt effektivem Risikomanagement hohe Bedeutung zu. Aus diesem Grund entwickelten wir ein weltweit geltendes Risikoleitbild. Es beinhaltet unter anderem folgende Grundsätze:

- Ereignisse, die signifikante negative Auswirkungen auf Vermögens-, Finanz- und/oder Ertragslage des Grammer Konzerns besitzen, definieren wir als Risiken.
- Grammer handelt im Bewusstsein dieser möglichen Risiken. Frühzeitig gilt es, sie zu erkennen und während unseres Handelns begleitend zu überwachen. Dabei versuchen wir, Auswirkungen auf das Unternehmen umgehend zu beseitigen oder so weit wie möglich einzugrenzen.
- Aktives Risikomanagement ist permanente Pflicht des jeweils Verantwortlichen.

Zurzeit überarbeiten wir unser Risikomanagement-System und richten es neu aus. Es soll in Zukunft stärker als Teil wertorientierter Unternehmenssteuerung verstanden und noch besser in die bestehenden Planungs-, Reporting- und Steuerungsinstrumente integriert werden. Grundlage ist eine Weiterentwicklung des Risiko-Begriffs: Als Risiken gelten jetzt mögliche positive oder negative Abweichungen von einem unter Unsicherheit geplanten Zielwert. In der Folge definieren wir die einzelnen Prozesse des Risikomanagements neu. Mit der Neuausrichtung einhergehend veränderten sich auch die unternehmensinternen Zuständigkeiten. Das Risikomanagement war bisher im Bereich Internal Control angesiedelt; seit dem 1. Januar 2007 wird es vom Bereich Konzerncontrolling wahrgenommen.

Risikopolitische Grundsätze

Grammer verfügt über risikopolitische Grundsätze, die auf dem Risikoleitbild aufbauen. Ziel ist, Risiken schneller zu identifizieren, genauer zu analysieren und effektiver zu steuern.

- Um potenziellen Schäden entgegenzuarbeiten, sind Risiken so gering wie möglich zu halten oder ganz zu vermeiden. Bewusst gehen wir Risiken nur dann ein, wenn sie kalkulierbar und – mit dem Ziel der Steigerung des Unternehmenswerts – unvermeidbar sind.
- Sämtliche Mitarbeiter der Grammer Gruppe haben die Aufgabe, in ihrem Verantwortungsbereich Risiken zu erkennen und zu minimieren.
- Gefahren und Risiken, die im Betriebsablauf auftreten, müssen von jedem Mitarbeiter unverzüglich dem zuständigen Verantwortlichen mitgeteilt werden.
- Unterstützend agiert der Fachbereich Internal Control: Er hilft durch zentrales Risikomanagement den jeweiligen Verantwortlichen bei Identifizierung und Management von Risiken. Zu diesem Zweck unterhält der Fachbereich ein EDV-gestütztes Risikomanagement-System. Dieses verwaltet Risiken und protokolliert die zur Risikominimierung eingeleiteten Maßnahmen. Dadurch werden Chancen und Risiken des gesamten Unternehmensportfolios – Produkte, Geschäftsfelder und Unternehmensaktivitäten – identifiziert, bewertet und aktiv gesteuert.

Wir unterscheiden zwischen drei Risikokategorien:

- Operative Risiken definieren wir als Ereignisse mit einer Schadenshöhe von $\geq 0,5$ Mio. EUR.
- Schadenshöhen von ≥ 2 Mio. EUR betrachten wir als strategische Risiken.
- Ereignisse mit einer Schadenshöhe von ≥ 5 Mio. EUR sehen wir als bestandsgefährdende Risiken an.

Identifizierung von Chancen und Risiken

Während regelmäßiger Managementgespräche diskutieren die Führungsebenen der Unternehmens- und Zentralbereiche schwerpunktmäßig bestehende Chancen und Risiken und beurteilen das Maßnahmenmanagement. Neue Chancen und Risiken werden aufgegriffen und in das Maßnahmenmanagement integriert. Neuprojekte unterziehen wir stets einer standardisierten Risikobetrachtung, deren Umfang an Wertgrenzen orientiert ist. Der Vorstand trifft Investitionsentscheidungen auch auf Grundlage dieser Risikobetrachtung. An risikopolitischen Grundsätzen orientiert sich auch der jährliche Prüfungsplan der Grammer Revision. Ergeben sich daraus neue oder wichtige Erkenntnisse, werden diese nach Prüfung durch den Vorstand ins Risikomanagement übernommen.

Auf diese Weise verschaffen wir uns einen ganzheitlichen Überblick über die Chancen und Risiken für den Grammer Konzern. Dazu zählen Projekte wie die Erschließung neuer Märkte – beispielsweise China – oder die weitere Entwicklung von Energie- und Rohstoffpreisen.

Umfeld- und Branchenrisiken

Die Fahrzeugzulieferindustrie sieht sich weiter steigendem Kostendruck der Hersteller gegenüber; erwartet werden weit reichende Preisanpassungen. Außerdem übernehmen die Zulieferer über gestiegene Entwicklungsaufwendungen zusätzliche unternehmerische Risiken. Neben Forcierung unserer Forschung und Entwicklung reagieren wir darauf mit umfangreichen Prozessoptimierungen wie dem Aufbau globaler Produktionsnetze. So verbessern wir logistische Abläufe durch den Einsatz der RFID-Technologie.

Zur Verminderung von Wettbewerbsrisiken arbeiten wir in allen Geschäftsbereichen ständig an der Verbesserung unserer Marktposition. Wir setzen dabei auf ein möglichst attraktives Produktportfolio. Um dieses weiter zu verbessern, treiben wir technische Innovationen und die Diversifizierung der Angebotspalette weiter voran.

Hierbei besteht das Risiko von Produktpiraterie durch andere Hersteller. Dem unerlaubten Nachbau und Vertrieb originärer Grammer Entwicklungen – speziell im Sitzbereich – setzen wir Produkte entgegen, die über technischen Vorsprung verfügen. Zudem wird unsere Produktpalette auf eine möglichst breite Kundenbasis ausgerichtet.

Hohe Produktqualität ist zur Festigung unserer Marktposition besonders wichtig. Um diese dauerhaft sicherzustellen, arbeiten wir in fast allen Fertigungsstandorten weltweit nach dem Standard TS 16949. Ziel ist, Fehlerquellen frühzeitig zu erkennen und zu beseitigen sowie Leerläufe und Doppelarbeiten zu vermeiden.

Beschaffungsrisiken

Zur Sicherung der Versorgung mit Rohmaterialien schließt Grammer Rahmenverträge mit Laufzeiten bis zu einem Jahr ab. Vereinzelt kommt es auch zu Vereinbarungen über die Produktlaufzeit. Um die zusätzlichen Unsicherheiten der Rohstoffmärkte punktuell auszugleichen, schließt Grammer außerdem Sicherungsgeschäfte für Aluminium und Öl ab, die entsprechend den Anforderungen auch auf andere börsengehandelte Rohstoffe ausgeweitet werden sollen. Die Sicherung erfolgt mit Rohstoffderivaten, die aktiv zu den Lieferungen und benötigten Mengen gemanagt werden (Hedging).

Möglichen Risiken durch Ausfall von Zulieferern oder von diesen verursachten Qualitätsproblemen begegnet Grammer neben einer Dualsourcestrategie mit regelmäßigen Lieferantenaudits. Wir stehen kontinuierlich in engem Kontakt zu unseren Zulieferern und vermeiden nach Möglichkeit Abhängigkeiten.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Im Konzernfinanzwesen erfassen wir zentral Zins-, Währungs-, Liquiditäts- und Debitorenausfallrisiken. Wir reduzieren diese durch den Einsatz strategischen Treasury-Managements, dessen Wirksamkeit wir regelmäßig überprüfen.

Um die Auswirkungen steigender Zinsen auf das Unternehmensergebnis zu vermindern, setzen wir Tilgungen sowie Sicherungen durch Zins-Swap-Geschäfte ein. Kurzfristig bestehen keine Zinsrisiken.

Währungsrisiken bestehen für den Grammer Konzern vorrangig aus Lieferungen und Leistungen in den Währungen US-Dollar, Britisches Pfund und Tschechische Krone. Wir minimieren diese Risiken durch geeignete Hedgingstrategien, die regelmäßig in einem Währungsausschuss diskutiert und festgelegt werden.

Zur Sicherung der Liquidität wurden das Schuldscheindarlehen aufgestockt sowie zusätzlich die fest vereinbarten kurzfristigen Linien beibehalten und auf drei Jahre festgeschrieben. Grammer verfügt zur Absicherung des geplanten Wachstums über ausreichend mittel- und langfristige Kreditzusagen.

Aufgrund unserer Kundenstruktur bestehen nur begrenzte Debitorenausfallrisiken. Wir kontrollieren diese gleichwohl mit Hilfe aktiven Debitorenmanagements sowie Kundenliquiditätsüberwachung.

Rechtliche Risiken

Ein System aus intensiver Vertragsprüfung, Vertragsmanagement und systematisierter Archivierung sichert rechtliche Risiken ab. Ausreichender Versicherungsschutz besteht für so genannte Normalrisiken sowie existenzgefährdende Risiken.

Personalrisiken

Um Chancen nachhaltig nutzen zu können, ist Grammer auf qualifizierte Fach- und Führungskräfte angewiesen. Neben umfangreichen Recruitingaktivitäten – die unter anderem Hochschulabsolventen ansprechen – forcieren wir deshalb vielschichtige Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für Beschäftigte auf allen Ebenen und in allen Bereichen.

Ökologische Risiken

Grammer führt regelmäßig Ökoaudits durch, in denen wir umfassend über umweltrelevante Aktivitäten berichten. Auf dieser Grundlage minimieren wir ökologische Risiken. Zusätzlich betreiben wir weiter die Zertifizierung unserer Fertigungsstandorte nach dem Umweltzertifizierungsstandard ISO 14001; bis dato wurden zwei Drittel unserer globalen Standorte zertifiziert.

Beurteilung des Gesamtrisikos

Wir haben die aktuelle Risikosituation des Grammer Konzerns intensiv geprüft und konstatieren, dass das Unternehmen ausreichende Vorsorge getroffen hat. Signifikanter Einfluss auf die künftige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gehen von derzeit bestehenden Risiken nicht aus. Nach unserer Einschätzung sind Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, nicht zu erkennen.

Nachtragsbericht

Veränderung im Vorstand

Peter Nagel, Vorstand Seating Systems der Grammer AG, wird am 30. Juni 2007 auf eigenen Wunsch aus seinem Amt ausscheiden. Nach vierundzwanzigjähriger Tätigkeit als Geschäftsführer und Vorstand zieht er sich mit Erreichen seines sechzigsten Geburtstags aus dem operativen Geschäftsleben zurück, steht dem Unternehmen jedoch noch bis Ende Dezember 2007 beratend für das Projekt MoTIS zur Verfügung.

Als Nachfolger wurde zum 1. Februar 2007 Hartmut Müller in den Vorstand berufen, der am 1. Juli 2007 die volle Verantwortung für den Bereich Seating Systems übernimmt. Hartmut Müller war zuvor General Manager North and Eastern Europe, Climate Control, der Valeo-Unternehmensgruppe.

Bis zum Stichtag der Freigabe des Konzernabschlusses durch den Vorstand ergaben sich keine weiteren nennenswerten Sachverhalte.

Prognosebericht

Weltwirtschaft mit leicht gebremstem Wachstum

Für 2007 rechnet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit einer Zunahme der Weltwirtschaftsleistung um 3,4%. Die verglichen mit 2006 etwas niedrigere Steigerungsrates berücksichtigt eine geringfügige Abkühlung der Konjunktur in Japan und den USA. In den Vereinigten Staaten ist mit einem leicht abgeschwächten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 2,5% zu rechnen. China dürfte seine Wachstumsdynamik beibehalten und 2007 einen BIP-Anstieg von 10,2% erreichen.

Für die auf 27 Mitgliedstaaten erweiterte Europäische Union wird ein Zuwachs beim Bruttoinlandsprodukt von 2,5% prognostiziert. Diese Entwicklung dürfte auch Folge eines geringeren Wirtschaftswachstums in Deutschland sein: Vorhersagen gehen davon aus, dass sich das BIP in der Bundesrepublik im laufenden Geschäftsjahr knapp unterhalb von 2% bewegen wird.

Branchen- und Geschäftsentwicklung Automotive: Globales Umfeld anhaltend vielversprechend

Nach Ansicht von Experten wird der weltweite Automobilmarkt auch 2007 weiter wachsen. Für den US-amerikanischen Pkw-Markt prognostiziert der VDA einen Rückgang um 2% bis 3% auf 16,2 Mio. Fahrzeuge im laufenden Geschäftsjahr. Nach Ansicht des Branchenverbandes werden jedoch die deutschen Hersteller ihren Marktanteil weiter erhöhen können. In der Tat sind BMW, Mercedes-Benz und Volkswagen mit Zuwächsen ins Jahr gestartet. Für den chinesischen Automobilmarkt rechnen Experten für 2007 mit einem Wachstum von 8% bis 10%.

In Deutschland könnten die Mehrwertsteuererhöhung sowie die gekürzte Pendlerpauschale für Unsicherheit sorgen. Im Januar verzeichnete der GfK-Konsumklimaindex, der unter anderem auch die Anschaffungsneigung der Konsumenten erfasst, einen deutlichen Einbruch. Gleichwohl rechnet der VDA für 2007 mit Pkw-Neuzulassungen in der Größenordnung von etwa 3,4 Mio. Fahrzeugen. Beim Export erwartet der Branchenverband ein gleichbleibendes Niveau zu 2006, auch wenn die Ausfuhren nach Westeuropa und in die USA zurückgehen dürften.

Die Geschäftsentwicklung des Automotivesegments wird im ersten Halbjahr 2007 neben der Marktentwicklung im Inland von mehreren Neuanläufen beeinflusst. Unter anderem stehen Fertigungsstarts für die nächste Generation der C-Klasse von Mercedes-Benz sowie den Škoda Fabia an. In der zweiten Jahreshälfte folgt dann beispielsweise der Produktionsbeginn für den neuen Audi A4. Dessen ungeachtet rechnen wir für 2007 mit einer positiven Umsatz- und Ertragsentwicklung. Um über das laufende Geschäftsjahr hinaus Umsatzwachstum zu generieren, werden wir unsere Projektentwicklungen weiter verstärken.

Branchen- und Geschäftsentwicklung Fahrersitze: Aussichten nach wie vor günstig

Führende Analysehäuser rechnen im Vergleich zu den zurückliegenden Boomjahren mit einem mittelfristig eher zurückhaltenden Lkw-Marktumfeld in Deutschland. 2007 dürfte das Marktvolumen nach Einschätzungen des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V. jedoch das relativ hohe Niveau halten.

Die weltweiten Landtechnikmärkte werden sich 2007 voraussichtlich weitgehend stabil zeigen. Während sich die Branchenentwicklung in Westeuropa wahrscheinlich auf Vorjahresniveau bewegen wird, ist in Osteuropa mit Zuwächsen zu rechnen. Für Nordamerika prognostizieren Branchenexperten eine stabile Marktperformance. Die Entwicklung des Baumaschinenmarkts beurteilt der VDMA optimistisch.

Wir gehen davon aus, dass der Fahrersitzbereich auch im laufenden Geschäftsjahr das hohe Umsatzniveau halten und gegebenenfalls leicht ausbauen kann. Von der Agritechnica im September, der wichtigen Leitmesse für die Agrarwirtschaft, erwarten wir wesentliche Impulse; diese werden die voraussichtliche Kaufzurückhaltung im Vorfeld wieder auszugleichen. Mittel- und langfristig dürften sich für unser Unternehmen im Fahrersitzsegment auch die derzeitige Entwicklung einer neuen Lkw-Sitzgeneration sowie die anstehenden Modellwechsel seitens der Lkw-Hersteller positiv auswirken.

Branchen- und Geschäftsentwicklung Passagiersitze: Ausbau der Auftragsvolumina

Die Auftragsentwicklung der Passagiersitzsparte ist für 2007 als zufrieden stellend anzusehen. Das modernisierte Produktportfolio wird in ersten Schritten zur Markteinführung kommen. Zugleich treiben wir die Innovationstätigkeit des Segments voran. Im Bahnbereich gehen wir davon aus, dass keine weiteren Verzögerungen in den Projekten unserer Kunden entstehen und das Auftragsvolumen plangemäß abgerufen wird. Durch die wachstumsbedingt hohe Anzahl an Neuanläufen benötigen wir hier jedoch zusätzliche Kapazitäten. In der Business Unit Bus streben wir die Erschließung zusätzlicher Marktanteile an. Dazu prüfen wir derzeit alle Optionen. Durch Optimierungen in der Entwicklung und der fortschreitenden Internationalisierung des Geschäfts sehen wir gute Chancen zum Ausbau der Auftragsvolumina im Passagiersitzsegment auch über das Jahr 2007 hinaus.

Geschäftsentwicklung im Konzern

Zu den wesentlichen, mittel- und langfristig wirkenden strukturellen Veränderungen im Unternehmen zählen weiterhin Verbesserungen unseres weltweiten Produktionsnetzwerks. Die vom Vorstand zusätzlich eingeleiteten Effizienzmaßnahmenpakete werden auch 2007 unvermindert fortgeführt. Darüber hinaus setzen wir verstärkt auf internationales Wachstum, um Umsatzpotenziale zu erschließen.

Investitionen

Für das operative Budget sieht Grammer einen leichten Zuwachs der geplanten Investitionen auf zirka 35 Mio. EUR vor. Entsprechend unserer Zielsetzung, das Unternehmenswachstum zu forcieren, sollen mehr als 55% der Investitionen in Märkte und Produkte investiert werden. Um unsere Innovativkraft und Kostensituation weiter zu verbessern, wurden annähernd 40% in Produktivität und Rationalisierung sowie Ersatz von Altanlagen verplant. Mit dieser Investitionsoffensive wollen wir die nötige Basis für die Ertragssteigerungen der Zukunft legen.

Forschung und Entwicklung

In der Sparte Automotive setzen wir die Weiterentwicklung der aktuellen Produktpalette konsequent fort. Die Ausdehnung in neue Fahrzeugreihen sowie der Anspruch, verstärkt komplette Komponentensysteme zu fertigen, werden zielstrebig weiterverfolgt. Im Bereich der Fahrersitze wird vordringlich die neue Lkw-Sitzgeneration ECHO vorangetrieben. Zusätzlich sollen weitere Entwicklungen die MoTIS-Konzeption unterstützen.

Mitarbeiter

Fortgesetzte Optimierungen und daraus resultierende Veränderungen stellen wesentliche Schritte zur Sicherung der bestehenden Arbeitsplätze dar. 2007 wird die Entwicklung der Beschäftigtenzahl weiterhin von den Kostenentwicklungen in Deutschland sowie dem Wachstum in Fernost und im Überseeraum bestimmt. Umsatzzuwächse in den Wachstumsregionen führen zu einem weiteren Anstieg der Mitarbeiterzahlen.

Chancen und Risiken

Die weitere konjunkturelle Entwicklung – insbesondere der Branchen, in denen wir tätig sind – eröffnet sowohl Chancen als auch Risiken für die Geschäftstätigkeit der Grammer Gruppe. Die Auswirkungen der derzeit weltweit geführten CO₂-Diskussion, verbunden mit einer veränderten Kfz-Besteuerung in Deutschland, sind gegenwärtig noch nicht abzusehen.

Die Ergebnisentwicklung wird weiterhin wesentlich auch von externen Faktoren beeinflusst. Die Stahlpreise haben gegenüber 2006 wieder zugelegt. Außerdem rechnen wir mit nach wie vor sehr volatilen Märkten für ölbasierte Produkte. Auch die Rohstoffhausse mit hohen Preisaufschlägen, speziell bei Legierungen und Aluminium, wird sich unseres Erachtens als Risiko nicht abschwächen. Ebenfalls bestehen Risiken durch schwankende Währungsparitäten, insbesondere durch mögliche Schwankungen des US-Dollar-Kurses. Außerdem reduzieren Aufwertungstendenzen in den einzelnen Low-Cost-Ländern deren Standortattraktivität.

Umsatz- und Ertragsentwicklung des Grammer Konzerns

Grammer rechnet entsprechend den Planungen auch in den kommenden Jahren mit wachsenden Umsätzen. 2007 werden wir voraussichtlich den Konzernumsatz des Vorjahrs leicht übertreffen. Beim Gesamtergebnis erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr ebenfalls eine moderate Verbesserung gegenüber 2006. Voraussetzung dafür sind jedoch maßvolle Tarifverhandlungen sowie ebensolche Währungs- und Einkaufspreisentwicklungen, die auch die Entwicklungen im nachfolgenden Jahr nachhaltig beeinflussen können.

Gesamtaussage zur Prognose durch den Vorstand

Vor dem Hintergrund eines weiterhin erfreulichen wirtschaftlichen Umfelds sowie mit Blick auf die stabile Geschäftslage in den ersten Monaten 2007 schätzen wir die weitere Entwicklung des Grammer Konzerns auch über 2007 hinaus positiv ein. Für fortgesetztes Wachstum und eine sich positiv entwickelnde Ertragslage des Unternehmens auch für 2008 sehen wir günstige Voraussetzungen.

Amberg, 2. März 2007

Grammer AG
Der Vorstand

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

		2006	2005
	Anhang	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	(5)	880.950	859.298
Kosten der Umsatzerlöse	(6)	- 753.956	- 750.179
Bruttoergebnis vom Umsatz		126.994	109.119
Vertriebskosten	(6)	- 32.389	- 29.702
Verwaltungskosten	(6)	- 64.099	- 57.726
Sonstige betriebliche Erträge	(6)	8.355	10.917
Operatives Ergebnis		38.861	32.608
Finanzerträge	(6)	1.340	1.090
Finanzaufwendungen	(6)	- 8.198	- 8.258
Ergebnis vor Steuern		32.003	25.440
Ertragsteueraufwand	(7)	- 10.692	- 8.690
Jahresüberschuss		21.311	16.750
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		21.248	16.681
Minderheitsanteile		63	69
		21.311	16.750
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert/verwässert, bezogen auf den den Stammaktionären des Mutterunternehmens zurechenbaren Periodengewinn	(8)	2,09 EUR	1,59 EUR

Konzern-Bilanz für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

Aktiva		2006	2005
	Anhang	TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	(10)	130.384	130.352
Immaterielle Vermögenswerte	(11)	43.201	39.502
Sonstige Finanzanlagen	(12)	476	483
Andere finanzielle Vermögenswerte	(13)	4.903	6.131
Latenter Steueranspruch	(7)	14.805	13.690
		193.769	190.158
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(14)	85.400	80.221
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(15)	111.332	105.827
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(15)	51.607	32.616
Finanzielle Vermögenswerte	(16)	12.053	145
Ertragsteuerforderungen		4.067	2.748
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	(17)	18.333	18.029
		282.792	239.586
Bilanzsumme		476.561	429.744

Passiva		2006	2005
	Anhang	TEUR	TEUR
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(18)	26.868	26.868
Kapitalrücklage	(18)	58.237	58.237
Eigene Anteile	(18)	- 7.441	0
Gewinnrücklagen	(18)	90.158	79.410
Sonstige Rücklagen	(18)	6.470	8.741
Eigenkapital vor Minderheiten		174.292	173.256
Minderheitsanteile	(18)	468	495
Gesamtsumme Eigenkapital		174.760	173.751
Langfristige Schulden			
Langfristige Bankverbindlichkeiten	(20)	73.132	4.736
Sonstige Verbindlichkeiten	(20)	3.940	6.356
Pensionsverpflichtungen	(19)	49.073	46.583
Passive latente Steuern	(7)	17.332	13.341
		143.477	71.016
Kurzfristige Schulden			
Anleihe	(20)	0	42.000
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	(20)	14.128	8.435
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	91.531	76.305
Finanzielle Verpflichtungen	(26)	63	2.201
Sonstige Verbindlichkeiten	(20)	37.560	36.532
Ertragsteuerverbindlichkeiten	(20)	5.775	7.436
Rückstellungen	(21)	9.267	12.068
		158.324	184.977
Gesamtsumme Schulden		301.801	255.993
Bilanzsumme		476.561	429.744

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

	Gezeichnetes Kapital (Anhang 18)	Kapitalrücklage (Anhang 18)	Gewinnrücklagen (Anhang 18)	Eigene Anteile (Anhang 18)	Sonstige Rücklagen (Anhang 18)	Summe	Minderheitenanteile (Anhang 18)	Konzern-eigenkapital (Anhang 18)
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Saldo zum								
1. Januar 2005	26.868	58.237	74.606	0	3.727	163.438	471	163.909
Dividende	0	0	- 10.512	0	0	- 10.512	0	- 10.512
Konzernergebnis	0	0	16.681	0	0	16.681	69	16.750
Folgebewertung								
IAS 39	0	0	0	0	- 297	- 297	0	- 297
Währungsänderung	0	0	0	0	4.674	4.674	- 45	4.629
Konsolidierungs- kreisbedingte Änderungen	0	0	- 1.365	0	0	- 1.365	0	- 1.365
Veränderung Nettoinvestitionen								
IAS 21/39	0	0	0	0	637	637	0	637
Saldo zum								
31. Dezember 2005/ 1. Januar 2006	26.868	58.237	79.410	0	8.741	173.256	495	173.751
Dividende	0	0	- 10.500	0	0	- 10.500	0	- 10.500
Konzernergebnis	0	0	21.248	0	0	21.248	63	21.311
Folgebewertung								
IAS 39	0	0	0	0	202	202	0	202
Währungsänderung	0	0	0	0	- 1.953	- 1.953	- 20	- 1.973
Eigene Anteile/ sonstige	0	0	0	- 7.441	0	- 7.441	- 70	- 7.511
Veränderung Nettoinvestitionen								
IAS 21/39	0	0	0	0	- 520	- 520	0	- 520
Saldo zum								
31. Dezember 2006	26.868	58.237	90.158	- 7.441	6.470	174.292	468	174.760

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

(Anhang 22)	2006	2005
	TEUR	TEUR
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss	21.311	16.750
Zahlungsunwirksam:		
Abschreibungen und Wertminderung auf/von Sachanlagen	21.947	22.494
Abschreibungen und Wertminderung auf/von immaterielle(n) Vermögenswerte(n)	1.715	1.652
Veränderung der Rückstellungen und Pensionsrückstellungen	2.020	2.850
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen	- 656	- 1.410
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens		
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	- 24.496	- 4.545
Zunahme der Vorräte	- 5.180	- 7.494
Zunahme der sonstigen Aktiva	- 2.434	1.019
Zunahme der Verbindlichkeiten und sonstigen Passiva	25.108	28.521
Gewinn aus Anlageabgängen	- 826	- 275
Gezahlte Ertragsteuern	- 8.816	- 2.681
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	29.693	56.881
2. Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Erwerb		
Erwerb von Sachanlagen	- 26.677	- 31.582
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	- 5.377	- 1.388
Erwerb von Finanzinvestitionen	- 300	- 2.900
Abgänge		
Abgänge von Sachanlagen	3.901	4.607
Abgänge von immateriellen Vermögenswerten	4	286
Abgänge von Finanzinvestitionen	1.046	3.905
Erhaltene Zinsen	1.340	1.090
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 26.063	- 25.982
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Dividendenzahlung	- 10.500	- 10.512
Erwerb von eigenen Anteilen	- 7.441	0
Tilgung der Anleihe	- 42.000	- 13.000
Veränderung der langfristigen Bankverbindlichkeiten	70.435	- 2.794
Veränderung der Leasingverbindlichkeit	- 1.023	- 967
Gezahlte Zinsen	- 4.910	- 5.622
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	4.561	- 32.895
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1-3)	8.191	- 1.996
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	- 538	1.114
Finanzmittelfonds zum 1. Januar	9.594	10.476
Finanzmittelfonds zum 31. Dezember	17.247	9.594
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	18.333	18.029
Wertpapiere	11.003	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 12.089	- 8.435
Finanzmittelfonds zum 31. Dezember	17.247	9.594

Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

1 Informationen zum Unternehmen Grammer Konzern

Der Konzernabschluss der Grammer AG (die „Gesellschaft“) für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 wurde am 2. März 2007 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben. Die Grammer AG ist eine nach deutschem Recht errichtete Aktiengesellschaft. Sie ist im Wege der formwechselnden Umwandlung der Grammer GmbH in eine Aktiengesellschaft entstanden und im Handelsregister des Amtsgerichts Amberg unter HRB 1182 unter der Firma Grammer Aktiengesellschaft eingetragen. Sitz und Geschäftsadresse der Gesellschaft ist die Georg-Grammer-Straße 2 in 92224 Amberg. Die Aktien der Gesellschaft werden seit 1996 an der Börse (Wertpapierbörsen Frankfurt am Main und München) gehandelt.

International Securities Identification Number (ISIN): DE0005895403

Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN): 589540

Common Code: 006754821

Börsenkürzel: GMM

Die Grammer AG ist seit August 2005 ein im SDAX an der Frankfurter Börse gelistetes Unternehmen.

Der Grammer Konzern ist mit seinen Kernprodukten ein führender Entwickler und Hersteller von Komponenten und Systemen für die Pkw-Innenausstattung sowie von Fahrer- und Passagiersitzen für Nutzfahrzeuge (Lkw und Offroad), Busse und Bahnen. Zum 31. Dezember 2006 waren 8.925 Mitarbeiter (ohne Auszubildende, inklusive 144 Mitarbeiter im Zentralbereich) in 28 Produktions- und Logistikstandorten in Europa, im NAFTA-Raum, im Mercosur-Raum, in Asien sowie im Zentralbereich des Grammer Konzerns in Amberg beschäftigt.

Der Grammer Konzern hat seine Aktivitäten in die Segmente Automotive, Fahrersitze und Passagiersitze gegliedert. Die Hauptaktivitäten des Konzerns sind in Anhangsangabe 5 beschrieben.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

Die Grammer AG war nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (ABl. EG Nr. L 243 S. 1) dazu verpflichtet, für das Geschäftsjahr 2005 erstmals einen Konzernabschluss nach International Financial Reporting Standards (IFRS) aufzustellen; die IFRS-Konzerneröffnungsbilanz wurde auf den 1. Januar 2004 aufgestellt (Tag des Übergangs auf IFRS gemäß IFRS 1). Die Kapitalkonsolidierung wurde für Unternehmenserwerbe vor dem 1. Januar 2004 nach dem bisherigen Konsolidierungsverfahren gemäß § 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 HGB (Buchwertmethode) durch Verrechnung der Buchwerte der Anteile mit dem anteiligen Eigenkapital der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs bzw. der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss weitergeführt (IFRS 1). Die Kapitalkonsolidierung des quotal einbezogenen Gemeinschaftsunternehmens erfolgte nach den gleichen Grundsätzen.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind die derivativen Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Die Buchwerte der in der Bilanz erfassten Vermögenswerte und Schulden, die Grundgeschäfte im Rahmen von Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts darstellen, werden aufgrund von Änderungen der beizulegenden Zeitwerte, die auf die abgesicherten Risiken zurückgeführt werden können, angepasst. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (TEUR) gerundet.

Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS

Der Konzernabschluss der Grammer AG und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Grammer AG und ihrer einbezogenen Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt, wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Die Stichtage der Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften entsprechen dem Konzernabschlussstichtag.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden Unterschiedsbeträge werden den Vermögenswerten und Schulden insoweit zugerechnet, als deren Zeitwerte von den Buchwerten zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung abweichen. Danach noch verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden grundsätzlich als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen.

Die Geschäftswerte werden einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen (IAS 36). Planmäßige Abschreibungen werden nicht vorgenommen.

Im Geschäftsjahr 2006 erwarb der Konzern weitere 1,96% an der Grammer AD und erhöhte den Anteilsbesitz auf 88,35%. Der Erwerb von Minderheitsanteilen wird nach der so genannten „Parent-Entity-Extension“ Methode bilanziert. Dabei wird die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Buchwert des anteilig erworbenen Nettovermögens als Geschäfts- oder Firmenwert behandelt. Aufgrund eines passivischen Unterschiedsbetrages wurde die Differenz von 33,6 TEUR unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

Minderheitsanteile stellen den Anteil des Ergebnisses und des Nettovermögens dar, der nicht dem Konzern zuzurechnen ist. Minderheitsanteile werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und in der Konzernbilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzernbilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner entfallenden Eigenkapital. Minderheitsanteile sind der Teil des Periodenergebnisses und des Reinvermögens der Grammer do Brasil Ltda., Brasilien, Grammer Koltuk Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.S., Türkei, Grammer AD, Bulgarien, und Grammer Seating (Xiamen) Ltd., China, die auf Anteile entfallen, die nicht vom Konzern gehalten werden. Minderheitsanteile werden vom Eigenkapital des Mutterunternehmens gesondert in der Gewinn- und Verlustrechnung und innerhalb des Eigenkapitals in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Auf die ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgänge wurden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der Grammer AG vier inländische und siebzehn ausländische Gesellschaften, die von der Grammer AG gemäß IAS 27 direkt oder indirekt beherrscht werden, einbezogen. Dazu wird noch eine weitere Gesellschaft unter gemeinschaftlicher Führung im Sinne des IAS 31 quotaal einbezogen. An diesem Gemeinschaftsunternehmen halten wir 50% der Stimmrechte.

2.2 Schätzungen

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten der Berichtsperiode auswirken. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, die Einbringbarkeit von Forderungen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand beruhen. Insbesondere wurden bezüglich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich einstellenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. Wenn die tatsächliche Entwicklung von der erwarteten abweicht, werden die Prämissen und, falls erforderlich, die Buchwerte der betreffenden Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Unsicherheiten bei der Schätzung

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden im Folgenden erläutert.

Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert ist. Dies erfordert eine Schätzung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Zum 31. Dezember 2006 betrug der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts 33.950 TEUR (Vj. 33.950). Weitere Einzelheiten hierzu sind in Anhangangabe 11 zu finden.

Entwicklungskosten

Entwicklungskosten werden entsprechend der in Anhangangabe 2.3 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge wurden Annahmen und Schätzungen über die zu erwartenden künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren, getroffen.

Langfristige Fertigungsaufträge

Fertigungsaufträge (construction contracts) werden nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) bilanziert, die in Anhangangabe 2.3 erläutert ist. Zur Schätzung der Fertigstellungsgrade muss der Konzern die voraussichtlichen Kosten und Erlöse schätzen. Für die Ermittlung werden Annahmen über Dauer und Durchführung sowie Effizienz der Entwicklungen getroffen. Zu Beginn eines Auftrages sind aufgrund des Entwickelns von Funktion und Design die Unsicherheiten höher.

Aktive latente Steuern Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des zukünftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Angaben sind in der Anhangsangabe 7 dargestellt.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf die Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus den Planvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, die Sterblichkeit und künftige Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betragen zum 31. Dezember 2006 49.073 TEUR (Vj. 46.583). Weitere Einzelheiten sind in der Anhangsangabe 18 zu finden.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Anteile an einem Joint Venture Der Konzern ist an einem Joint Venture beteiligt. Ein Joint Venture wird als eine vertragliche Vereinbarung von zwei oder mehreren Parteien zur Durchführung einer wirtschaftlichen Tätigkeit, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt, definiert. Der Konzern bilanziert seinen Anteil an dem Joint Venture unter Anwendung der Quotenkonsolidierung. Der Konzern fasst seinen Anteil an den Vermögenswerten, Schulden, Erträgen und Aufwendungen des Joint Ventures mit den entsprechenden Posten im Konzernabschluss zusammen. Die Abschlüsse des Joint Ventures werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für das gleiche Berichtsjahr aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Werden an das Joint Venture Einlagen geleistet oder Vermögenswerte verkauft, so wird bei der Erfassung des Anteils von aus diesem Geschäftsvorfall stammenden Gewinnen oder Verlusten der wirtschaftliche Gehalt des Geschäftsvorfalles berücksichtigt. Erwirbt der Konzern von einem Joint Venture Vermögenswerte, so erfasst der Konzern seinen Anteil am Gewinn des Joint Ventures aus diesem Geschäftsvorfall erst dann, wenn er die Vermögenswerte an einen unabhängigen Dritten weiterveräußert.

Das Joint Venture wird bis zu dem Zeitpunkt, zu dem die gemeinschaftliche Führung des Joint Ventures durch den Konzern endet, unter Verwendung der Quotenkonsolidierung in den Abschluss des Konzerns einbezogen.

Währungsumrechnung In den Einzelabschlüssen der Grammer AG und der einbezogenen Tochtergesellschaften werden Fremdwährungsgeschäfte mit den Kursen zum Zeitpunkt der Erstverbuchung der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Kursgewinne und -verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Abschlüsse, die in fremder Währung aufgestellt sind, und Transaktionen in fremder Währung werden nach dem Konzept der funktionalen Währung gemäß IAS 21 umgerechnet. Danach ist ausschlaggebend, welche Währung hauptbedeutend für die Geschäftstätigkeit des jeweiligen Unternehmens ist; seine Aktivitäten und finanzielle Struktur sollen so in den Konzernabschluss einfließen, wie sie sich in dieser Währung darstellen. Transaktionen in fremder Währung werden mit dem Kurs am Tag der

Transaktion in die funktionale Währung umgerechnet. Am Bilanzstichtag werden monetäre Posten zum Stichtagskurs umgerechnet. Hieraus resultierende Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind Währungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, soweit sie zur Sicherung einer Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang im Periodenergebnis erfasst werden. Aus diesen Währungsdifferenzen entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Die Abschlüsse von Konzernunternehmen, deren funktionale Währung von der Berichtswährung des Konzerns (EUR) abweicht, werden nach der modifizierten Stichtagskursmethode umgerechnet. Im Konzernabschluss werden die Vermögenswerte und Schulden der Konzernunternehmen von der jeweiligen Landeswährung in EUR mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag umgerechnet.

Die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Jahresdurchschnittskurs in Euro umgerechnet. Das so ermittelte Jahresergebnis wurde in die Konzernbilanz übernommen. Die Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst.

Für die Währungsumrechnung wurden hinsichtlich der für den Konzern wichtigsten Währungen der Länder, die nicht an der Europäischen Wahrungunion teilnehmen, folgende Wechselkurse zugrunde gelegt:

		Durchschnittskurs 2006 (2005)	Stichtagskurs 2006 (2005)
Argentinien	ARS	0,259 (0,273)	0,247 (0,278)
Brasilien	BRL	0,365 (0,332)	0,355 (0,363)
Bulgarien	BGN	0,511 (0,511)	0,511 (0,511)
China	CNY	0,100 (0,098)	0,097 (0,105)
Großbritannien	GBP	1,466 (1,460)	1,489 (1,456)
Indien	INR	0,018 (0,018)	0,017 (0,019)
Japan	JPY	0,007 (0,007)	0,006 (0,007)
Kanada	CAD	0,704 (0,665)	0,654 (0,726)
Mexiko	MXN	0,073 (0,074)	0,070 (0,079)
Polen	PLN	0,256 (0,248)	0,260 (0,258)
Russland	RUB	0,029 (0,028)	0,029 (0,029)
Schweiz	CHF	0,635 (0,646)	0,622 (0,643)
Slowenien	SIT	0,004 (0,004)	0,004 (0,004)
Tschechien	CZK	0,035 (0,034)	0,036 (0,034)
Türkei	TRL	0,560 (0,600)	0,533 (0,627)
USA	USD	0,797 (0,803)	0,759 (0,845)

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungsaufwendungen angesetzt (IAS 16). Die dabei zugrunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen der voraussichtlichen Nutzbarkeit der Vermögenswerte. Restwerte wurden, sofern wesentlich, bei der Berechnung der Abschreibungen berücksichtigt.

Der Ansatz der Anschaffungs- oder Herstellungskosten erfolgt auf Basis der direkt zurechenbaren Einzelkosten sowie anteiliger Material- und Fertigungsgemeinkosten einschließlich Abschreibungen. Reparaturkosten und Zinsen auf Fremdkapital werden als laufender Aufwand erfasst.

Das Sachanlagevermögen wird linear pro rata temporis über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die geringwertigen Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis 500 EUR werden im Jahr des Zugangs vollständig abgeschrieben.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden gemäß IAS 36 vorgenommen, wenn der Buchwert den Nutzungswert bzw. den Nettoveräußerungspreis des betreffenden Vermögenswertes übersteigt. Bei Wegfall der Gründe für die in Vorjahren erfassten Wertminderungen nehmen wir entsprechende Zuschreibungen bis zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellkosten vor.

Leasingverhältnisse, die der Konzern als Leasingnehmer eingegangen ist, werden unter Anwendung von IAS 17 entweder als Operating-Leasing oder als Finanzierungsleasing klassifiziert. Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf Nutzung des Vermögenswertes enthält. Bei der Nutzung von gemieteten Sachanlagen sind die Voraussetzungen des Finanzierungsleasings nach IAS 17 erfüllt, wenn alle wesentlichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum in Verbindung stehen, auf die betreffende Konzerngesellschaft übertragen wurden (wirtschaftliches Eigentum). In diesen Fällen werden die jeweiligen Sachanlagen mit dem beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrages abgeschrieben. Entsprechend wird die Verbindlichkeit, die aus dem Leasingverhältnis entsteht, passiviert und um den Tilgungsanteil der geleisteten Leasingraten gemindert.

Soweit konsolidierte Gesellschaften als Leasingnehmer im Rahmen von Operating-Leasing-Verhältnissen auftreten, werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zur Veräußerung bestimmte Sachanlagen werden gemäß IFRS 5 mit dem Nettozeitwert (Fair Value abzüglich Veräußerungskosten), jedoch maximal mit den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum Zeitpunkt der erstmaligen Klassifizierung angesetzt.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Bei Durchführung jeder größeren Wartung werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage als Ersatz erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist,

- stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird, und
- ist nicht größer als ein Segment, das entweder auf dem primären oder dem sekundären Berichtsformat des Konzerns basiert, wie es gemäß IAS 14 „Segmentberichterstattung“ festgelegt ist.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten), auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. In den Fällen, in denen der Geschäfts- oder Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) darstellt und ein Teil des Geschäftsbereiches dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereiches bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereiches einbezogen. Ein Geschäfts- oder Firmenwert, der auf diese Weise veräußert wird, wird auf der Grundlage des Verhältnisses des veräußerten Geschäftsbereiches zum nicht veräußerten Anteil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte wurden bei Zugang zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig linear über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer (Software 3 bis 6 Jahre) abgeschrieben (IAS 38). Forschungskosten sind gemäß IAS 38 als laufender Aufwand ausgewiesen.

Entwicklungskosten werden grundsätzlich mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert, sofern die Herstellung dieser Vermögenswerte dem Grammer Konzern wahrscheinlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringen wird. Die Generierung eines wirtschaftlichen Nutzens durch den Vermögenswert, die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Vollendung des Vermögenswertes und die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können, werden belegt. Falls die Voraussetzungen für eine Aktivierung nicht gegeben sind, werden die Aufwendungen im Jahr ihrer Entstehung ergebniswirksam verrechnet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten umfassen dabei alle dem Entwicklungsprozess direkt zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der entwicklungsbezogenen Gemeinkosten. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert.

Entwicklungskosten für selbst erstellte Patente haben wir zum Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS zum 1. Januar 2004 grundsätzlich mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten bewertet. Der Bilanzansatz wurde aufgrund der Kriterien in IAS 38 limitiert auf die erwartete Fähigkeit, Cashflows innerhalb der entsprechenden Cash Generating Unit zu generieren. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der jeweiligen Patente (1 Jahr bis 19 Jahre).

Der aktivierte Betrag der Entwicklungskosten wird einmal jährlich auf Wertminderung überprüft, wenn der Vermögenswert noch nicht genutzt wird oder wenn unterjährig Indikatoren für eine Wertminderung vorliegen.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Derartige Änderungen werden als Änderungen einer Schätzung behandelt.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Werthaltigkeitstests durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbestimmten Nutzungsdauer zur begrenzten Nutzungsdauer auf prospektiver Basis vorgenommen.

Die Abschreibungen des Geschäftsjahres haben wir den entsprechenden Funktionsbereichen zugeordnet.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Wertminderung von Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Wertminderung erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche werden in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts entsprechen.

An jedem Berichtsstichtag wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Wertminderungsaufwand, der in früheren Berichtsperioden erfasst worden ist, nicht länger besteht oder sich vermindert haben könnte. Liegt ein solcher Indikator vor, wird der erzielbare Betrag geschätzt. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand ist dann aufzuheben, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Wenn dies der Fall ist, ist der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag zu erhöhen. Dieser erhöhte Buchwert darf nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung der Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine solche Wertaufholung ist sofort im Periodenergebnis

zu erfassen, es sei denn, dass der Vermögenswert zum Neubewertungsbetrag erfasst wird. In diesem Fall ist die Wertaufholung als eine Wertsteigerung durch Neubewertung zu behandeln. Nachdem eine Wertaufholung vorgenommen wurde, ist der Abschreibungsaufwand in künftigen Berichtsperioden anzupassen, um den berichtigten Buchwert des Vermögenswerts, abzüglich eines etwaigen Restbuchwertes, systematisch auf seine Restnutzungsdauer zu verteilen.

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Verträge, die bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen zu einer finanziellen Schuld oder einem Eigenkapitalinstrument führen. Die Bilanzierung von Finanzinstrumenten erfolgt bei üblichem Kauf oder Verkauf am Handelstag, d.h. zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung eingegangen ist.

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Originäre Finanzinstrumente

Finanzielle Vermögenswerte, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert sind, sind in der Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte enthalten. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Sofern kein Marktpreis vorhanden ist, wird der Marktwert der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte anhand geeigneter Bewertungsverfahren, zum Beispiel Discounted-Cashflow-Methoden, unter Berücksichtigung der am Bilanzstichtag vorliegenden Marktdaten ermittelt.

Ausgereichte Kredite und Forderungen und Verbindlichkeiten sowie bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, wenn sie nicht mit Sicherungsinstrumenten im Zusammenhang stehen. Insbesondere handelt es sich dabei um

- Ausleihungen,
- Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen,
- kurzfristige sonstige Forderungen und Vermögenswerte und Verbindlichkeiten,
- kurz- und langfristige Finanzschulden.

Als fortgeführte Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Schuld wird der Betrag bezeichnet,

- mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Schuld bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde,
- abzüglich eventueller Tilgungen und
- etwaiger außerplanmäßiger Abschreibungen für Wertminderungen oder Uneinbringlichkeit sowie
- zu- oder abzüglich der kumulierten Verteilung einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem bei der Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag (Agio), die mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit des finanziellen Vermögenswertes oder der finanziellen Schuld verteilt wird.

Erkennbare Einzelrisiken und allgemeine Kreditrisiken sind durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt. Bei den kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten ergeben sich keine wesentlichen Abweichungen zwischen den fortgeführten Anschaffungskosten und dem Nennbetrag bzw. dem Rückzahlungsbetrag.

Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind. Nach der erstmaligen Erfassung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital erfasst werden. Bei Abgang von Finanzinvestitionen wird der zuvor im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umbucht. Erhaltene oder gezahlte Zinsen aus Finanzinvestitionen werden als Zinserträge oder Aufwendungen ausgewiesen.

Derivative Finanzinstrumente

Der Grammer Konzern setzt zur Sicherung von Bilanzpositionen und zukünftigen Zahlungsströmen derivative Finanzinstrumente ein. Dafür werden als Sicherungsinstrumente vor allem Swaps, Termingeschäfte und Optionen verwendet. Voraussetzung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen ist, dass der eindeutige Sicherungszusammenhang zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument dokumentiert und nachgewiesen ist. Die bilanzielle Berücksichtigung der Fair-Value-Änderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Art der Sicherungsbeziehung abhängig. Im Falle der Absicherung gegen Wertänderungsrisiken von Bilanzpositionen (Fair-Value-Hedges) wird sowohl das Sicherungsgeschäft als auch der gesicherte Risikoanteil des Grundgeschäfts zum Zeitwert angesetzt. Bewertungsänderungen werden ergebniswirksam erfasst.

Bei der Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cashflow-Hedges) erfolgt die Bewertung der Sicherungsinstrumente auch zum Zeitwert. Bewertungsänderungen werden zunächst erfolgsneutral in einer besonderen Rücklage und erst bei Realisierung des Zahlungsstroms erfolgswirksam erfasst. Der ineffektive Teil eines Hedge wird sofort erfolgswirksam erfasst. Derivate, die im Grammer Konzern nach betriebswirtschaftlichen Kriterien der Zins-, Währungs- oder Preissicherung dienen, jedoch die strengen Kriterien des IAS 39 nicht erfüllen, werden in die Kategorie erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte und Schulden eingeordnet. Wenn externe Sicherungsgeschäfte auf konzerninterne Grundgeschäfte abgeschlossen werden, die im Konzernabschluss eliminiert werden, sind diese Derivate ebenfalls dieser Kategorie zuzuordnen.

Die Ausleihung an das Gemeinschaftsunternehmen GRA-MAG wird im Grammer Konzern als Nettoinvestition in eine rechtlich selbstständige Einheit gemäß IAS 21/39 betrachtet und Wertänderungen werden aufgrund von Wechselkursschwankungen deshalb erfolgsneutral verbucht.

Vorräte

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten unter Berücksichtigung des Niederstwertprinzips bewertet. Anschaffungskosten werden im Konzern mit einem gleitenden Durchschnittskurs und einem angemessenen Teil der zuordenbaren Warenbezugskosten bewertet. Die Herstellungskosten umfassen neben den direkt zurechenbaren Kosten auch angemessene Teile der notwendigen Fertigungs- und Materialgemeinkosten sowie Abschreibungen. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie der Produktion zuzurechnen sind. Kosten der allgemeinen Verwaltung und Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert. Grundsätzlich basiert die Bewertung gleichartiger Gegenstände des Vorratsvermögens, die nicht als Einzelzuordnung zu behandeln sind, auf der Methode des gleitenden Durchschnitts. Die Ermittlung der Herstellungskosten für Vorräte aus konzerninternen Lieferungen erfolgte aus Anlass der Zwischengewinneliminierung durch retrograde Abschläge auf die Konzernverrechnungspreise. Sofern die Nettoveräußerungswerte am Abschlussstichtag aufgrund gesunkener Preise am Absatzmarkt niedriger sind, werden diese angesetzt.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in der Regel eine Laufzeit von 30 bis 90 Tagen haben, werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen angesetzt. Eine Wertberichtigung wird vorgenommen, wenn ein objektiver substantieller Hinweis vorliegt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, die Forderungen einzuziehen. Forderungen werden ausgebucht, sobald sie uneinbringlich sind.

Fertigungsaufträge

Fertigungsaufträge (construction contracts) werden gemäß IAS 11 nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) bilanziert. Der anzusetzende Fertigstellungsgrad wird im Verhältnis der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Auftragskosten zu den am Bilanzstichtag geschätzten gesamten Auftragskosten (Cost-to-Cost-Verfahren) ermittelt. Der Ausweis der Aufträge erfolgt aktivisch unter der Position „Sonstige Forderungen und Vermögenswerte“, soweit die kumulierte Leistung die erhaltenen Anzahlungen übersteigt. Zu erwartende Auftragsverluste werden durch Rückstellungen berücksichtigt.

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken und allgemeine Kreditrisiken sind durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten.

Für Zwecke der Konzernkapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente die oben definierten Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen sowie die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite.

Verzinsliche Darlehen

Bei der erstmaligen Erfassung von Darlehen werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung nach Abzug der mit der Kreditaufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Schulden

Finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind ausgelaufen.
- Der Konzern behält die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten zurück, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur Zahlung der Cashflows ohne wesentliche Verzögerungen an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen in IAS 39.19 erfüllt („pass-through arrangement“).
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und hat (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder hat (b) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt und im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, ist der Umfang des anhaltenden Engagements der niedrigere aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach eine geschriebene und/oder eine erworbene Option (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf den übertragenen Vermögenswert ist, so ist der Umfang des anhaltenden Engagements des Konzerns der Betrag des übertragenen Vermögenswerts, den das Unternehmen zurückkaufen kann. Im Fall einer geschriebenen Verkaufsoption (einschließlich einer Option, die durch Barausgleich oder auf ähnliche Weise erfüllt wird) auf einen Vermögenswert, der zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, ist der Umfang des anhaltenden Engagements des Konzerns allerdings auf den niedrigeren Betrag aus beizulegendem Zeitwert des übertragenen Vermögenswerts und Ausübungspreis der Option begrenzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt oder gekündigt oder erloschen ist. Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substantiell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird im Periodenergebnis erfasst.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt werden

Gibt es einen objektiven Hinweis, dass eine Wertminderung bei mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Verlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts (d. h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Zinssatz). Der Buchwert des Vermögenswerts ist entweder direkt oder unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos zu reduzieren. Der Verlustbetrag ist ergebniswirksam zu erfassen.

Der Konzern stellt zunächst fest, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen einzeln untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung besteht, nimmt er den Vermögenswert in eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen auf und untersucht sie gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Eine anschließende Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst, soweit der Buchwert des Vermögenswerts zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht die fortgeführten Anschaffungskosten übersteigt.

Vermögenswerte, die mit ihren Anschaffungskosten angesetzt werden

Bestehen objektive Hinweise darauf, dass eine Wertminderung bei einem nicht notierten Eigenkapitalinstrument, das nicht zum beizulegenden Zeitwert angesetzt wird, weil sein beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann, oder bei einem derivativen Vermögenswert, der mit diesem nicht notierten Eigenkapitalinstrument verknüpft ist und nur durch Andienung erfüllt werden kann, aufgetreten ist, ergibt sich der Betrag der Wertberichtigung als Differenz zwischen dem Buchwert des finanziellen Vermögenswerts und dem Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die mit der aktuellen Marktrendite eines vergleichbaren finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird ein im Eigenkapital erfasster Betrag in Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert, abzüglich etwaiger, bereits früher ergebniswirksam erfasster Wertberichtigungen dieses finanziellen Vermögenswerts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht im Periodenergebnis erfasst. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten werden ergebniswirksam erfasst, wenn sich der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der ergebniswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist.

Eigene Anteile

Der Erwerb der eigenen Anteile durch das Aktienrückkaufprogramm wird gemäß IAS 32.33 nicht erfolgswirksam erfasst. Die erworbenen eigenen Anteile werden vom Eigenkapital abgezogen.

Sonstige Rückstellungen

Gemäß IAS 37 werden Rückstellungen gebildet, soweit gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen führt und deren Höhe zuverlässig geschätzt werden kann.

Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie zum Beispiel bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst. Rückstellungen für Gewährleistungskosten werden zum Zeitpunkt des Verkaufs des betreffenden Produktes erfasst. Der als Rückstellung angesetzte Betrag stellt die bestmögliche Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung erforderlichen Ausgabe dar.

Restrukturierungsrückstellungen werden zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem im Konzern ein formeller Plan für die Restrukturierung existiert und dieser den betroffenen Bereichen mitgeteilt worden ist.

Pensionsverpflichtungen und sonstige Leistungen an Arbeitnehmer

Die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersversorgungspläne. Bei diesem Verfahren werden neben den am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird als Zinsaufwand im Finanzergebnis ausgewiesen.

Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste ergeben sich aus Bestandsänderungen und Abweichungen der tatsächlichen Trends (zum Beispiel Einkommens-, Rentenerhöhungen) gegenüber den Rechnungsannahmen. Entsprechend dem Wahlrecht von IAS 19 wird dieser Betrag im Grammer Konzern über die künftige durchschnittliche Restdienstzeit der Belegschaft bilanziell erfasst und erfolgswirksam verrechnet, soweit die zu Beginn des Geschäftsjahres nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste 10% des höheren Betrages aus der Pensionsverpflichtung oder dem Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres übersteigen.

Die sonstigen „post-employment“-Leistungen an Arbeitnehmer werden gemäß IAS 19 entsprechend bewertet.

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Die Erfassung von Umsatzerlösen bzw. sonstigen betrieblichen Erträgen erfolgt grundsätzlich erst dann, wenn die Leistungen erbracht bzw. die Waren oder Erzeugnisse geliefert worden sind, d.h. der Gefahrenübergang auf den Kunden realisiert worden ist. Bei langfristigen Fertigungsaufträgen (zum Beispiel Entwicklungsaufträgen von Kunden) werden die Umsätze entsprechend dem Leistungsfortschritt am Bilanzstichtag erfasst. Der Leistungsfortschritt ermittelt sich aus dem Verhältnis der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten gesamten Auftragskosten. Somit werden Teilgewinnrealisierungen erfasst und diese als Umsätze ausgewiesen.

Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Kosten die gesamten Auftrags Erlöse übersteigen, so wird der erwartete Verlust sofort in der Periode der Erkenntnis vollständig als Aufwand erfasst.

Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

Dividendenerträge erfassen wir grundsätzlich zum Zeitpunkt ihres rechtlichen Entstehens.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Im Falle von aufwandsbezogenen Zuwendungen werden diese planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Vermögenswert, wird diese in einem passivischen Abgrenzungsposten erfasst und über die erwartete Nutzungsdauer des betreffenden Vermögenswerts linear erfolgswirksam aufgelöst.

Steuern

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder bereits verabschiedet sind.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Die latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, darf nicht angesetzt werden.
- Die latente Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, darf nicht angesetzt werden, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, dürfen nicht angesetzt werden.
- Latente Steueransprüche aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures im Zusammenhang stehen, dürfen nur in dem Umfang erfasst werden, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug von Umsatzsteuern erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Wenn beim Kauf von Gütern oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von den Steuerbehörden eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst; und
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet wird oder an diese abgeführt wird, wird unter den Forderungen oder Schulden in der Bilanz erfasst.

2.4 Anwendung von Standards der IFRS

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit folgenden Ausnahmen:

Der Konzern hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten Standards angewendet:

- IAS 19 Änderung – Leistungen an Arbeitnehmer
- IAS 21 Änderung – Auswirkungen von Änderungen von Wechselkursen
- IAS 39 Änderung – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung
- IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält
- IFRIC 5 Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung
- IFRIC 6 Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro und Altgeräte

Aus der Anwendung dieser neuen oder überarbeiteten Standards ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, jedoch zusätzliche Angaben im Anhang.

IAS-Amendment, IFRS- und IFRIC-Interpretationen, die noch nicht in Kraft getreten sind

Der Konzern hat die folgenden Standards und IFRIC-Interpretationen, die bereits herausgegeben wurden, nicht angewendet, da diese erst zukünftig verpflichtend anzuwenden sind:

- IAS 1 Änderung – Darstellung des Abschlusses
- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben
- IFRIC 7 Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29
- IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2
- IFRIC 9 Erneute Beurteilung eingebetteter Derivate

Der IFRS 7 und die entsprechenden Änderungen des IAS 1 sind ab dem 1. Januar 2007 verbindlich. Diese neuen Bestimmungen werden zu einer Ausweitung der Anhangsangaben im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten führen. Der Konzern überprüft derzeit die Auswirkungen dieser Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung der Änderungen des IAS 1, von IFRS 7, IFRIC 7, IFRIC 8 und IFRIC 9 keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und den Konzernabschluss in der Periode der erstmaligen Anwendung haben wird.

3 Anteile an einem Joint Venture

Grammer AG besitzt einen Anteil von 50% an der GRA-MAG Truck Interior Systems LLC (GRA-MAG LLC). Die GRA-MAG LLC ist ein gemeinschaftlich geführtes Unternehmen in den USA, das im Bereich Fahrersitze tätig ist.

Der dem Konzern zuzurechnende Anteil an den Vermögenswerten, Schulden, Erträgen und Aufwendungen des gemeinschaftlich geführten Unternehmens zum 31. Dezember 2006 und zum 31. Dezember 2005 stellt sich wie folgt dar:

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Kurzfristige Vermögenswerte	1.826	1.611
Langfristige Vermögenswerte	393	572
	2.219	2.183
Kurzfristige Schulden	- 855	- 685
Langfristige Schulden	- 7.34	- 8.209
	- 8.203	- 8.894
Erträge	6.459	4.949
Aufwendungen	- 6.512	- 4.868

4 Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente bilden das primäre Format für die Segmentberichterstattung des Konzerns, da die Risiken und Erträge des Konzerns sowie die Management- und Finanzstruktur von Unterschieden in den Produktbereichen beeinflusst werden. Die geografischen Segmente stellen das sekundäre Segmentberichtsformat dar. Die Geschäftsbereiche werden basierend auf der Art der Produkte und Dienstleistungen unabhängig voneinander organisiert und geführt. Jedes Segment stellt dabei einen strategischen Geschäftsbereich dar, dessen Produktpalette und Märkte sich von denen anderer Segmente unterscheiden.

Das Segment **Automotive** stellt das größte Segment innerhalb des Grammer Konzerns dar und hat im Geschäftsjahr 2006 65,3% (Vj. 66,2) des Konzernumsatzes erzielt. In diesem Segment ist der Grammer Konzern als Zulieferer der Automobilindustrie tätig und entwickelt und produziert Kopfstützen, Armlehnen, Mittelkonsolen-Systeme, integrierte Kindersitze, Sitzbezüge sowie Seitenpolster und vertreibt diese an Automobilhersteller vor allem im gehobenen und Premiumsegment sowie an deren Tier 1-Lieferanten.

Das Segment **Fahrersitze** hat im Geschäftsjahr 2006 29,6% (Vj. 29,4) des Konzernumsatzes erzielt. In diesem Segment ist der Grammer Konzern als Zulieferer der Nutzfahrzeugindustrie tätig und entwickelt und produziert Fahrer- und Beifahrersitze für Lkw und Fahrersitze für Offroad-Nutzfahrzeuge (landwirtschaftliche Nutzmotoren, Baumaschinen und Gabelstapler) und vertreibt diese an Nutzfahrzeughersteller und im Rahmen des Nachrüstgeschäfts. Das Segment Fahrersitze ist in die Geschäftsfelder Lkw und Offroad (landwirtschaftliche Nutzmotoren, Baumaschinen und Gabelstapler) gegliedert.

Das Segment **Passagiersitze** hat im Geschäftsjahr 2006 5,1% (Vj. 4,4) des Konzernumsatzes erzielt. In diesem Segment ist der Grammer Konzern als Zulieferer der Bus- und Schienenfahrzeugindustrie tätig und entwickelt und produziert Fahrer- und Passagiersitze und vertreibt diese an Hersteller von Bussen und Schienenfahrzeugen sowie Bahnbetreiber. Das Segment Passagiersitze ist in die Geschäftsfelder Bus und Bahn gegliedert.

Neben diesen drei Segmenten nimmt der am Hauptsitz des Grammer Konzerns angesiedelte Zentralbereich konzernweite Aufgaben in den Bereichen Controlling, Corporate Communications (Unternehmenskommunikation), Einkauf, Finanzwesen, Internal Control (Datenschutz, Risikomanagement, Revision), IT, Personalwesen, Rechnungswesen und Rechtswesen wahr.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und das Segmentergebnis umfassen Transfers zwischen Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Die geografischen Segmente des Konzerns werden nach dem Standort der Vermögenswerte des Konzerns bestimmt. Verkäufe an die externen Kunden, die in den geografischen Segmenten angegeben werden, werden entsprechend dem geografischen Standort der Unternehmung den einzelnen Segmenten zugewiesen.

Geschäftssegmente

Die folgenden Tabellen enthalten Informationen zu Erträgen und Ergebnissen sowie bestimmte Informationen zu Vermögenswerten und Schulden der Geschäftssegmente des Konzerns für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2006 und 2005.

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006	Fortzuführende Geschäftsbereiche				Summe TEUR
	Fahrersitze TEUR	Passagiersitze TEUR	Automotive TEUR	Zentralbereich/ Konsolidierung TEUR	
Umsatzerlöse					
Erlöse aus Verkäufen an externe Kunden	260.963	45.206	574.777	3	880.950
Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	5.320	16	20	- 5.355	0
Summe der Umsatzerlöse	266.283	45.222	574.797	- 5.352	880.950
Ergebnis					
Segmentergebnis	18.220	- 1.407	22.651		39.463
Nicht zuordenbare Aufwendungen					- 602
Operatives Ergebnis					38.861
Finanzergebnis					- 6.858
Steueraufwand					- 10.692
Ergebnis					21.311
Vermögenswerte und Schulden					
Segmentvermögen	122.152	23.203	279.264		424.619
Nicht zuordenbare Vermögenswerte					51.942
Gesamtsumme Vermögenswerte					476.561
Segmentschulden	- 73.074	- 11.870	- 102.253		- 187.197
Nicht zuordenbare Schulden					- 114.604
Gesamtsumme Schulden					- 301.801
Sonstige Segmentinformationen					
Investitionen: Sachanlagen	8.843	2.432	15.031	454	26.760
Investitionen: Immaterielle Vermögenswerte	2.063	790	1.560	964	5.377
Abschreibung auf Sachanlagen	- 8.174	- 1.285	- 11.788	- 700	- 21.947
Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte	- 491	- 201	- 519	- 504	- 1.715
Zahlungsunwirksame Aufwendungen					
Zuführung zu den Pensionsrückstellungen	1.803	- 345	622	410	2.490

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005	Fortzuführende Geschäftsbereiche				
	Fahrersitze	Passagiersitze	Automotive	Zentralbereich/ Konsolidierung	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse					
Erlöse aus Verkäufen an externe Kunden	252.904	37.880	568.459	55	859.298
Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	5.366	8	993	- 6.367	0
Summe der Umsatzerlöse	258.270	37.888	569.452	- 6.312	859.298
Ergebnis					
Segmentergebnis	14.256	- 2.736	22.866		34.386
Nicht zuordenbare Aufwendungen				- 1.777	- 1.777
Operatives Ergebnis					32.608
Finanzergebnis					- 7.168
Steueraufwand					- 8.690
Ergebnis					16.750
Vermögenswerte und Schulden					
Segmentvermögen	125.523	18.451	247.742		391.716
Nicht zuordenbare Vermögenswerte					38.028
Gesamtsumme Vermögenswerte					429.744
Segmentsschulden	- 71.199	- 10.693	- 88.069		- 169.961
Nicht zuordenbare Schulden					- 86.032
Gesamtsumme Schulden					- 255.993
Sonstige Segmentinformationen					
Investitionen: Sachanlagen	11.915	931	17.412	1.596	31.854
Investitionen: Immaterielle Vermögenswerte	210	6	526	646	1.388
Abschreibung auf Sachanlagen	- 8.279	- 1.332	- 11.901	- 983	- 22.495
Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte	- 425	- 245	- 493	- 489	- 1.652

Geografische Segmente

Die folgenden Tabellen enthalten Informationen zu Umsatzerlösen, Aufwendungen und zu bestimmten Vermögenswerten der geografischen Segmente des Konzerns für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2006 und 2005.

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006	Europa	Übersee	Ferner Osten/ Rest	Zentralbereich/ Konsolidierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse					
Erlöse aus Verkäufen an externe Kunden	687.238	107.554	86.158		880.950
Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	28.826	0	0	- 28.826	0
Segmenterlöse	716.064	107.554	86.158	- 28.826	880.950
Sonstige Segmentinformationen					
Segmentvermögen	311.685	62.125	48.114		421.924
Nicht zuordenbare Vermögenswerte					54.637
Gesamtsumme Vermögenswerte					476.561
Investitionen: Sachanlagen	16.660	5.012	5.088		26.760
Investitionen: Immaterielle Vermögenswerte	4.599	594	184		5.377

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005	Europa	Übersee	Ferner Osten/ Rest	Zentralbereich/ Konsolidierung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse					
Erlöse aus Verkäufen an externe Kunden	659.450	156.054	43.794		859.298
Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	17.697	0	0	- 17.697	0
Segmenterlöse	677.147	156.054	43.794	- 17.697	859.298
Sonstige Segmentinformationen					
Segmentvermögen	294.141	52.293	44.692		391.126
Nicht zuordenbare Vermögenswerte					38.618
Gesamtsumme Vermögenswerte					429.744
Investitionen: Sachanlagen	20.515	4.146	7.193		31.854
Investitionen: Immaterielle Vermögenswerte	1.213	53	122		1.388

5 Struktur der Umsatzerlöse des Konzerns

Der Grammer Konzern realisiert im Wesentlichen Umsatzerlöse aus dem Verkauf seiner Produkte mit Lieferung an die Kunden. Die Strukturverteilung der Segmente wurde in der Segmentberichterstattung dargestellt.

In den Umsatzerlösen von 880.950 TEUR (Vj. 859.298) sind mit Hilfe der PoC-Methode ermittelte Auftrags Erlöse von 27.627 TEUR (Vj. 22.958) enthalten. Diese Erlöse betreffen Entwicklungsaktivitäten sowie Betriebsmittel, die vom Grammer Konzern bis zur Serienreife aufgewendet und vorfinanziert werden müssen, bis erste Umsätze erzielt werden. Diese sind im Wesentlichen dem Segment Automotive zuzuordnen, wobei nun auch in der Fahrersitzsparte erste PoC-Umsätze entstanden.

6 Sonstige Erträge und Aufwendungen

6.1 Sonstige Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten überwiegend Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen in Höhe von 1.141 TEUR (Vj. 708) sowie 2.371 TEUR (Vj. 2.452) Erlöse aus Schrottverkauf und Handlingskosten. Ebenso enthalten sind Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 325 TEUR (Vj. 302), rund 501 TEUR (Vj. 1.000) Erträge aus Verrechnungen von Kosten sowie Erträge aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen von 1.170 TEUR (Vj. 1.446).

6.2 Finanzergebnis

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Zinserträge	1.340	1.090
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 4.740	- 5.401
Aufzinsung von Pensionsrückstellungen	- 2.412	- 2.265
Zeitwertbewertungsveränderung für Zins-Swaps	- 876	- 371
In Leasingraten enthaltener Zinsaufwand	- 170	- 221
Finanzierungsaufwendungen	- 8.198	- 8.258
Finanzergebnis	- 6.858	- 7.168

Die Finanzerträge enthalten im Wesentlichen die kurzfristig angelegten Mittelüberschüsse aus dem aktiven Cash-Management. Temporäre Veränderungen der Zins-Swaps sind nach IAS 39 ergebniswirksam zu erfassen, was zu unrealisierten Aufwendungen und Erträgen innerhalb des Finanzergebnisses führt.

Ebenso sind im Finanzergebnis der Zinsanteil der Zuführungen zu den Pensionsleistungen sowie der Zinsanteil nach IAS 17 für Leasingaufwendungen enthalten.

6.3 In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Abschreibungen, Währungsumrechnungsdifferenzen und Anschaffungs- und Herstellungskosten der Vorräte

Kosten des Umsatzes

In den Kosten des Umsatzes sind die Aufwendungen der den Umsätzen zuzuordnenden Herstellungskosten und die Aufwendungen für die Handelsware enthalten. Unterbeschäftigungs- und andere Gemeinkosten sind, soweit sie auf den Herstellungsbereich entfallen, enthalten. Auch produktionsbezogene Verwaltungskosten werden hier mit einbezogen. In dieser Position sind auch die Aufwendungen der Dotierung von Rückstellungen für Gewährleistung enthalten. Die nicht aktivierungsfähigen Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 46.120 TEUR (Vj. 45.132) sowie die Abschreibungen auf Entwicklungskosten werden ebenfalls unter den Kosten der Umsatzerlöse ausgewiesen. Ebenso werden Aufwendungen in den Auf- und Ausbau von Standorten, die im Hinblick auf die bevorstehende Serienproduktion getätigt werden (so genannte „Industrialisierungskosten“), hier erfasst, soweit eine Abgrenzung nicht möglich ist. In den Segmenten Fahrersitze und Passagiersitze wird zumeist als „Design to Market“ entwickelt und diese Kosten sind entsprechend ebenfalls ausgewiesen. Die Herstellkosten der Vorräte, die als Aufwand in den Kosten des Umsatzes erfasst sind, betragen 707.836 TEUR (Vj. 705.047).

Vertriebskosten

Vertriebskosten sind die Aufwendungen des Funktionsbereiches Vertrieb. Hierzu zählen vor allem die Aufwendungen für die Verkaufs-, Werbe- und Marketingabteilungen sowie alle diesen Funktionen oder Aktivitäten zuzuweisenden Gemeinkosten. Es sind als Vertriebseinzelkosten auch Frachtkosten, Provisionen oder Versandkosten enthalten.

Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten beinhalten alle Verwaltungsaufwendungen, die den anderen Funktionsbereichen nicht direkt zuzuordnen sind. Dazu zählen Aufwendungen für die allgemeine Verwaltung, Geschäftsleitung sowie anderer übergeordneter Abteilungen. Auch die Erträge aus Wechselkursveränderungen in Höhe von 13.618 TEUR (Vj. 17.139), die im Wesentlichen Gewinne aus Kursveränderungen zwischen Entstehungs- und Zahlungszeitpunkt von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Kursgewinne aus der Bewertung zum Stichtagskurs enthalten, werden in den sonstigen Verwaltungskosten ausgewiesen. Kursverluste in Höhe von 14.525 TEUR (Vj. 11.445) werden ebenfalls in den sonstigen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Auf immaterielle Vermögenswerte entfallen planmäßige Abschreibungen von 1.715 TEUR (Vj. 1.652), die aufwandsgerecht den Kosten des Umsatzes, den Vertriebs- und Verwaltungskosten zugeordnet sind. In den Abschreibungen sind 359 TEUR (Vj. 318) für aktivierte Entwicklungsleistungen enthalten, die in den Kosten des Umsatzes enthalten sind.

Auf Sachanlagen wurden planmäßige Abschreibungen in Höhe von 21.947 TEUR (Vj. 22.495) vorgenommen.

Aufwendungen aufgrund eines niedrigeren Zeitwertes (Impairment) sind im Geschäftsjahr 2006 wie in 2005 nicht angefallen.

Die planmäßigen und sonstigen Abschreibungen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Kosten der Umsatzerlöse, den Vertriebskosten sowie den allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

6.4 Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	172.738	162.943
Sozialversicherungsbeiträge		
davon für Altersversorgung 1.873 TEUR (Vj. 2.586 TEUR)	41.498	37.887
	214.236	200.830

7 Ertragsteuern

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 setzen sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung		
<i>Tatsächliche Ertragsteuern</i>		
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand Inland	- 4.399	- 2.619
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand Ausland	- 3.574	- 6.760
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	- 7.973	- 9.379
<i>Latente Ertragsteuern</i>		
Latenter Steueraufwand/-ertrag Inland	- 3.580	- 650
Latenter Steueraufwand/-ertrag Ausland	861	1.339
Latenter Steueraufwand/-ertrag	- 2.719	689
In der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesener Ertragsteueraufwand	- 10.692	- 8.690
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung		
<i>Latente Ertragsteuern in Bezug auf Posten, die direkt dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben wurden</i>		
Neubewertung der Sicherungsgeschäfte zur Absicherung des Cashflows	- 157	- 258

Die Überleitungsrechnung zwischen dem Ertragsteueraufwand und dem Produkt aus bilanziellem Periodenergebnis und dem anzuwendenden Steuersatz des Konzerns für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 setzt sich wie folgt zusammen:

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern (aus fortzuführenden Geschäftsbereichen)	32.003	25.440
Ertragsteueraufwand zum Steuersatz in Deutschland von 39% (2005: 40%)	- 12.481	- 10.176
Erträge aus Steuerrechtsänderungen/Steuersatzänderungen	614	0
Steuerfreie Zuwendungen der öffentlichen Hand	64	121
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	- 708	- 461
Effekt unterschiedlicher ausländischer Steuersätze	1.993	1.687
Sonstige	- 174	139
Ertragsteueraufwand zum effektiven Ertragsteuersatz von 33% (2005: 34%)	- 10.692	- 8.690

Latente Ertragsteuern

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

	2006	2005	Veränderung
	TEUR	TEUR	TEUR
Konzernbilanz			
<i>Latente Ertragsteuerschulden</i>			
Sachanlagevermögen	- 7.317	- 6.742	- 575
Immaterielles Anlagevermögen	- 2.465	- 1.669	- 796
Firmenwert	- 2.754	- 1.850	- 904
Finanzierungsleasing	- 594	- 569	- 25
Finanzielle Vermögenswerte	- 411	- 449	38
Forderungen	- 3.611	- 1.707	- 1.904
Sonstige	- 180	- 355	175
	- 17.332	- 13.341	
<i>Latente Ertragsteueransprüche</i>			
Pensionsrückstellungen	5.367	5.062	305
Andere Rückstellungen	2.026	1.179	847
Steuerliche Verlustvorträge	5.154	3.610	1.544
Finanzielle Vermögenswerte	1.264	957	307
Sonstige	994	2.882	- 1.888
	14.805	13.690	- 2.876
Im Eigenkapital verrechneter Anteil			157
Aufwand lt. GuV			- 2.719

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für die Veranlagungszeiträume 2005 und 2006 25% zuzüglich eines Solidaritätszuschlages von 5,5%. Hieraus resultiert unter Berücksichtigung der Gewerbesteuer mit deren unterschiedlichen Hebesätzen eine Steuerbelastung von rund 39%. Im Hinblick auf eine genauere Darstellung wurden latente Steuern mit 39% bewertet, während im Vorjahr noch pauschal mit 40% bewertet wurde. Die angewandten lokalen Ertragsteuersätze für ausländische Gesellschaften variierten zwischen 15% und 41%.

Im Jahr 2006 wurden steuerliche Verlustvorträge aus Vorjahren in Höhe von 4.824 TEUR (Vj. 67) realisiert.

Verlustvorträge in Höhe von 7.060 TEUR (Vj. 5.991) wurden als nicht nutzbar eingeschätzt. Diese bestehen im Wesentlichen in den steuerlichen Ergebnissen der mexikanischen, amerikanischen und chinesischen Tochterunternehmen.

Nach Berücksichtigung der nicht realisierbaren Verlustvorträge verbleiben zum 31. Dezember 2006 aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 5.154 TEUR (zum 31. Dezember 2005: 3.610). Die steuerlichen Verlustvorträge sind in Zeiträumen von 10 bis 20 Jahren vortragbar bzw. vereinzelt sogar rücktragbar.

8 Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich aus der Division des Konzernergebnisses und der nominellen Anzahl der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktien abzüglich der per Rückkauf erworbenen eigenen Aktien.

Neben dem unverwässerten Ergebnis je Aktie ist bei Vorliegen von so genannten potenziellen Aktien (Finanzinstrumente und sonstige Vereinbarungen, die deren Inhaber zum Bezug von Stammaktien berechtigen wie zum Beispiel Wandelschuldverschreibungen und Optionen) auch ein verwässertes Ergebnis anzugeben. Da der Grammer Konzern keine solchen Finanzinstrumente ausgegeben bzw. entsprechende Vereinbarungen getroffen hat, sind das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie identisch.

	2006	2005
Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien zur Berechnung des unverwässerten/verwässerten Ergebnisses je Aktie	10.165.109	10.495.159
Ergebnis in TEUR	21.248	16.681
Unverwässertes/verwässertes Ergebnis je Aktie	2,09	1,59

In der Zeit zwischen dem Bilanzstichtag und der Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit Stammaktien oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

9 Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

	2006	2005
	TEUR	TEUR
<i>Während des Geschäftsjahres beschlossen und ausgeschüttet:</i>		
Dividenden auf Stammaktien:		
Schlussdividende für 2005: 1 EUR (2004: 1)	10.495	10.495
<i>Auf der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgeschlagen (zum 31. Dezember nicht als Schuld erfasst)</i>		
Dividenden auf Stammaktien:		
Schlussdividende für 2006: 1 EUR (2005: 1)	10.165	10.495

Der Gewinnvorschlag berücksichtigt, dass die Gesellschaft 330.050 eigene Aktien hält, die nicht dividendenberechtigt sind. Sollte sich bis zur Hauptversammlung die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien ändern, wird der Hauptversammlung vom Vorstand ein entsprechend angepasster Gewinnverwendungsvorschlag unterbreitet.

10 Sachanlagen

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Finance Leasing	Summe
Anschaffungskosten	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2006	72.768	120.235	123.011	4.387	5.936	326.337
Zugänge	743	11.837	10.185	3.911	84	26.760
Abgänge	- 192	- 3.803	- 3.652	- 1.398	- 34	- 9.079
Effekte aus Wechsel- kursänderungen	- 171	- 3.457	- 713	- 160	44	- 4.457
Umbuchungen	1.054	- 4.035	4.643	- 1.835	90	- 83
Stand 31. Dezember 2006	74.202	120.777	133.474	4.905	6.120	339.478

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Finance Leasing	Summe
Abschreibungen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2006	27.462	75.676	91.445	0	1.402	195.985
Zugänge – Abschreibung des Geschäftsjahrs	2.199	8.495	10.631	0	622	21.947
Abgänge	- 165	- 2.338	- 3.480	0	- 20	- 6.003
Effekte aus Wechsel- kursänderungen	- 68	- 2.257	- 494	0	16	- 2.803
Zuschreibungen	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	275	- 1.516	1.193	0	16	- 32
Stand 31. Dezember 2006	29.703	78.060	99.295	0	2.036	209.094
Buchwert						
1. Januar 2006	45.306	44.559	31.566	4.387	4.534	130.352
Buchwert						
31. Dezember 2006	44.499	42.717	34.179	4.905	4.084	130.384

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Finance Leasing	Summe
Anschaffungskosten	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	68.722	105.206	110.247	2.986	5.658	292.819
Zugänge	3.512	12.601	11.393	4.075	273	31.854
Abgänge	- 510	- 3.408	- 3.569	- 285	- 18	- 7.790
Effekte aus Wechsel- kursänderungen	1.795	6.088	1.538	10	23	9.454
Umbuchungen	- 751	- 252	3.402	- 2.399	0	0
Stand 31. Dezember 2005	72.768	120.235	123.011	4.387	5.936	326.337

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Finance Leasing	Summe
Abschreibungen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	25.451	64.664	82.031	0	872	173.018
Zugänge – Abschreibung des Geschäftsjahrs	2.294	9.304	10.361	0	536	22.495
Abgänge	- 212	- 1.803	- 3.043	0	- 13	- 5.071
Effekte aus Wechsel- kursänderungen	621	3.962	994	0	7	5.584
Umbuchungen	- 692	- 451	1.102	0	0	- 41
Stand 31. Dezember 2005	27.462	75.676	91.445	0	1.402	195.985
Buchwert						
1. Januar 2005	43.271	40.542	28.216	2.986	4.786	119.801
Buchwert						
31. Dezember 2005	45.306	44.559	31.566	4.387	4.534	130.352

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 2.000 TEUR (Vj. 2.889) sind durch Grundpfandrechte gesichert. Weitere Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (Technische Anlagen und Maschinen) wurden zur Sicherung eines Darlehens in Höhe der Restschuld des Darlehens von 1.278 TEUR (Vj. 1.790) übereignet.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen im Wesentlichen folgende wirtschaftliche Nutzungsdauern zugrunde:

Gebäude und Einbauten	10 bis 40 Jahre
Grundstückseinrichtungen	5 bis 40 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	5 bis 25 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15 Jahre
Gemietete Vermögenswerte (Finanzierungsleasing)	3 bis 12 Jahre

Eine Abschreibung von Grundstücken wird nicht vorgenommen.

Wir haben verschiedene Vereinbarungen über Finanzierungs- und Operating-Leasing für Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung und Kraftfahrzeuge getroffen. Die Laufzeiten betragen zwischen 3 und 12 Jahren. Die meisten Leasingvereinbarungen sehen keine Verlängerungs- und Kaufoptionen vor mit Ausnahme der Gebäude und wenigen Anlagen, für die solche Optionen bestehen.

Die geleasteten Vermögenswerte, die uns entsprechend IAS 17 wirtschaftlich zuzurechnen sind, setzen sich wie folgt zusammen:

	Technische Anlagen	Geschäftsausstattung	Kraftfahrzeuge	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2005	5.225	84	349	5.658
Zugang	9	23	241	273
Abgang	0	0	- 18	- 18
Währungsdifferenz	3	4	16	23
Stand 31. Dezember 2005	5.237	111	588	5.936
Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2005	777	17	78	872
Zugang	441	8	87	536
Abgang	0	0	- 13	- 13
Währungsdifferenz	0	1	7	7
Stand 31. Dezember 2005	1.218	26	159	1.402
Buchwert zum 31. Dezember 2005/				
Stand 1. Januar 2006	4.019	85	429	4.535
Anschaffungskosten				
Stand 1. Januar 2006	5.237	111	588	5.936
Zugang	0	0	84	84
Abgang	0	0	- 34	- 34
Umbuchungen	0	0	90	90
Währungsdifferenz	0	0	44	44
Stand 31. Dezember 2006	5.237	111	772	6.120
Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2006	1.218	26	159	1.402
Zugang	436	14	172	622
Abgang	0	0	- 20	- 20
Umbuchungen	0	0	16	16
Währungsdifferenz	0	0	16	16
Stand 31. Dezember 2006	1.654	40	343	2.036
Buchwert zum 31. Dezember 2006				
31. Dezember 2006	3.583	71	430	4.084

Aus den Finanzierungsleasingverhältnissen werden in den Folgeperioden folgende Leasingzahlungen (einschließlich garantierter Restwerte) fällig:

	Bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR
2005			
Leasingzahlungen	1.189	2.204	0
Abzgl. Zinsaufwand aufgrund Abzinsung	- 163	- 90	0
Barwerte	1.026	2.114	0
2006			
Leasingzahlungen	2.240	101	0
Abzgl. Zinsaufwand aufgrund Abzinsung	- 84	- 11	0
Barwerte (laut Bilanz)	2.156	90	0

Für die über Operating-Leasing-Verträge angemieteten Vermögenswerte werden zukünftige Mindestleasingzahlungen wie folgt fällig:

	Bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR
2005			
Leasingzahlungen	8.788	27.689	0
2006			
Leasingzahlungen	10.943	28.936	8.074

Zum Verkauf bestimmte Sachanlagen

Im Geschäftsjahr ergaben sich keine zum Verkauf bestimmten Sachanlagen. Die zum Verkauf bestimmten Sachanlagen des Vorjahres gliederten sich wie folgt:

	TEUR
Buchwert zum 31. Dezember 2004/Stand 1. Januar 2005	1.953
Anschaffungskosten	
Stand 1. Januar 2005	3.741
Abgang	- 3.741
Stand 31. Dezember 2005	0
Abschreibungen	
Stand 1. Januar 2005	1.788
Abgang	- 1.788
Stand 31. Dezember 2005	0
Buchwert zum 31. Dezember 2005	0
Buchwert zum 31. Dezember 2006	0

Die Aufwendungen und Erträge sind im Vorjahr in den Sonstigen Erträgen enthalten.

11 Immaterielle Vermögenswerte

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	Geschäfts- oder Firmenwert	Aktivierte Entwicklungs- leistungen	Geleistete Anzahlungen	Summe
Anschaffungskosten	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2006	17.698	46.101	3.871	5	67.675
Zugänge	2.424	0	2.914	39	5.377
Abgänge	- 4.777	0	0	- 5	- 4.782
Effekte aus Wechselkursänderungen	- 6	0	0	0	- 6
Umbuchungen	83	0	0	0	83
Stand 31. Dezember 2006	15.422	46.101	6.785	39	68.347

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	Geschäfts- oder Firmenwert	Aktivierte Entwicklungs- leistungen	Geleistete Anzahlungen	Summe
Abschreibungen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2006	15.384	12.151	638	0	28.173
Zugänge – Abschreibung des Geschäftsjahrs	1.356	0	359	0	1.715
Abgänge	- 4.777	0	0	0	- 4.777
Effekte aus Wechselkursänderungen	3	0	0	0	3
Umbuchungen	32	0	0	0	32
Stand 31. Dezember 2006	11.998	12.151	997	0	25.146
Buchwert 1. Januar 2006	2.314	33.950	3.233	5	39.502
Buchwert 31. Dezember 2006	3.424	33.950	5.788	39	43.201

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	Geschäfts- oder Firmenwert	Aktivierte Entwicklungs- leistungen	Geleistete Anzahlungen	Summe
Anschaffungskosten	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	17.318	46.101	3.871	0	67.290
Zugänge	1.383	0	0	5	1.388
Abgänge	- 1.150	0	0	0	- 1.150
Effekte aus Wechselkursänderungen	147	0	0	0	147
Stand 31. Dezember 2005	17.698	46.101	3.871	5	67.675

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	Geschäfts- oder Firmenwert	Aktivierete Entwicklungs- leistungen	Geleistete Anzahlungen	Summe
Abschreibungen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	14.801	12.151	320	0	27.272
Zugänge – Abschreibung des Geschäftsjahrs	1.334	0	318	0	1.652
Abgänge	(878)	0	0	0	(878)
Effekte aus Wechselkursänderungen	127	0	0	0	127
Stand 31. Dezember 2005	15.384	12.151	638	0	28.173
Buchwert 1. Januar 2005	2.517	33.950	3.551	0	40.018
Buchwert 31. Dezember 2005	2.314	33.950	3.233	5	39.502

EDV-Software wird nach der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 6 Jahren abgeschrieben.

Die aktivierten Entwicklungsleistungen betreffen selbst erstellte Patente. Diese werden planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer von 1 bis 19 Jahren nach der linearen Methode abgeschrieben. Von den im Jahr 2006 insgesamt angefallenen Forschungs- und Entwicklungskosten von 46.120 TEUR (Vj. 45.132) erfüllten 2.372 TEUR (Vj. 0) die Aktivierungskriterien nach IAS 38.

Die Geschäfts- und Firmenwerte aus der Konsolidierung wurden den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) wie folgt zugeteilt:

Die Produktbereiche Fahrersitze, Passagiersitze und Automotive stellen die primären wirtschaftlichen Grundlagen des Grammer Konzerns dar. Die Geschäfts- und Firmenwerte wurden für Zwecke des Werthaltigkeitstests den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) wie folgt zugeteilt:

	Produktbereich	31.12.2006 Buchwert Geschäftswert	31.12.2005 Buchwert Geschäftswert
CGU I	Fahrersitze	2.669	2.669
CGU II	Passagiersitze	1.889	1.889
CGU III	Automotive	29.392	29.392

Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit CGU III Automotive ist auf Basis des Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt worden. Die Cashflow-Projektionen beruhen auf einem Drei-Jahres-Zeitraum mit von der Unternehmensleitung genehmigten Finanzplänen und mit einem marktkonformen Diskontierungssatz von 11,6%, ermittelt auf Basis des WACC-Ansatzes. Cashflows nach dem Zeitraum von 3 Jahren werden ohne Berücksichtigung einer Wachstumsrate extrapoliert. Außerplanmäßige Abschreibungen wegen Wertminderungen ergaben sich nicht, da der erzielbare Betrag der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheit den jeweiligen Buchwert übersteigt.

12 Sonstige Finanzanlagen

Tochterunternehmen mit ruhender oder nur geringer Geschäftstätigkeit, die für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Grammer Konzerns nur von untergeordneter Bedeutung sind, werden nicht konsolidiert. Die Summe der Eigenkapitalbeträge dieser Tochtergesellschaften beträgt 0,3% (Vj. 0,3) des Konzerneigenkapitals. Der Grammer Konzern hat Anteile an den nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen Grammer Argentina S.A. (Buenos Aires, Argentinien, 339 TEUR, 100%), Grammer Kaliningrad (Kaliningrad, Russland, 78 TEUR, 97%) und Grammer France SARL (Limonest, Frankreich, 11 TEUR, 100%) sowie im Inland mit den Gesellschaften GrammPlast GmbH (Amberg, 30 TEUR, 60%) und Grammer Wörth GmbH (Wörth, 25 TEUR, 100%) zu Anschaffungskosten bewertet. Wertminderungen auf den niedrigeren beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag ergaben sich nicht.

13 Andere finanzielle Vermögenswerte (langfristig)

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Ausleihungen an Gemeinschaftsunternehmen	3.614	4.095
Wertpapiere	1.157	1.881
Sonstige	132	155
	4.903	6.131

Die Ausleihungen an Gemeinschaftsunternehmen betreffen ein Darlehen in konzernfremder Währung mit einem Zeitwert zum Ausreichungszeitpunkt in Höhe von 5.121 TEUR (Vj. 5.189), das mit dem beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag in Höhe von 3.614 TEUR (Vj. 4.095) bewertet wurde. Das Darlehen dient zur Absicherung des Währungsrisikos des Konzerns aus der Investition in die GRA-MAG. Die damit verbundenen Währungsschwankungen wurden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Die Wertpapiere werden als veräußerbare Vermögenswerte angesehen.

14 Vorräte

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	49.577	47.735
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	10.980	9.438
Fertige Erzeugnisse und Leistungen	18.209	16.587
Geleistete Anzahlungen	6.634	6.461
Gesamtsumme der Vorräte	85.400	80.221

Die gesamten Vorräte sind zu Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt. Wesentliche Wertminderungen auf den niedrigeren beizulegenden Zeitwert ergaben sich nicht.

15 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen und Vermögenswerte (kurzfristig)

Die beizulegenden Zeitwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen den Buchwerten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in fremder Währung sind teilweise durch Devisentermingeschäfte gesichert. Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen bestehen nicht. Vereinzelt wurden aufgrund sorgfältiger Prüfungen zur Erzielbarkeit Wertberichtigungen vorgenommen, die aber insgesamt unwesentlich sind.

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	35.113	19.014
Sonstige Vermögenswerte	12.667	10.257
Rechnungsabgrenzungsposten	3.827	3.345
	51.607	32.616

Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen.

In den sonstigen Vermögenswerten sind vor allem Forderungen aus Durchlaufsteuern wie Mehrwertsteuern 6.301 TEUR (Vj. 6.149), gegen Mitarbeiter 229 TEUR (Vj. 134) sowie debitorische Kreditoren 300 TEUR (Vj. 666) enthalten.

Für die ausgewiesenen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerte bestehen keine wesentlichen Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen. Wertberichtigungen ergaben sich nicht. Die oben aufgeführten Forderungen sind überwiegend unverzinslich.

16 Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte

Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von insgesamt 11.003 TEUR (Vj. 0) sowie die positiven Zeitwerte aus den derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 1.050 TEUR (Vj. 145). Die Buchwerte entsprechen den beizulegenden Zeitwerten am Bilanzstichtag.

17 Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

Die Guthaben bei Kreditinstituten bestehen bei verschiedenen Banken in unterschiedlichen Währungen.

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Kurzfristige Einlagen erfolgen für unterschiedliche Zeiträume, die in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf des Konzerns zwischen einem Tag und drei Monaten betragen. Diese werden mit den jeweils gültigen Zinssätzen für kurzfristige Einlagen verzinst. Der beizulegende Zeitwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente entspricht dem Buchwert.

18 Gezeichnetes Kapital und Rücklagen

Das gezeichnete Kapital im Grammer Konzern beträgt am 31. Dezember 2005 und 31. Dezember 2006 26.868 TEUR und ist eingeteilt in 10.495.159 Stückaktien mit einem Nennwert von je 2,56 EUR. Am Bilanzstichtag besteht ein genehmigtes Kapital von 13.434 TEUR, das bis zum 25. August 2011 einmalig oder mehrfach zur Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien genutzt werden kann.

Die Kapitalrücklage beträgt per 31. Dezember 2006 58.237 TEUR (zum 31. Dezember 2005 58.237 TEUR). Die Kapitalrücklage beinhaltet das Agio aus der Kapitalerhöhung 1996 sowie das Agio aus der Kapitalerhöhung 2001.

Die gesetzliche Rücklage der Grammer AG beträgt zum 31. Dezember 2006 und 2005 jeweils 1.183 TEUR.

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden. Des Weiteren sind in den Gewinnrücklagen die Anpassungen aus der Erstumstellung HGB auf IFRS enthalten. Die Gewinnrücklagen sind gegenüber dem Vorjahr um 13,5% auf 90.158 TEUR gestiegen. Sie erhöhten sich im Geschäftsjahr 2006 um den Jahresüberschuss in Höhe von 21,3 Mio. EUR und verminderten sich durch die Auszahlung der Dividende für 2005 in Höhe von 10,5 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen mindern sich auch um den aufzurechnenden Wert des Rückkaufes eigener Anteile aus dem Aktienrückkaufprogramm von 7,4 Mio. EUR.

Die sonstigen Rücklagen beinhalten im Wesentlichen die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die Effekte aus der erfolgsneutralen Folgebewertung von Finanzinstrumenten sowie die verrechneten Veränderungen aus den Nettoinvestitionen nach IAS 21 sowie die darauf verrechneten latenten Steuern. Die sonstigen Rücklagen gingen von 8.741 TEUR auf 6.470 TEUR zurück.

Die Dividendenausschüttung der Grammer AG richtet sich gemäß § 58 Abs. 2 AktG nach dem im handelsrechtlichen Jahresabschluss der Grammer AG ausgewiesenen Bilanzgewinn. Nach dem handelsrechtlichen Abschluss der Grammer AG ist ein Bilanzgewinn von 25.717 TEUR ausschüttungsfähig. Vorstand und Aufsichtsrat der Grammer AG schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von 1,00 EUR je Stammaktie, also insgesamt 10.165 TEUR, zu beschließen und den Restbetrag von 15.552 TEUR als Gewinnvortrag auf neue Rechnung vorzutragen. Der vorstehende Gewinnverwendungsvorschlag berücksichtigt, dass die Gesellschaft 330.050 Stück eigene Aktien hält, die nicht dividendenberechtigt sind. Bis zur Hauptversammlung kann sich die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien verändern. In diesen Fall wird der Hauptversammlung ein entsprechend angepasster Gewinnverwendungsvorschlag unterbreitet.

Erwerb eigener Anteile

Der Vorstand der Grammer AG hat am 16. August 2006 beschlossen, von der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Juni 2006 zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 I Ziffer 8 AktG Gebrauch zu machen. Vom 16. August 2006 bis zum 1. Dezember 2007 können seitens der Gesellschaft bis zu 10% des Grundkapitals, d.h. bis zu 1.049.515 eigene Aktien, erworben werden. Der Aktienrückkauf erfolgt für die durch den Hauptversammlungsbeschluss festgelegten Zwecke, die sowohl den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen, den Verkauf über die Börse oder über ein an alle Aktionäre gerichtetes Angebot als auch die Einziehung vorsehen. Die Durchführung des Rückkaufs erfolgt durch die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, die ihre Entscheidungen über den Zeitpunkt des Aktienerwerbs unabhängig und unbeeinflusst von der Grammer AG trifft. Der Rückkauf der Aktien nach diesem Vorstandsbeschluss erfolgt in Übereinstimmung mit den Safe-Harbour-Regelungen §§ 14 II, 20a III WpHG in Verbindung mit der Verordnung (EG) Nr. 2273/2003 der Kommission vom 22. Dezember 2003.

Der Erwerb der 330.050 Aktien erfolgte über die Börse zu dem im Beschluss der Hauptversammlung angegebenen Erwerbspreis und ist im Internet auf der Homepage des Unternehmens veröffentlicht. Eine Verwendung der Aktien wurde noch nicht vom Vorstand vorgeschlagen.

Die Grammer AG hält zum 31. Dezember 2006 einen Bestand an eigenen Aktien von 330.050 Stück. Der darauf entfallende Betrag des Grundkapitals beträgt 844.928,00 EUR und entspricht 3,1448% des Grundkapitals.

Die Erwerbe mit den jeweiligen Erwerbspreisen inkl. Erwerbsnebenkosten sind in der nachfolgenden Tabelle wochenweise dargestellt:

	Erwerb	Darauf entfallender Betrag des Grundkapitals	Anteil am Grundkapital	Erwerbskurs pro Stück	Anschaffungskosten
KW	Stück	EUR	%	EUR	EUR
34	27.520	70.451,20	0,2622	20,4099	561.680,45
35	19.975	51.136,00	0,1903	20,8554	416.586,62
36	20.475	52.416,00	0,1951	21,1613	433.277,41
37	20.475	52.416,00	0,1951	21,0737	431.484,22
38	20.475	52.416,00	0,1951	20,9031	427.990,97
39	20.475	52.416,00	0,1951	21,0088	430.155,18
40	16.380	41.932,80	0,1560	21,5929	353.691,70
41	20.475	52.416,00	0,1951	22,6201	463.146,55
42	20.475	52.416,00	0,1951	23,0759	472.479,05
43	20.475	52.416,00	0,1951	23,4521	480.181,75
44	20.475	52.416,00	0,1951	23,4665	480.476,59
45	20.475	52.416,00	0,1951	23,9850	491.092,88
46	20.475	52.416,00	0,1951	24,0375	492.167,81
47	20.475	52.416,00	0,1951	24,5950	503.582,63
48	20.475	52.416,00	0,1951	24,2722	496.973,30
49	20.475	52.416,00	0,1951	24,7347	506.442,98
	330.050	844.928,00	3,1448	22,5463	7.441.410,09

Zum 31. Dezember 2006 sind 10.165.109 Stückaktien (Vj. 10.495.159) im Umlauf.

Minderheitenanteile

Die Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital entfallen im Wesentlichen auf Anteilseigner an der Grammer Koltuk Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.S., Türkei, der Grammer Seating (Xiamen) Ltd., China, und der Grammer AD, Bulgarien.

19 Pensionen und andere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Die Leistungen des Konzerns variieren je nach rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes und hängen in der Regel von der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt der Mitarbeiter ab.

Die betriebliche Altersversorgung erfolgt im Konzern auf Basis von Leistungszusagen.

Diese werden gemäß IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) nach dem international üblichen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Dabei werden die zukünftigen Verpflichtungen auf der Grundlage der zum Bilanzstichtag anteilig erworbenen Leistungsansprüche bewertet. Bei der Bewertung werden Trendannahmen für die relevanten Größen, die sich auf die Leistungshöhe auswirken, berücksichtigt. Bei allen Leistungssystemen sind versicherungsmathematische Berechnungen erforderlich.

Bei der Berechnung der DBO (defined benefit obligation) für die Leistungszusagen wurden im Wesentlichen folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

	2006	2005
	%	%
Zinssatz	4,5	4,4
Gehaltstrend	1,75 p.a.	1,50 p.a.
Einkommensdynamik Einzelzusagen	1,75 p.a.	1,50 p.a.
Inflationsrate	1,50 p.a.	1,50 p.a.

Bei der Berechnung der DBO (defined benefit obligation) für die sonstigen Leistungen (post-employment benefits) wurden im Wesentlichen folgende Bewertungsparameter zugrunde gelegt:

	2006	2005
	%	%
Zinssatz	4,00–5,49	4,00
Gehaltstrend	3,0–4,5 p.a.	3,0–4,5 p.a.
Inflation	3,0–10,0 p.a.	2,0 p.a.

Für Sterblichkeit und Invalidität wurden grundsätzlich die Heubeck-Richttafeln 2005 G bzw. vergleichbare ausländische Sterbetafeln verwendet. Die Fluktuationswahrscheinlichkeiten wurden konzernspezifisch ermittelt.

Die in der Bilanz erfasste Nettoschuld ist in den Pensionsverpflichtungen enthalten. Planvermögen (plan assets) zur Deckung der zukünftigen Pensionsverpflichtungen besteht nicht.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden Renten für Pensionszusagen in Höhe von 1.825 TEUR (Vj. 958) ausgezahlt. Für sonstige Leistungen an Arbeitnehmer (post-employment benefits) wurden insgesamt 0 TEUR (Vj. 108) ausgezahlt.

Folgende Beträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst:

	Pensionsplan	Sonstige Leistungen
	TEUR	TEUR
Erdiente Ansprüche 2005	1.561	1.025
Zinsaufwendungen 2005	2.265	0
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste 2005	0	0
Gesamt	3.826	1.025
Erdiente Ansprüche 2006	1.724	115
Zinsaufwendungen 2006	2.278	25
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste 2006	173	0
Gesamt	4.175	140

Die obigen Beträge sind grundsätzlich in den Personalkosten der Funktionsbereiche enthalten; der Zinsaufwand auf die jeweilige Verpflichtung wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die in der Bilanz erfassten Verpflichtungen (Unterdeckung) aus Leistungen an Arbeitnehmer gemäß IAS 19 ergeben sich wie folgt:

	Pensionsplan	Sonstige Leistungen
	TEUR	TEUR
DBO am 31. Dezember 2005	52.533	1.025
Ungetilgte versicherungsmathematische Verluste (-)	- 6.975	0
Rückstellungen am 31. Dezember 2005	45.558	1.025
DBO am 31. Dezember 2006	54.396	1.165
Ungetilgte versicherungsmathematische Verluste (-)	- 6.488	0
Rückstellungen am 31. Dezember 2006	47.908	1.165

Die Entwicklung der DBO stellt sich somit wie folgt dar:

	Pensionsplan	Sonstige Leistungen
	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	46.245	0
+ Erdiente Ansprüche 2005	1.561	1.025
+ Zinsaufwendungen 2005	2.265	0
- Tatsächliche Zahlungen 2005	- 1.065	0
Versicherungsmathematische Verluste	3.527	0
Stand 31. Dezember 2005/1. Januar 2006	52.533	1.025
+ Erdiente Ansprüche 2006	1.724	115
+ Zinsaufwendungen 2006	2.278	25
- Tatsächliche Zahlungen 2006	- 1.825	0
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 314	0
Gesamt	54.396	1.165

Die Veränderung der Annahmen und die planmäßig erwarteten Veränderungen stellen sich wie folgt dar:

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Erwartete DBO zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres	54.710	52.586
Aktueller Wert der DBO zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres	54.396	52.533
Überdeckung/Unterdeckung, davon	- 314	- 53
Erfahrungsbedingte und eingetretene Strukturänderungen	241	53
Änderungen der Annahmen	73	0

20 Verbindlichkeiten

Die Laufzeiten der Verbindlichkeiten sind in nachfolgendem Verbindlichkeitspiegel dargestellt:

2006	Restlaufzeit			
	Gesamt	Bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Langfristige Schulden				
Langfristige Bankverbindlichkeiten	73.132	0	3.502	69.630
Sonstige Verbindlichkeiten, darin				
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	90	0	90	0
Steuerverbindlichkeiten	105	0	105	0
Übrige Verbindlichkeiten	3.745		10	3.755
	77.072	0	3.707	73.385
Kurzfristige Schulden				
Anleihe	0	0	0	0
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	14.128	14.128	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, darin				
Erhaltene Anzahlungen aus Bestellungen	1.663	1.663	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	89.868	89.868	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten, darin				
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	2.156	2.156	0	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35.404	35.404	0	0
Finanzielle Verpflichtungen	63	63	0	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5.775	5.775	0	0
	149.057	149.057	0	0

2005	Restlaufzeit			
	Gesamt TEUR	Bis 1 Jahr TEUR	1 bis 5 Jahre TEUR	Über 5 Jahre TEUR
Langfristige Schulden				
Langfristige Bankverbindlichkeiten	4.736	0	4.736	0
Sonstige Verbindlichkeiten, darin				
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	2.114	0	2.114	0
Steuerverbindlichkeiten	112	0	112	0
Übrige Verbindlichkeiten	4.130		22	4.108
	11.092	0	6.984	4.108
Kurzfristige Schulden				
Anleihe	42.000	42.000	0	0
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	8.435	8.435	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, darin				
Erhaltene Anzahlungen aus Bestellungen	1.493	1.493	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	74.812	74.812	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten, darin				
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	1.026	1.026	0	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35.506	35.506	0	0
Finanzielle Verpflichtungen	2.201	2.201	0	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	7.436	7.436	0	0
	172.909	172.909	0	0

Bei den langfristigen Bankverbindlichkeiten handelt es sich um ein langfristiges Schuldscheindarlehen sowie um den langfristigen Anteil diverser Darlehen in Euro, deren letzte Tilgungsraten jeweils in 2009 fällig werden, und die mit Sätzen zwischen 3,5% p.a. und 4,84% p.a. verzinst werden.

Mit Vertrag vom 22. August nahm die Grammer AG ein Schuldscheindarlehen mit einem Zinssatz von 4,82% im Gesamtnennwert von 70 Mio. EUR auf, das unter anderem die rückzuzahlende Anleihe ersetzt. Die Auszahlung erfolgte in zwei Tranchen am 28. August 2006 in Höhe von ca. 30 Mio. EUR und am 18. Oktober in Höhe von ca. 40 Mio. EUR. Das Schuldscheindarlehen hat eine Laufzeit bis zum 28. August 2013 und ist zum Nominalbetrag zurückzuzahlen.

Die übrigen Darlehen haben eine Laufzeit bis 2009 und werden vierteljährlich zur Tilgung fällig. Die Darlehen sind bis auf 1,0 Mio. EUR, die an den EURIBOR gekoppelt sind, Festzinssatzdarlehen.

Durch Grundpfandrechte sind Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit 2.000 TEUR (Vj. 2.889) gesichert. Darüber hinaus wurden einem Kreditgeber 1.278 TEUR (Restschuld Darlehen am 31. Dezember 2005 1.790 TEUR) Vermögenswerte des Anlagevermögens zur Sicherung übereignet.

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten unter anderem:

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus ausstehendem Urlaub, Überstunden, Gleitzeit oder Ähnlichem	12.493	11.463
Sonstige Steuerverbindlichkeiten (u. a. MwSt., Lohnsteuer)	5.333	6.001
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	2.030	4.671

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen die Steuern vom Einkommen und Ertrag für das Geschäftsjahr 2006.

21 Rückstellungen

	Marktorientierte Rückstellungen	Organisationsmaßnahmen	Übrige Rückstellungen	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 1. Januar 2005	7.720	4.678	1.740	14.138
Zuführung	4.650	0	2.961	7.611
Inanspruchnahme	- 3.403	- 3.914	- 1.765	- 9.082
Nicht verwendete, aufgelöste Beträge	- 219	- 324	- 165	- 708
Effekte aus Wechselkursänderungen	93	0	17	110
Stand 31. Dezember 2005	8.840	440	2.788	12.068
Kurzfristige Rückstellungen 2005	8.840	440	2.788	12.068
Langfristige Rückstellungen 2005	0	0	0	0
Stand 1. Januar 2006	8.840	440	2.788	12.068
Zuführung	2.461	0	612	3.073
Inanspruchnahme	- 3.791	- 320	- 79	- 4.190
Nicht verwendete, aufgelöste Beträge	- 1.170	- 120	- 24	- 1.314
Effekte aus Wechselkursänderungen	- 370	0	0	- 370
Stand 31. Dezember 2006	5.970	0	3.297	9.267
Kurzfristige Rückstellungen 2006	5.970	0	3.297	9.267
Langfristige Rückstellungen 2006	0	0	0	0

In den marktorientierten Verpflichtungen sind Rückstellungen enthalten, die alle Risiken aus dem Verkauf von Teilen und Produkten bis hin zur Entwicklungsleistung einschließen. Im Wesentlichen sind dies Gewährleistungsansprüche, die unter Zugrundelegung des bisherigen beziehungsweise des geschätzten zukünftigen Schadenverlaufs ermittelt werden. Des Weiteren sind hierin Rückstellungen für aufgrund rechtlicher oder faktischer Verpflichtungen zu gewährende Rabatte, Boni und Ähnliches enthalten, die nach dem Bilanzstichtag anfallen, jedoch durch Umsätze vor dem Bilanzstichtag verursacht wurden.

In den Rückstellungen für **Organisationsmaßnahmen** sind Verpflichtungen für die Umstrukturierungen und Veränderungen bezogen auf Personal, Produktionsabläufe und Betriebsstätten enthalten.

Die **Übrigen Rückstellungen** sind Verpflichtungen aus dem Personal- und Sozialbereich wie Alterszeit und Jubiläumsaufwendungen sowie eine Vielzahl von erkennbaren Einzelrisiken und ungewissen Verpflichtungen, zum Beispiel Prozesskostenrückstellungen, die in Höhe ihres wahrscheinlichen Eintritts berücksichtigt werden.

22 Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung werden die Zahlungsströme erläutert, und zwar getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit, unabhängig von der Gliederung der Bilanz. Zur Verbesserung der Aussagekraft wurde im Geschäftsjahr eine detailliertere Gliederung als im Vorjahr gewählt und die Positionen des Vorjahres wurden entsprechend aufgeteilt. Ausgehend vom Jahresüberschuss wird der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit indirekt abgeleitet. Der Jahresüberschuss wird um die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen (im Wesentlichen Abschreibungen) und Erträge bereinigt. Unter Berücksichtigung der Veränderungen im Working Capital ergibt sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Die Investitionstätigkeit umfasst Auszahlungen für Sachanlagen und Finanzinvestitionen im Sach- und Finanzanlagevermögen, nicht aber die Zugänge aktivierter Entwicklungskosten. In der Finanzierungstätigkeit ist neben Zahlungsmittelabflüssen aus Dividendenzahlungen und der Tilgung von Anleihen auch die Veränderung der übrigen Finanzschulden enthalten. Der Grammer Konzern betrachtet als Finanzmittelfonds flüssige Mittel, kurzfristig veräußerbare Geldmarktfonds abzüglich der Kontokorrentverbindlichkeiten gegenüber den Banken.

23 Rechtsstreitigkeiten

Zur Absicherung rechtlicher Risiken arbeiten wir mit einem System aus intensiver Vertragsprüfung, Vertragsmanagement und systematisierter Archivierung. Für so genannte „Normalrisiken“ und existenzgefährdende Risiken besteht ausreichender Versicherungsschutz. Wesentliche Rechtsstreitigkeiten gab es im Geschäftsjahr nicht.

24 Haftungsverhältnisse

	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
Bürgschaften	1.647	1.152

Die Bürgschaften wurden vor allem für gemietete Geschäftsräume sowie als Erfüllungsbürgschaft für Vertragsverletzungen gewährt.

25 Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

In dem Konzernabschluss sind die Abschlüsse der Grammer AG als Mutterunternehmen und der folgenden Tochterunternehmen einbezogen:

Name der Tochtergesellschaft	Sitz	Kapitalanteil %
1. Vollkonsolidierte Unternehmen		
1. Grammer do Brasil Ltda.	Atibaia, Brasilien	99,99
2. Grammer Seating Systems Ltd.	Bloxwich, England	100,00
3. Grammer Mexicana S.A. de C.V.	Queretaro, Mexiko	100,00
4. Grammer Koltuk Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.S.	Bursa, Türkei	99,25
5. Grammer Inc.	Hudson, USA	100,00
6. Grammer Wackersdorf GmbH	Wackersdorf, Deutschland	100,00
7. Grammer CZ s.r.o.	Most, Tschechien	100,00
8. Grammer S.r.l.	Monsano, Italien	100,00
9. Grammer Japan Ltd.	Tokyo, Japan	100,00
10. Grammer AD	Trudovetz, Bulgarien	88,35
11. Grammer Automotive GmbH	Amberg, Deutschland	100,00
12. Grammer System GmbH	Amberg, Deutschland	100,00
13. Grammer Automotive Metall GmbH	Amberg, Deutschland	100,00
14. Grammer Automotive Slovenija d.o.o.	Slovenji Gradec, Slowenien	100,00
15. Grammer Automotive Espanola S.A.	Olérdola, Spanien	100,00
16. Grammer Industries Inc.	Piedmont SC, USA	100,00
17. Grammer Automotive Puebla S.A. de C.V.	Puebla, Mexiko	100,00
18. Grammer Automotive Polska Sp. Z.o.o.	Bielsko-Biala, Polen	100,00
19. Grammer Seating (Xiamen) Ltd.	Xiamen, China	100,00
20. Grammer Interior (Tianjin) Co. Ltd.	Tianjin, China	100,00
21. Grammer Interior (Changchun) Co. Ltd.	Changchun, China	100,00
2. Quotenkonsolidiertes Unternehmen		
1. GRA-MAG Truck Interior Systems LLC	Novi, USA	50,00

Die Gesellschaften Grammer System GmbH und Grammer Wackersdorf GmbH nehmen die Erleichterungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch.

Konditionen der Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Verkäufe an und Käufe von nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgen zu marktüblichen Konditionen. Die zum Geschäftsjahresende bestehenden offenen Posten sind nicht besichert, unverzinslich und werden durch Barzahlung beglichen. Für Forderungen oder Schulden gegen nahestehende Unternehmen und Personen bestehen keinerlei Garantien. Zum 31. Dezember 2006 hat der Konzern keine Wertberichtigung auf Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen gebildet (Vj. 0). Die Notwendigkeit des Ansatzes einer Wertberichtigung wird jährlich überprüft, indem die Finanzlage des nahestehenden Unternehmens oder der Person und der Markt, in dem diese tätig sind, überprüft werden.

Die folgende Tabelle enthält die Gesamtbeträge aus Transaktionen zwischen nahestehenden Unternehmen und Personen für das betreffende Geschäftsjahr:

		Erlöse aus Verkäufen an nahestehende Unternehmen und Personen	Käufe von nahestehenden Unternehmen und Personen	Von nahestehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge	Nahestehenden Unternehmen und Personen geschuldete Beträge
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Joint Ventures, an denen das Mutterunternehmen als Partnerunternehmen beteiligt ist:					
GRA-MAG Truck Interior Systems LLC	2006	209	0	7.457	0
	2005	337	0	8.349	0

GRA-MAG Truck Interior System LLC Limited

Der Konzern hält einen Anteil von 50% an der GRA-MAG Truck Interior Systems LLC (Vj. 50%). Die GRA-MAG beschäftigte zum 31. Dezember 2006 26 (Vj. 26) Mitarbeiter.

Erklärungen zu nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen

Bei den nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen machen die Grammplast, Grammer Kaliningrad und Grammer Wörth 6.029 TEUR (Vj. 5.913) Umsatz, die als Aufwendungen im Konzern enthalten sind. Diese vorgenannten Unternehmen erbringen ihre Leistungen nahezu ausschließlich für den Konzern, und die Gesellschaften keine Außenumsätze bzw. nur in sehr geringen Umfang haben.

Erklärungen zum Vorstand/Aufsichtsrat

Unternehmen des Grammer Konzerns haben mit Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats der Grammer AG bzw. mit Gesellschaften, in deren Geschäftsführungs- oder Aufsichtsgremien diese Personen vertreten sind, keine wesentlichen Geschäfte vorgenommen. Dies gilt auch für nahe Familienangehörige dieses Personenkreises.

26 Finanzinstrumente

Sicherungspolitik und Finanzderivate

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit und im Finanzierungsbereich ist der Grammer Konzern insbesondere Währungskurs- und Zinsschwankungen ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen bzw. zu begrenzen. In konzern-internen Richtlinien sind die Ziele, Grundsätze, Aufgaben und Kompetenzen für den Finanzbereich verbindlich und unter Beachtung des Grundsatzes der Funktionstrennung festgelegt. Sicherungsmaßnahmen werden zentral durch das Konzern-Treasury koordiniert bzw. durchgeführt.

Währungsrisiko

Zur Absicherung des Währungsrisikos werden Devisentermingeschäfte eingesetzt. Diese Geschäfte beziehen sich auf die Kurssicherung der wesentlichen Zahlungsströme in Fremdwährung aus dem operativen Geschäft sowie auf die Herstellung der Währungskongruenz im Finanzierungsbereich. Der Grammer Konzern sichert geplante Umsatzerlöse und Materialeinkäufe in Fremdwährung je nach Markteinschätzung über einen Zeitraum von bis zu 15 Monaten durch Devisentermingeschäfte. Die Sicherung betraf im Jahr 2006 den US-Dollar, das Britische Pfund und die Tschechische Krone. Die Devisentermingeschäfte sind teils als Fair-Value-Hedge und teils als Cashflow-Hedge designiert. Die Marktwerte zum 31. Dezember 2006 betragen 1.042 TEUR (Vj. – 669) bzw. – 14 TEUR.

Zum 31. Dezember bestehen Devisenterminkontrakte, die als Cashflow-Hedge designiert sind und der Absicherung künftiger erwarteter Zahlungen in tschechischer Krone für feste Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Lohn und Gehalt dienen. Aus Cashflow-Hedges wurden im Geschäftsjahr 284 TEUR erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet und 82 TEUR erfolgswirksam aus den Rücklagen entnommen.

Zinsrisiko

Ein Zinsrisiko, d.h. mögliche Wertschwankungen eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze, droht vor allem bei mittel- und langfristigen festverzinslichen Forderungen und Verbindlichkeiten. Zur Sicherung werden je nach Marktlage Zinsswaps und Zinscaps abgeschlossen. Diese sind zum „fair value“ bewertet. Die positiven Marktwerte zum 31. Dezember 2006 betragen 272 TEUR und die negativen Marktwerte betragen 264 TEUR (Vj. 1.387).

Das Schuldscheindarlehen mit Nominalwert 70,0 Mio. EUR ist ein festverzinsliches Darlehen und unterliegt somit keinen Zinsrisiken. Von den übrigen Darlehen sind 1,0 Mio. EUR als variables Darlehen gestaltet.

Die Tilgungen oder Rückzahlungen der verbleibenden Darlehen verteilen sich wie folgt:

	Bis 1 Jahr	2 bis 3 Jahre	4 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Restliche Darlehen	2.039	3.132	0	0
Schuldscheindarlehen	0	0	0	70.000

Rohstoffrisiko

Zur Absicherung von Preisrisiken im Rohstoffeinkauf werden Warenterminkontrakte eingegangen. Je nach Marktlage wurden zur Sicherung von erwarteten Kunststoff- und Metallbezügen Termingeschäfte in Brent Oil und Aluminium (Alloy) abgeschlossen. Diese sind zum „fair value“ bewertet. Deren Marktwert zum 31. Dezember 2006 beträgt – 49 TEUR (Vj. 0).

Nominalvolumen der Derivativen Finanz- instrumente

	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre TEUR	Restlaufzeit über 5 Jahre TEUR	Nominalvolumen Gesamt TEUR
2005			
Zinsswaps	36.444	10.000	46.444
Zinsscaps	2.250	0	2.250
Devisenterminkontrakte	35.210	0	35.210
2006			
Zinsswaps	16.000	10.000	26.000
Zinsscaps	1.500	0	1.500
Devisenterminkontrakte	33.409	0	33.409
Wareterminkontrakte	2.501	0	2.501

Marktwerte der Derivat-Volumina werden anhand der Marktdaten des Bilanzstichtages sowie geeigneter Bewertungsmethoden ermittelt. Der Diskontierung zum 31. Dezember 2005 und 2006 lagen folgende EUR-Zinsstrukturen zugrunde:

	Zinssatz Haben %	Zinssatz Soll %
2005		
Zins für 4 Jahre	2,42–2,58	3,22–3,97
Zins für 5 Jahre	2,42–2,58	3,27–4,02
Zins für 7 Jahre	2,42–2,58	3,36–4,11
Zins für 10 Jahre	2,42–2,58	3,49–4,24
2006		
Zins für 4 Jahre	3,55–3,65	4,18–4,93
Zins für 5 Jahre	3,55–3,65	4,18–4,93
Zins für 7 Jahre	3,55–3,65	4,20–4,95
Zins für 10 Jahre	3,55–3,65	4,25–5,00

Liquiditätsrisiko

Eine auf einen festen Planungshorizont ausgerichtete Liquiditätsvorausschau (12 Monate rollierend) sowie im Grammer Konzern vorhandene, nicht ausgenutzte Kreditlinien stellen jederzeit die Liquiditätsversorgung sicher.

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten besteht in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners und daher maximal in Höhe der positiven Zeitwerte gegenüber den jeweiligen Kontrahenten. Dem Risiko aus originären Finanzinstrumenten wird durch die gebildeten Wertberichtigungen für Forderungsausfälle Rechnung getragen. Da derivative Finanzinstrumente nur mit erstklassigen Banken abgeschlossen werden und im Rahmen des Risikomanagements je Kontrahent Limits festgelegt sind, ist das tatsächliche Ausfallrisiko zu vernachlässigen.

Beizulegender Zeitwert In der nachfolgenden Tabelle werden die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte sämtlicher im Abschluss bilanzierter Finanzinstrumente des Konzerns gegenübergestellt.

	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	2006	2005	2006	2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<i>Finanzielle Vermögenswerte</i>				
Zahlungsmittel	18.333	18.029	18.333	18.029
Finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	4.903	6.131	4.903	6.131
Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	12.053	145	12.053	145
<i>Finanzielle Verbindlichkeiten</i>				
Kontokorrentkredite	14.128	8.435	14.128	8.435
Verzinsliche Darlehen:				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen und Mietkaufverträgen				
Festverzinsliche Anleihe	0	42.000	0	42.000
Festverzinsliches Schuldscheindarlehen	69.630		69.630	
Finanzielle Verpflichtungen	63	2.201	63	2.201

Der beizulegende Zeitwert der derivativen Finanzinstrumente und der Darlehen wurde durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung von herrschenden Marktzinssätzen berechnet. Der beizulegende Zeitwert von anderen finanziellen Vermögenswerten wurde unter Verwendung von Marktsätzen berechnet.

27 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bis zum 26. März 2006 (Freigabe zur Veröffentlichung) ergaben sich folgende nennenswerte Ereignisse:

Veränderung im Vorstand

Peter Nagel, Vorstand Seating Systems der Grammer AG, wird am 30. Juni 2007 auf eigenen Wunsch aus seinem Amt ausscheiden. Nach vierundzwanzigjähriger Tätigkeit als Geschäftsführer und Vorstand zieht er sich mit Erreichen seines sechzigsten Geburtstags aus dem operativen Geschäftsleben zurück, steht dem Unternehmen jedoch noch bis Ende Dezember 2007 beratend für das Projekt MoTIS (= Modular Truck Interior System) zur Verfügung. Als Nachfolger wurde zum 1. Februar 2007 Hartmut Müller in den Vorstand berufen, der die volle Verantwortung für den Bereich Seating Systems am 1. Juli 2007 übernimmt. Hartmut Müller war zuvor General Manager North and Eastern Europe, Climate Control, der Valeo-Unternehmensgruppe.

28 Sonstige Angaben

Personal/Beschäftigte

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Grammer Konzern folgende Mitarbeiter:

	2006	2005
Gewerbliche Mitarbeiter	6.612	6.273
Angestellte	1.998	1.924
Gesamt	8.610	8.197

Zum Stichtag 31. Dezember waren in den Segmenten folgende Mitarbeiter beschäftigt:

	2006	2005
Fahrsitze	2.726	2.760
Passagiersitze	224	226
Automotive	5.831	5.215
Central Services	144	130
Gesamt	8.925	8.331

Honorare des Abschlussprüfers im Sinne von § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar des Konzernabschlussprüfers beträgt für die Abschlussprüfung 260 TEUR (Vj. 210), für sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen 0 TEUR (Vj. 104), für Steuerberatungsleistungen 8 TEUR (Vj. 25) und für sonstige Leistungen 11 TEUR (Vj. 1).

Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen	2.568	2.156
Der Aufsichtsrat erhielt Gesamtbezüge von	225	138

Von den Gesamtbezügen des Vorstands betrug der variable Anteil 414 TEUR (Vj. 876). Von den Gesamtbezügen des Aufsichtsrats betrug der variable Anteil 14 TEUR (Vj. 0).

An frühere Mitglieder der Geschäftsführung bzw. des Vorstands und ihre Hinterbliebenen wurden von der Gesellschaft 174 TEUR (Vj. 206) bezahlt.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern der Geschäftsführung bzw. des Vorstands bzw. deren Hinterbliebenen wurden nach IAS 19 2.348 TEUR (Vj. 2.659) zurückgestellt.

Ferner ist für aktive Mitglieder des Vorstands laufender Dienstzeitaufwand für die Dotierung der Pensionsrückstellung von 86 TEUR (Vj. 100) entstanden. Davon entfallen auf Herrn Ponnath 25 TEUR, auf Herrn Nagel 32 TEUR und auf Herrn Wöhner 29 TEUR.

Individualisiert gliedern sich die Vorstandsbezüge für das Geschäftsjahr 2006 wie folgt auf:

	Erfolgs- unabhängige Komponenten	Erfolgs- abhängige Komponenten	Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Alois Ponnath	325	125	0	450
Peter Nagel	294	143	0	437
Uwe Wöhner	321	146	0	467
Heinz-Jürgen Otto (bis 31. März 2006)	1.214	0	0	1.214
	2.154	414	0	2.568

In die erfolgsabhängigen Komponenten sind entsprechend § 285 Satz 1 Nr. 9a) Satz 3 HGB Tantiemeteilbeträge für das Geschäftsjahr 2005 einbezogen, die bisher in keinem Jahresabschluss enthalten waren. Sie teilen sich zu 15 TEUR auf Herrn Ponnath, zu 16 TEUR auf Herrn Nagel und zu 23 TEUR auf Herrn Wöhner auf.

Von der angegebenen Vergütung des Herrn Otto entfallen 1.100 TEUR auf die Zeit nach der Beendigung seiner Vorstandstätigkeit zum 31. März 2006.

Die Aufsichtsratsbezüge gliedern sich individualisiert folgendermaßen auf:

	Festvergütung	Erfolgsorientierte Vergütung	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Dr. Bernd Blankenstein	32,0	1,2	33,2
Jürgen Ganss	24,0	1,2	25,2
Wolfram Hatz	16,5	1,2	17,7
Dr. Rolf-Dieter Kempis	14,0	1,2	15,2
Georg Liebler	18,0	1,2	19,2
Dr. Klaus Probst	12,7	1,1	13,8
Dr. Bernhard Wankerl	15,5	1,2	16,7
Udo Fechtner	20,5	1,2	21,7
Tanja Jacquemin	15,5	1,2	16,7
Anton Kirschbauer	14,0	1,2	15,2
Monika Kugler-Fleischmann	14,0	1,2	15,2
Horst Übelacker	14,0	1,2	15,2
	210,7	14,3	225,0

29 Corporate Governance

Erklärung zum Corporate Governance kodex gemäß § 161 AktG

Am 7. Dezember 2006 wurde die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex aktualisiert. Vorstand und Aufsichtsrat erklären gemäß § 161 AktG, dass die Leitlinien der Grammer AG zur Unternehmensführung den Empfehlungen des Kodex grundsätzlich bereits heute und auch in Zukunft entsprechen. Die Erklärung steht der Öffentlichkeit auf unserer Website unter www.grammer.com/corporate_governance dauerhaft zur Einsicht bereit und ist zusätzlich Bestandteil dieses Geschäftsberichts.

Angaben zu Organen der Gesellschaft

Aufsichtsrat

Herr Dr.-Ing. Bernd Blankenstein, Aachen
Vorsitzender

Herr Jürgen Ganss, Schwabach
Stellv. Vorsitzender/Arbeitnehmervertreter

Herr Dipl.-Betriebswirt (FH) Wolfram Hatz jun., Ruhstorf

Herr Dr. Rolf-Dieter Kempis, Waldenburg

Herr Georg Liebler, Möglingen

Herr Dr. Klaus Probst, Heroldsberg
(seit 17. Februar 2006)

Herr Dr. Bernhard Wankerl, Schwandorf

Herr Udo Fechtner, Kümmersbruck
Arbeitnehmervertreter

Frau Tanja Jacquemin, Frankfurt am Main
Arbeitnehmervertreterin

Herr Anton Kirschbauer, Ursulapoppenricht
Arbeitnehmervertreter

Frau Monika Kugler-Fleischmann, Hahnbach
Arbeitnehmervertreterin

Herr Horst Übelacker, Hohenburg
Arbeitnehmervertreter

Vorstand

Herr Dipl.-Kfm. Alois Ponnath, Kümmersbruck
Sprecher des Vorstands (seit 1. April 2006)

Herr Dipl.-Ing. Peter Nagel, Amberg

Herr Dipl.-Ing. Uwe Wöhner, Amberg

Herr Dipl.-Ing. Heinz-Jürgen Otto, Ebermannsdorf
(bis 31. März 2006, bis zum Ausscheiden Vorsitzender des Vorstands)

Ausübte Berufe und weitere Mandate der Aufsichtsratsmitglieder

Herr Dr.-Ing. Bernd Blankenstein, Ingenieur, ehem. Vorstandsvorsitzender der Grammer AG
– Mitglied des Aufsichtsrats der Aksys GmbH, Worms
– Mitglied des Beirats der Stabilus GmbH, Koblenz
– Mitglied des Beirats der Berger Safety Textiles GmbH, Maulburg (bis 8. Dezember 2006)

Herr Jürgen Ganss, 1. Bevollmächtigter der IG Metall
– Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Luitpoldhütte AG, Amberg

Herr Dipl.-Bw. (FH) Wolfram Hatz jun., Selbstständiger Unternehmer, Geschäftsführer der Motorenfabrik Hatz GmbH & Co. KG sowie der Hatz Holding GmbH, Ruhstorf a. d. Rott
– Mitglied des Beirats der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main

Herr Dr. Rolf-Dieter Kempis, Ingenieur
– keine weiteren Mandate

Herr Georg Liebler, ehem. Mitglied des Vorstands der Kolbenschmidt Pierburg AG, Düsseldorf
– Mitglied des Beirats der E.G.O. Elektrogeräte AG, Zug/Schweiz
– Mitglied des Verwaltungsrats der E.G.O. Elektro-Gerätebau GmbH, Oberderdingen
– Mitglied des Verwaltungsrats der E.G.O. Blanc und Fischer & Co. GmbH, Oberderdingen
– Mitglied des Aufsichtsrats der Golfclub Monrepos AG, Ludwigsburg

Herr Dr. Klaus Probst, Diplom-Ingenieur, Vorsitzender des Vorstands der Leoni AG
– Mitglied des Beirats der Lux-Haus GmbH & Co. KG
– Mitglied des Aufsichtsrats der Zapp AG, Ratingen (seit 22. Juni 2006)

Dr. Bernhard Wankerl, Rechtsanwalt
– keine weiteren Mandate

Herr Udo Fechtner, Werkzeugmacher
– keine weiteren Mandate

Frau Tanja Jacquemin, Politische Sekretärin
– keine weiteren Mandate

Herr Anton Kirschbauer, Techniker
– keine weiteren Mandate

Frau Monika Kugler-Fleischmann, Damenmaßschneiderin

- keine weiteren Mandate

Herr Horst Übelacker, Bereichsleiter Global Operations

- keine weiteren Mandate

**Ausgeübte Berufe der
Vorstandsmitglieder und
ihre Mandate im Sinne
von § 285 HGB**

Herr Dipl.-Kfm. Alois Ponnath, Sprecher des Vorstands (seit 1. April 2006), Bereich Central Services

- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer srl, Monsano/Italien
- Mitglied des Aufsichtsrats der Grammer AD, Trudovetz/Bulgarien
- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer Automotive Puebla S.A. de C.V., Puebla/Mexiko
- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer Mexicana S.A. de C.V., Queretaro/Mexiko
- Stellv. Verwaltungsratsvorsitzender Grammer Koltuk Sistemleri Sanayii ve Ticaret A.S., Bursa/Türkei
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Tianjin) Co. Ltd., Tianjin/China
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Changchun) Co. Ltd., Changchun/China

Herr Dipl.-Ing. Peter Nagel, Vorstandsmitglied, Produktbereich Seating Systems

- Präsident des Verwaltungsrats der Grammer srl, Monsano/Italien
- Präsident (Board Member) der GRA-MAG Truck Interior Systems, Novi/USA
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der Grammer AD, Trudovetz/Bulgarien
- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer Industries Inc., Piedmont/USA
- Präsident des Verwaltungsrats der Grammer Inc., Hudson/USA
- Verwaltungsratsvorsitzender der Grammer Koltuk Sistemleri Sanayii ve Ticaret A.S., Bursa/Türkei
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Tianjin) Co. Ltd., Tianjin/China
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Changchun) Co. Ltd., Changchun/China

Herr Dipl.-Ing. Uwe Wöhner, Arbeitsdirektor, Produktbereich Automotive

- Mitglied im Beirat des Verbandes der deutschen Automobilindustrie VDA, Deutschland
- Präsident des Verwaltungsrats der Grammer Automotive Española S.A., Olèrdola/Spanien
- Präsident des Verwaltungsrats der Grammer Mexicana S.A. de C.V., Queretaro/Mexiko
- Verwaltungsratsvorsitzender der Grammer Automotive Puebla S.A. de C.V., Puebla/Mexiko
- Stellv. Aufsichtsratsvorsitzender der Grammer AD, Trudovetz/Bulgarien
- Vorsitzender des Verwaltungsrats der Grammer Industries Inc., Piedmont/USA (ab 1. Mai 2006)
- Vorsitzender des Board of Directors der Grammer Interior (Tianjin) Co. Ltd., Tianjin/China
- Vorsitzender des Board of Directors der Grammer Interior (Changchun) Co. Ltd., Changchun/China

Herr Dipl.-Ing. Heinz-Jürgen Otto, Vorstandsvorsitzender bis 31. März 2006

- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer Automotive Española S.A., Olèrdola/Spanien (bis 31. März 2006)
- Mitglied des Verwaltungsrats der Grammer Industries Inc., Piedmont/USA (bis 31. März 2006)
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Tianjin) Co. Ltd., Tianjin/China (bis 31. März 2006)
- Mitglied des Board of Directors der Grammer Interior (Changchun) Co. Ltd., Changchun/China (bis 31. März 2006)

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Grammer Aktiengesellschaft, Amberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, den 14. März 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Schuberth	Helgert
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Corporate Governance bei der Grammer AG

Die Grundsätze transparenter und verantwortungsvoller Unternehmensführung und -kontrolle haben bei der Grammer AG hohen Stellenwert. Ihre Anwendung verstärkt das Vertrauen der Aktionäre in die Strategie des Konzerns und damit in die Führung und Kontrolle des Unternehmens. Deshalb entsprechen die Leitlinien der Grammer AG bereits heute im Wesentlichen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Darüber hinaus greifen wir auch Anregungen des Kodex auf.

Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex

Am 7. Dezember 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Grammer AG folgende Entsprechenserklärung abgegeben und diese – ebenso wie die Entsprechenserklärungen der Vorjahre – auf der Internet-homepage der Grammer AG allen Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht:

Vorstand und Aufsichtsrat der Grammer AG erklären gemäß § 161 AktG, dass sie den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 mit folgenden Ausnahmen entsprechen werden und in der Vergangenheit entsprochen haben:

1. Für Aufsichtsräte, Vorstände und Geschäftsführer im Grammer Konzern besteht eine Directors & Officers Liability Insurance (sog. D&O Versicherung), jedoch ohne Selbstbehalt (Kodex Ziffer 3.8).
2. Bei der Grammer AG besteht weder ein Aktienoptionsplan noch ein vergleichbares, am langfristigen Erfolg des Unternehmens orientiertes Vergütungssystem mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter (Kodex Ziffer 4.2.3).

Erläuterung zu 1.: Nach Auffassung der Grammer AG ist ein Selbstbehalt in der D&O Versicherung nicht geeignet, das Verantwortungsbewusstsein der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder bei der Erfüllung ihrer Aufgaben noch weiter zu verbessern.

Erläuterung zu 2.: Das derzeitige System der Vorstandsvergütung enthält neben fixen auch variable Bestandteile, die sich überwiegend am Unternehmenserfolg bemessen. Es deckt damit die Empfehlung des Corporate Governance Kodex in Teilen ab. Die Einführung eines Aktienoptionsprogramms wurde vom Vorstand bislang noch nicht beschlossen.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Grammer AG ist eine Gesellschaft deutschen Rechts, auf dem auch der Deutsche Corporate Governance Kodex beruht. Ein Grundprinzip des deutschen Aktienrechts ist das duale Führungssystem mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat, die mit jeweils eigenständigen Kompetenzen ausgestattet sind.

Bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat der Grammer AG ebenso eng wie vertrauensvoll zusammen. Sie erörtern mindestens einmal jährlich, zuletzt in der Aufsichtsratssitzung am 7. Dezember 2006, ob die Grundsätze des Deutschen Corporate Governance Kodex eingehalten werden.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat zeitnah und umfassend, schriftlich und in den turnusmäßigen Sitzungen über den Gang der Geschäfte sowie die Lage des Konzerns einschließlich des Risikomanagements. Bei wesentlichen Ereignissen wird gegebenenfalls eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung einberufen.

Entscheidungen des Vorstands, die einer Zustimmung durch den Aufsichtsrat bedürfen, sind in der Geschäftsordnung für den Vorstand festgelegt.

Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr traten keine Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern auf, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen waren.

Vorstand

Der Vorstand der Grammer AG bestand bis zum 31. März 2006 aus vier Mitgliedern. Mit dem Ausscheiden von Heinz-Jürgen Otto reduzierte sich die Zahl ab 1. April 2006 auf drei. Mit Berufung von Hartmut Müller zum 1. Februar 2007 erhöhte sich die Zahl der Vorstandsmitglieder – bis zum planmäßigen Ausscheiden von Peter Nagel am 30. Juni 2007 – vorübergehend wieder auf vier. Als Leitungsorgan führen die Vorstandsmitglieder die Geschäfte der Gesellschaft und tragen gemeinschaftliche Verantwortung. Sowohl die Geschäftsverteilung als auch die Zusammenarbeit sind durch eine Geschäftsordnung geregelt.

Aufsichtsrat

Gemäß Mitbestimmungsgesetz und Satzung besteht der Aufsichtsrat der Grammer AG aus zwölf Mitgliedern. Sechs Aufsichtsratsmitglieder werden von den Aktionären gewählt, die weiteren sechs von den Arbeitnehmern.

Dem Aufsichtsrat gehört eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an, die in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zu deren Vorstand stehen. Die Amtsperiode des Aufsichtsrats beträgt fünf Jahre.

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er ist in Strategie und Planung sowie alle Fragen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden.

Der Aufsichtsrat der Grammer AG hat sich für seine Arbeit eine Geschäftsordnung gegeben. Es existieren drei Ausschüsse, die mit jeweils vier Aufsichtsratsmitgliedern besetzt sind: der Ständige Ausschuss, der Finanzausschuss und der Personalausschuss. Der Aufsichtsrat führt entsprechend Ziffer 5.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex regelmäßig eine Effizienzprüfung durch. Ausführlichere Informationen zur Tätigkeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse sowie zur Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand finden sich im Bericht des Aufsichtsrats. Hier sind auch die Mitglieder der Ausschüsse aufgeführt.

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Corporate Governance ist die angemessene Vergütung der Unternehmensleitung. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder sieht daher neben festen Bezügen auch erfolgsabhängige Komponenten als Leistungsanreize zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts vor. Bei der Bestimmung der festen Bezüge berücksichtigt der Aufsichtsrat neben der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens insbesondere den Aufgaben- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Im Rahmen einer regelmäßig stattfindenden Überprüfung wird sowohl die persönliche Leistung jedes Vorstandsmitglieds als auch die Leistung des gesamten Gremiums betrachtet. Beide Aspekte werden bei etwaigen Anpassungen berücksichtigt. Auch die Vergütung des Aufsichtsrats beinhaltet einen variablen, erfolgsorientierten Anteil. Die Grundzüge der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat sind im Lagebericht auf Seite 68 dargestellt.

Directors' Dealings

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Mitarbeiter mit Führungsaufgaben verpflichtet, Erwerb und Veräußerung von Grammer Aktien und von Finanzinstrumenten, die sich auf die Grammer Aktie beziehen, unserer Gesellschaft zu melden. Diese Verpflichtung gilt auch für Personen, die mit den genannten Personenkreisen in enger Beziehung stehen. Im Berichtsjahr gingen der Grammer AG hierzu keine Meldungen zu.

Zum 31. Dezember 2006 hielten die Vorstandsmitglieder und die Mitglieder des Aufsichtsrats direkt oder indirekt – unter Hinzurechnung des Aktienbesitzes derjenigen Personen, welche mit einem Vorstand bzw. einem Aufsichtsrat im Sinne von § 15a Absatz 1 Satz 2 WpHG in einer engen Beziehung stehen – weniger als 1 Prozent der Aktien der Gesellschaft.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der Grammer AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der jährlich stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung aus. Sie beschließt alle durch das Gesetz bestimmten Angelegenheiten mit verbindlicher Wirkung für die Aktionäre und die Gesellschaft. Bei den Abstimmungen in der Hauptversammlung gewährt jede Stückaktie eine Stimme.

Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Aktionäre, die nicht persönlich teilnehmen, können ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben lassen.

Die Einladung zur Hauptversammlung sowie die zur Beschlussfassung erforderlichen Berichte und Informationen veröffentlichen wir den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend und stellen sie auf unserer Internethomepage www.grammer.com zur Verfügung.

Transparenz als wesentliches Kriterium

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten kontinuierlich daran, die Transparenz des Unternehmens zu erhöhen. Dem Grundsatz, allen Zielgruppen zeitgleich identische Informationen zugänglich zu machen, kommt dabei hohe Priorität zu.

Über unsere Website www.grammer.com können sich neben institutionellen Investoren auch Privatanleger umfassend und zeitnah informieren. Neben Angaben zu aktuellen Entwicklungen, wie z.B. in 2006 zum durchgeführten Erwerb eigener Aktien, veröffentlichen wir auf der Website auch alle Entsprechenserklärungen zum Corporate Governance Kodex, Informationen zu Vorstand und Hauptversammlung, Jahresabschlüsse und Quartalsberichte, einen Finanzkalender zu allen wesentlichen Terminen und Veröffentlichungen, Ad-hoc-Meldungen, meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings), das Jährliche Dokument nach § 10 WpHG sowie weitergehende Informationen für Investoren (z.B. Roadshow-Präsentationen).

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss wird nach den Vorschriften des International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt; der Einzelabschluss der Grammer AG nach deutschem Handelsrecht (HGB).

Sowohl der Konzernabschluss als auch der Jahresabschluss der Grammer AG wurden von dem durch die Hauptversammlung gewählten Abschlussprüfer Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Die Prüfungen erfolgten nach deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgelegten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung.

Die Prüfungen umfassten ebenso das Risikomanagement und die Einhaltung der Berichtspflichten zur Corporate Governance nach § 161 Aktiengesetz. Mit dem Abschlussprüfer wurde vertraglich vereinbart, dass er den Aufsichtsrat umgehend über möglicherweise auftretende Ausschluss- oder Befangenheitsgründe sowie über wesentliche Feststellungen und Vorkommnisse während der Prüfung unterrichtet. Hierzu gab es keinen Anlass.

Risikomanagement

Zu den Grundsätzen guter Corporate Governance gehört der verantwortungsbewusste Umgang mit geschäftlichen Risiken. Dem Vorstand und Management stehen umfassende konzernübergreifende sowie unternehmensspezifische Berichts- und Kontrollsysteme zur Verfügung. Sie ermöglichen die Erfassung, Bewertung und Steuerung dieser Risiken. Die Systeme werden kontinuierlich weiterentwickelt, veränderten Rahmenbedingungen angepasst und von den Abschlussprüfern geprüft. Einzelheiten zum Risikomanagement enthält der Lagebericht.

Grammer Aktiengesellschaft Gewinn- und Verlustrechnung* für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

	2006	2005
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	408.874	407.316
Erhöhung (Vj. Verminderung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	7.343	- 4.311
Andere aktivierte Eigenleistungen	779	851
Sonstige betriebliche Erträge	4.074	9.850
Materialaufwand	249.481	249.900
Personalaufwand	118.607	116.497
Abschreibungen	10.757	11.370
Sonstige betriebliche Aufwendungen	46.200	45.327
Beteiligungsergebnis	23.556	24.381
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	3.226	0
Zinsergebnis	- 827	- 1.581
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	15.528	13.412
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.572	2.502
Sonstige Steuern	272	307
Jahresüberschuss	10.684	10.603

* Abschluss nach HGB

Grammer Aktiengesellschaft Bilanz* für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006

Aktiva	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
A. Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.994	1.616
Sachanlagen	43.111	42.129
Finanzanlagen	95.007	85.985
	140.112	129.730
B. Umlaufvermögen		
Vorräte	39.852	33.270
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	98.374	104.536
Wertpapiere	18.444	0
Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	3.039	3.070
	159.709	140.876
C. Rechnungsabgrenzungsposten	438	739
	300.259	271.345

* Abschluss nach HGB

Passiva	31.12.2006	31.12.2005
	TEUR	TEUR
A. Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	26.868	26.868
Kapitalrücklage	58.236	58.236
Gewinnrücklagen	9.098	9.098
Bilanzgewinn	25.717	25.528
	119.919	119.730
B. Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen	33.303	31.356
Übrige Rückstellungen	20.020	19.393
	53.323	50.749
C. Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	75.329	8.085
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.337	25.352
Übrige Verbindlichkeiten	22.351	67.429
	127.017	100.866
	300.259	271.345

* Abschluss nach HGB

Kennzahlen im Fünfjahresüberblick

(in Mio. EUR)	IFRS Standard				HGB Standard	
	2006	2005	2004		2003	2002
Konzernumsatz	881,0	859,3	824,9		786,5	778,5
Umsatz Sparte Automotive	574,8	569,5	540,3		539,5	531,7
Umsatz Sparte Fahrersitze	266,3	258,3	238,9		200,9	197,5
Umsatz Sparte Passagiersitze	45,2	37,9	47,5		46,8	49,3
Gewinn- und Verlustrechnung						
Bruttoergebnis	127,0	109,1	117,2	Rohergebnis	335,9	346,7
EBIT/Operatives Ergebnis	38,9	32,6	40,1		30,9	42,5
EBIT Rendite	4,4%	3,8%	4,9%		3,9%	5,5%
Finanzergebnis	- 6,9	- 7,2	- 8,4		- 6,4	- 10,0
Ergebnis vor Steuern	32,0	25,4	31,8	EGT	24,5	32,5
Steuern	- 10,7	- 8,7	- 10,5		- 9,2	- 8,4
Ergebnis nach Steuern	21,3	16,8	21,3	Jahresüberschuss	10,4	23,4
Bilanz						
Bilanzsumme	476,6	429,7	413,7		356,8	369,4
Langfristige Vermögenswerte	193,8	190,2	179,3	Anlagevermögen	144,8	156,0
Kurzfristige Vermögenswerte	282,8	239,6	234,4	Umlaufvermögen	211,1	212,0
Eigenkapital	174,8	173,8	163,9		130,2	128,0
Eigenkapitalquote	37%	40%	40%		36%	35%
Nettofinanzverbindlichkeiten	57,9	37,0	50,3		73,6	99,1
Kapitalflussrechnung						
Investitionen	32,1	33,0	25,5		21,0	22,5
Abschreibungen	23,7	24,1	26,6		30,5	30,4
Mittelzufluss/-abfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	30,9	56,9	51,1		51,9	50,3
Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	8.610	8.197	7.707		7.369	7.302
Mitarbeiter Inland	2.695	2.673	2.582		2.561	2.467
Mitarbeiter Ausland	5.915	5.524	5.125		4.808	4.835
Personalaufwand	214,2	200,8	190,2		181,8	175,9
Aktienkennzahlen						
Jahresschlusskurs (Xetra, in EUR)	25,79	19,67	24,8		19,29	14,23
Börsenkapitalisierung (in Mio. EUR)	270,7	206,44	260,28		202,45	149,35
Dividende (in EUR)	1	1	1		0	0,3
Ergebnis je Aktie (in EUR)	2,09	1,59	2,02		1,00	2,22

Informationen für Aktionäre

Termine 2007

Bilanzpressekonferenz	30. März 2007, Frankfurt
Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2006	30. März 2007, Frankfurt
Hauptversammlung 2007	28. Juni 2007, 9.00 Uhr, ACC – Amberger Congress Centrum, Amberg
Zwischenbericht 1. Quartal 2007	11. Mai 2007
Zwischenbericht 2. Quartal und 1. Halbjahr 2007	14. August 2007
Zwischenbericht 3. Quartal 2007	15. November 2007

Kontakt

Grammer AG
Postfach 14 54
92204 Amberg
www.grammer.com
Tel. 096 21/66 0

Investor Relations

Tel. 096 21/66 2200
Fax 096 21/66 31180
E-Mail: investor-relations@grammer.com

Impressum

Herausgeber

Grammer AG
Postfach 14 54
92204 Amberg
www.grammer.com

Erscheinungsdatum

30. März 2007

Konzeption und Gestaltung

Kuhn, Kammann & Kuhn AG, Köln

Text

black•point communications gmbh,
Hagen

Fotografie/Illustration

Rainer Holz/Zefa/Corbis (Titel)
Mirco Taliercio, München (Inhalt,
S. 3, 28–33, 40, 46, 48, 50, 52 links)
Emiliano Cataldo, Rom (S. 6–9)
DB AG/Lautenschläger (Inhalt, S. 18–24)
DB AG/Jazbec (S. 20, 21)
DB AG/Fishman (S. 21)
DB AG/Lammel (S. 23)
DB AG/Bedeschinski (S. 24)
DB AG/Warter (S. 25)
Erich Spahn, Amberg (S. 16, 42, 43)
Alexandra Lechner, Darmstadt
(Inhalt, S. 38)

Lithografie

Klischee-Union GmbH, Köln

Satz

Zerres GmbH, Leverkusen

Druck

Frischmann Druck & Medien
GmbH & Co. KG, Amberg

Dieser Geschäftsbericht erscheint
auch in englischer Sprache.

Grammer AG · Postfach 14 54 · 92204 Amberg · Telefon 096 21/66 0 · www.grammer.com

