



DIE GRUPPE BRUGG
THE BRUGG GROUP

2003

Bei unverändertem Konsolidierungskreis konnte der Umsatz trotz rückläufigen Umsätzen in den Bereichen Kabelsysteme und Prozessleittechnik um CHF 1,2 Mio. auf CHF 354,4 Mio. erhöht werden. Der um CHF 26,5 Mio. höhere Bestellungseingang konnte vor allem in den Bereichen Drahtseiltechnik (CHF 18,0 Mio.) und Prozessleittechnik (CHF 5,5 Mio.) verbucht werden.

With the consolidation grouping unchanged, it was possible to increase total sales by CHF 1.2 million to CHF 354.4 million despite reduced sales in the Cable Systems and Process Control Systems divisions. The increase in orders received of CHF 26.5 million was attributable principally to the Wire Rope Technology division (CHF 18.0 million) and the Process Control Systems division (CHF 5.5 million).

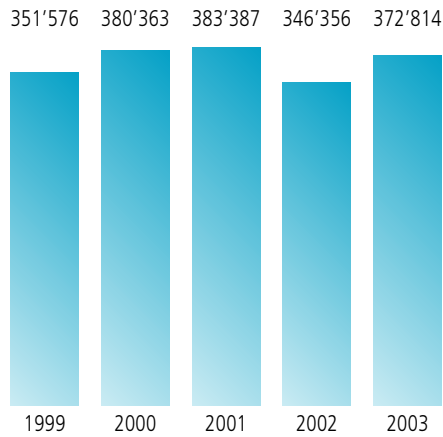
Dank Kosteneinsparungen konnte der betriebliche Cashflow von CHF 20,9 Mio. auf CHF 26,4 Mio. erhöht werden. Nachdem die Investitionen im Vorjahr massiv zurückgegangen sind, hat sich die Investitionstätigkeit im Berichtsjahr wieder auf dem Niveau der Jahre 1999–2001 eingependelt.

Thanks to cost-cutting measures it was possible to increase the operational cashflow from CHF 20.9 million to CHF 26.4 million. Following the drastic reduction in investments in the previous year, investment activity in the year under review returned once again to the level of the years 1999–2001.

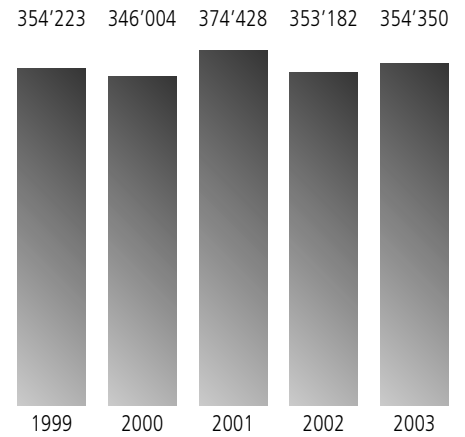
Die Abschreibungen sind von CHF 13,8 Mio. auf 14,0 Mio. angestiegen. Als Folge der 2003 umgesetzten Einsparungen im Personalbereich ist der Mitarbeiterbestand um 62 auf 1286 Mitarbeiter zurückgegangen. Schwergewichtig ist der Personalbestand in den Bereichen Prozessleittechnik und Kabelsysteme abgebaut worden.

Depreciation rose from CHF 13.8 million to CHF 14.0 million. As a consequence of the savings in the personnel area implemented in 2003, the workforce fell by 62 to 1286 employees. The largest reductions in personnel numbers were in the Process Control Systems division and the Cable Systems division.

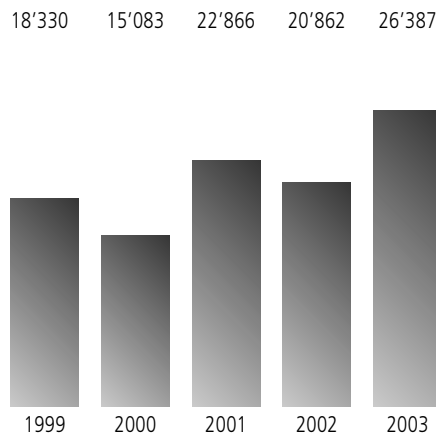
Bestellungseingang konsolidiert Orders received consolidated



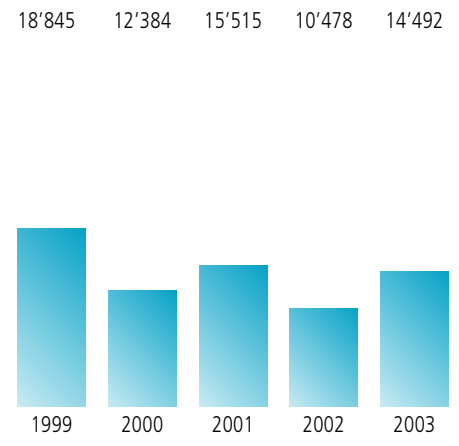
Umsatz konsolidiert Turnover consolidated



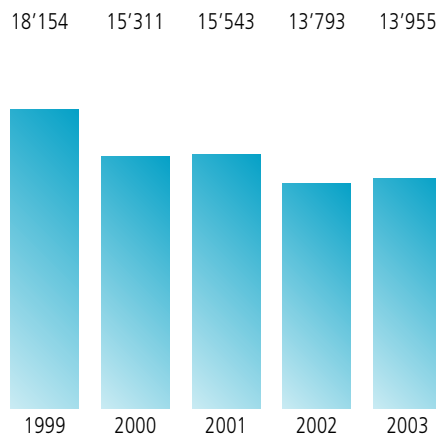
Betrieblicher Cashflow Operational cashflow



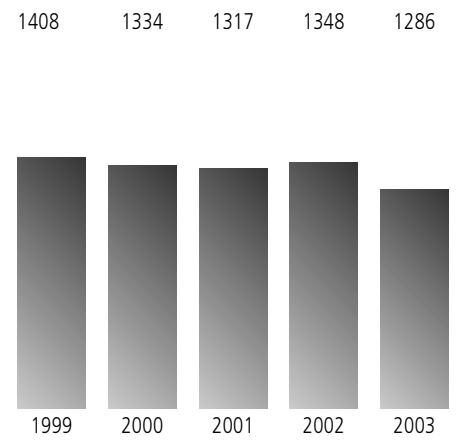
Investitionen Investments



Abschreibungen Depreciation



Mitarbeiter Employees





02/03 Rückblick
auf das Geschäftsjahr 2003

04/05 Review
of the Business Year 2003

06/07 Kabelsysteme
Cable Systems

08/09 Drahtseiltechnik
Wire Rope Technology

10/11 Rohrsysteme
Piping Systems

12/13 Prozessleittechnik
Process Control Systems

14/15 Produkte und Dienstleistungen
Products and Services

16 Organisation der Gruppe Brugg
The Brugg Group Organization

Die Konjunkturschwäche hielt insbesondere im ersten Teil des vergangenen Geschäftsjahres weiter an. Die damit verbundene Flaute im Investitionsgütermarkt hinterliess in unseren angestammten Märkten wiederum ihre Spuren. Unsere intensiven Anstrengungen auf der Markt- und Kostenseite schlugen sich trotz dem schwierigen Umfeld in einer ausgeprägten Verbesserung unserer Resultate nieder.

Der Bereich Kabelsysteme war vor allem in unseren Hauptmärkten Schweiz und Deutschland weiterhin einem verstärkten Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dieser Sektor hat sich diesen Anforderungen erfolgreich entgegengestellt. Auch die Division Drahtseiltechnik konnte wieder mit einer ausserordentlichen Leistungsverbesserung aufwarten. Im Bereich Rohrsysteme wurde der Zielumsatz zwar nicht ganz erreicht, dank Kostensenkungen verblieb der Ertrag jedoch auf dem Vorjahresniveau. Eine Trendwende scheint dem Prozessleittechnikbereich zu gelingen. Im letzten Quartal verbesserte sich die Situation zusehends, womit die hoch gesteckten Ertragsziele beinahe erreicht werden konnten.

Den wirtschaftlich schwierigen Zeiten zum Trotz konnte ein ansprechendes Resultat erzielt werden. Dies zeugt von Motivation und Leistungsbereitschaft. Deshalb möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gruppe BRUGG meinen herzlichen Dank und meine Anerkennung aussprechen. Unseren Kunden und Aktionären danke ich für das Vertrauen und das Interesse an unserer Gesellschaft.

Otto H. Suhner, dipl. Ing. ETHZ
Präsident des Verwaltungsrates

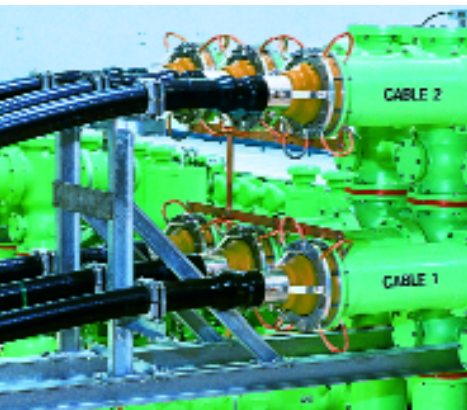
The weak economic situation persisted, especially in the first part of the past financial year. The associated stagnation in the investment goods market once again left its mark on our traditional markets. Despite the difficult environment, our intensive efforts on the market and cost sides were reflected in a clear improvement in our results.

The Cable Systems division continued to be exposed to more intense competitive pressure, especially in our main markets of Switzerland and Germany. The division successfully took up these challenges. The Wire Rope Technology division was also able to come up once again with an extraordinary improvement in performance. In the Piping Systems division, although target sales were not quite achieved, profit remained at the level of the previous year thanks to cost reductions. The Process Control Systems division seems to be achieving a reversal in trend. The situation improved visibly in the last quarter, with the result that the division came closer to achieving the ambitious profit targets.

Despite the difficult economic times, it was possible to achieve a respectable operating result. This attests to both motivation and commitment, and I would therefore like to express my sincere thanks and appreciation to all employees of the BRUGG Group. I would also like to thank our customers and shareholders for their confidence and interest in our company.

Otto H. Suhner, dipl. Ing. ETHZ
Chairman of the Board





Die Gruppe BRUGG 2003

Ein konjunktureller Aufschwung hat sich auch im Verlauf des Jahres 2003 noch nicht eingestellt. Nach einem eher schwierigen ersten Halbjahr haben sich zwar die konjunkturellen Aussichten zusehends verbessert, die Geschäftsbedingungen blieben jedoch weiterhin äußerst instabil. In globaler Hinsicht ist ein Aufwärtstrend spürbar, der sich insbesondere in den neuen Märkten abzeichnet. Diese machen sich jedoch auch als neue Konkurrenten bemerkbar.

Im Investitionsgütermarkt hielt die Flaute weiter an. Dazu reißen sich die immer noch ungelösten Strukturpassungen im Energiesektor. Das Kabelgeschäft leidet demzufolge nach wie vor an Überkapazitäten.

Trotz diesen harten Rahmenbedingungen war das Geschäftsjahr für die Gruppe ein insgesamt gutes Jahr. Der Auftragseingang konnte ungeachtet der ungünstigen Entwicklung des Dollars um 7,6% auf CHF 372,8 Mio. gesteigert werden. Der Gruppenumsatz lag mit CHF 354,4 Mio. ebenfalls leicht über dem Vorjahr, auch wenn sich dieser über die vier Bereiche sehr unterschiedlich entwickelte. In einem gesamthaft doch eher schrumpfenden Markt konnten somit Marktanteile gewonnen werden. Der Auftragsbestand erhöhte sich wieder auf beachtliche CHF 108,6 Mio.

Ungeachtet des vom Markt her ausgelösten Preisdrucks konnte der Materialanteil als Auswirkung der Veränderung im Produktportfolio im letzten Jahr weiter vermindert werden. Die bereits im Vorjahr eingeleiteten Massnahmen zur Kostenreduktion wurden auch im Berichtsjahr weitergeführt. Dieses Strukturprogramm führte zu markanten Einsparungen und zu einer nachhaltigen Verbesserung der Ertragskraft. Das Betriebsergebnis (EBITDA) ist auf CHF 26,4 Mio. angewachsen und zum grossen Teil auf operative Verbesserungen zurück-

zuführen. Damit konnte das anspruchsvolle Budget übertroffen werden.

Obwohl es allen vier Bereichen gelang, einen positiven Cashflow zu erzielen, verlief die Marktentwicklung in den verschiedenen Bereichen äusserst unterschiedlich. Der Bereich **Drahtseiltechnik** konnte seine führende Marktposition behaupten und sein Wachstum der letzten Jahre fortsetzen. Trotz leichter Umsatzeinbusse kann der Bereich **Rohrsysteme** das Ergebnis halten, während sich der Bereich **Prozessleittechnik** operativ weiter verbesserte. Der Bereich **Kabelsysteme** trotz den nach wie vor unverändert schwierigen Marktbedingungen seiner Hauptmärkte und insbesondere dem kriselnden Telecommarkt. Es gelang dem Bereich, das Steuerherumzureissen und die Ertragslage zu stabilisieren.

Der Personalbestand hat sich im Berichtsjahr auf 1286 Mitarbeiter reduziert.

Die Investitionen verharren mit CHF 14,5 Mio. weiterhin auf einem tiefen Niveau. Dementsprechend, und weil gleichzeitig auch das betriebliche Nettoumlaufvermögen signifikant gesenkt werden konnte, gelang es der Gruppe, einen Free-Cashflow zu erarbeiten. Damit konnte die Nettoverschuldung weiter reduziert werden.

Die nach wie vor schwierigen Marktbedingungen für den Bereich **Kabelsysteme** haben sich leider auch im Berichtsjahr nicht wesentlich verbessert. Bei einer weiterhin verschärften Wettbewerbslage hat die Brugg Cables zwar ihre Marktposition verstärken können, muss aber dennoch eine Umsatzeinbusse hinnehmen. Aufgrund von Sortiments- und Schwerpunktveränderungen hat sich aber die Umsatzqualität stark verbessert. Gut zu behaupten vermochten sich die Sparten Hochspannungs- und Energiekabel, während das Datenkabelsegment von der Telecomkrise weiterhin stark betroffen wird. Auch der Zubehöre-

bereich hat seine Ziele verpasst. Obwohl der Bereich die Umsatzziele noch nicht erreichen konnte, hat sich die Ergebnissituation, nicht zuletzt wegen der getroffenen Massnahmen auf der Kostenseite, erheblich entspannt.

Der Bereich **Drahtseiltechnik** konnte auch im vergangenen Jahr sein Wachstum ohne strukturelle Veränderungen fortsetzen und den Umsatz und die Ergebnisse über den Erwartungen massiv steigern. Wachstumsmotor war erneut die Sparte **GEOBRUGG-Schutznetztechnik**, die im vergangenen Jahr einige bedeutende Grossprojekte abwickeln konnte. Die Sparte **Aufzugseile** ist mit einem verstärkten Wettbewerbsdruck, vor allem in den aufstrebenden Ländern, konfrontiert, was in diesem Segment zu einem entsprechenden Margendruck führte. Die mit der Bauwirtschaft verbundenen Produkte konnten sich trotz fehlendem Aufschwung in der Bauindustrie recht gut behaupten. Die Auftragslage sieht für den Bereich nach wie vor erfreulich aus.

Der Bereich **Rohrsysteme** konnte die Umsatzerwartungen aufgrund der steigenden Exporte zwar erfüllen, sah sich aber in den Heimmärkten Schweiz und Deutschland einem verschärften Wettbewerb ausgesetzt, was sich insbesondere bei der Fernwärme ergebnismässig auswirkte. Die Dynamik im Geschäftsfeld Industrie hat eher nachgelassen. Mit Innovationen, einem schlagkräftigen Produktangebot und einem weiteren Wachstum im Exportgeschäft soll der Bereich weiterhin auf einem stabilen Wachstumspfad in den absehbaren Aufschwung geführt werden.

Mit der Anpassung der Unternehmensstruktur an die nach wie vor unbefriedigenden Marktbedingungen hat der Bereich **Prozessleittechnik** eine Verbesserung der Ergebnisse bewirkt, obwohl die Gesamtumsätze immer noch rückläufig waren. Erfolge bei verschiedenen

Grossprojekten in der Wasser- und Energieversorgung schaffen zunehmend die Basis für eine fortschreitende Steigerung des Bereichsergebnisses.

Eine konsequente Ausrichtung auf das Systemgeschäft ermöglicht eine ausgezeichnete zukünftige Marktposition.

Der geografische Konsolidierungsbereich Nordamerika hat aufgrund der erheblichen Schwierigkeiten im amerikanischen Aufzugseilgeschäft und der weiterhin mangelnden Marktdynamik im Kabelbereich die Vorgaben bei weitem nicht erreicht.

Ausblick

Die Wirtschaftsentwicklung bewegt sich immer noch auf einem eher unsicheren Pfad. Eine Prognose für das Jahr 2004 ist daher schwierig zu stellen. Eine Belebung der Investitionsneigung ist zumindest für die erste Jahreshälfte nicht erkennbar. In den Kabelmärkten, insbesondere im Telecomsektor, sind noch keine Verbesserungs-Impulse zu erkennen. Ein erhöhter Auftragsbestand und eine durch das verbesserte Produktportfolio verstärkte Marktposition lassen die Umsatzentwicklungen positiv und die Gewinnperspektiven zumindest als stabil prognostizieren.

Wie in den Vorjahren muss der Entschuldung der Gruppe eine besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Durch Massnahmen in der Kapitalbindung sowie durch Zurückhaltung bei Neuinvestitionen soll dies ermöglicht werden.





The BRUGG Group in 2003

We once again failed to experience the start of an economic recovery in the course of 2003. Although the economic prospects perceptibly improved after a somewhat difficult first half-year, trading conditions still remained extremely unstable. Globally, an upward trend is detectable, which is beginning to emerge in the new markets in particular. These, however, are also making their presence felt as new competitors.

In the investment goods market, stagnation persists. In addition to this there are the still unresolved structural adjustments in the energy sector. As a consequence, the cable business continues to suffer from over-capacity.

Despite these difficult underlying conditions, the trading year was a good one for the group, all in all. Despite the unfavourable trend of the dollar, it was possible to increase incoming orders by 7.6% to CHF 372.8 million. At CHF 354.4 million, group turnover was also slightly above that of the previous year, although the trend in this varied greatly over the four divisions. It was thus possible to gain market share in a market which is in fact shrinking slightly overall. The value of orders on hand rose again, to as much as CHF 108.6 million.

Notwithstanding the price pressure exerted by the market, it was possible to make a further reduction in the share of materials in the past year, as the effect of the change in the product portfolio. The cost-reduction measures already introduced in the previous year were also continued in the year under review. This structural programme led to marked savings and to a sustained improvement in profitability. The operating result (EBITDA) grew to CHF 26.4 million and is largely attributable to operational improvements. It was thus possible to exceed the ambitious budget figure.

Although all four divisions succeeded in achieving a positive cashflow, the market trend in the various divisions differed greatly. The Wire Rope Technology division was able to maintain its leading market position and to continue the growth it has enjoyed in recent years. Despite slight losses in sales, the Piping Systems division was able to maintain its operating result, while the Process Control Systems division achieved further operational improvements. The Cable Systems division withstood the unchanged difficult conditions in its main markets and, in particular, the state of crisis in the telecommunications market. The division succeeded in altering course drastically and in stabilizing the profit situation.

During the year under review the workforce fell to 1286 employees.

At CHF 14.5 million, capital investment remained at a low level. As a result, and because at the same time it was possible to reduce operating net liquid assets significantly, the group succeeded in achieving a free cashflow. It was thus possible to make a further reduction in net indebtedness.

The persistently difficult market conditions for the **Cable Systems** division unfortunately did not improve significantly in the year under review either. In a situation of continuing intense competition, Brugg Cables was indeed able to strengthen its market position, but nevertheless had to accept a drop in sales. As a result of changes to the product range and to the focus of activity, the sales quality, however, improved greatly. The high-voltage and power-supply cable sectors were able to maintain their position well, while the data-cable segment continues to be badly hit by the crisis in the telecommunications industry. The accessories division also failed to meet its targets.

Although the division was not yet able to achieve its sales targets, the operating result situation has eased considerably, not least because of the measures taken on the cost side.

In the past year too, the **Wire Rope Technology** division was able to continue its growth without any structural changes, and to increase both sales and operating result greatly, in excess of expectations. Growth was once again driven by the GEOBRUGG sector of steel-wire net protection systems, which in the past year was able to complete several important major projects. The lift-cable sector is faced with increased competitive pressure, particularly in the booming countries, which led to a corresponding pressure on margins in this segment. The products associated with the building industry were able to maintain their position reasonably well, despite the absence of any upturn in that sector. The order situation continues to look healthy for the division.

The **Piping Systems** division was in fact able to achieve the expected sales because of increasing exports, but saw itself exposed to more intense competition in the home markets of Switzerland and Germany, which had its effect on operating results, particularly in district heating. The driving force in the industrial business area declined somewhat. With innovations, a strong product range and further growth in export business, the aim is that in future too, the division shall be led on a stable growth path into the long-awaited recovery.

With the adjustment of the business structure to the continuing unsatisfactory market conditions, the **Process Control Systems** division brought about an improvement in operating results, although total sales continued to decline. Successes in various major projects in water supply and

power supply are increasingly creating the basis for progressive growth in the operating results achieved by the division. Consistent orientation to systems business is facilitating an excellent market position for the future.

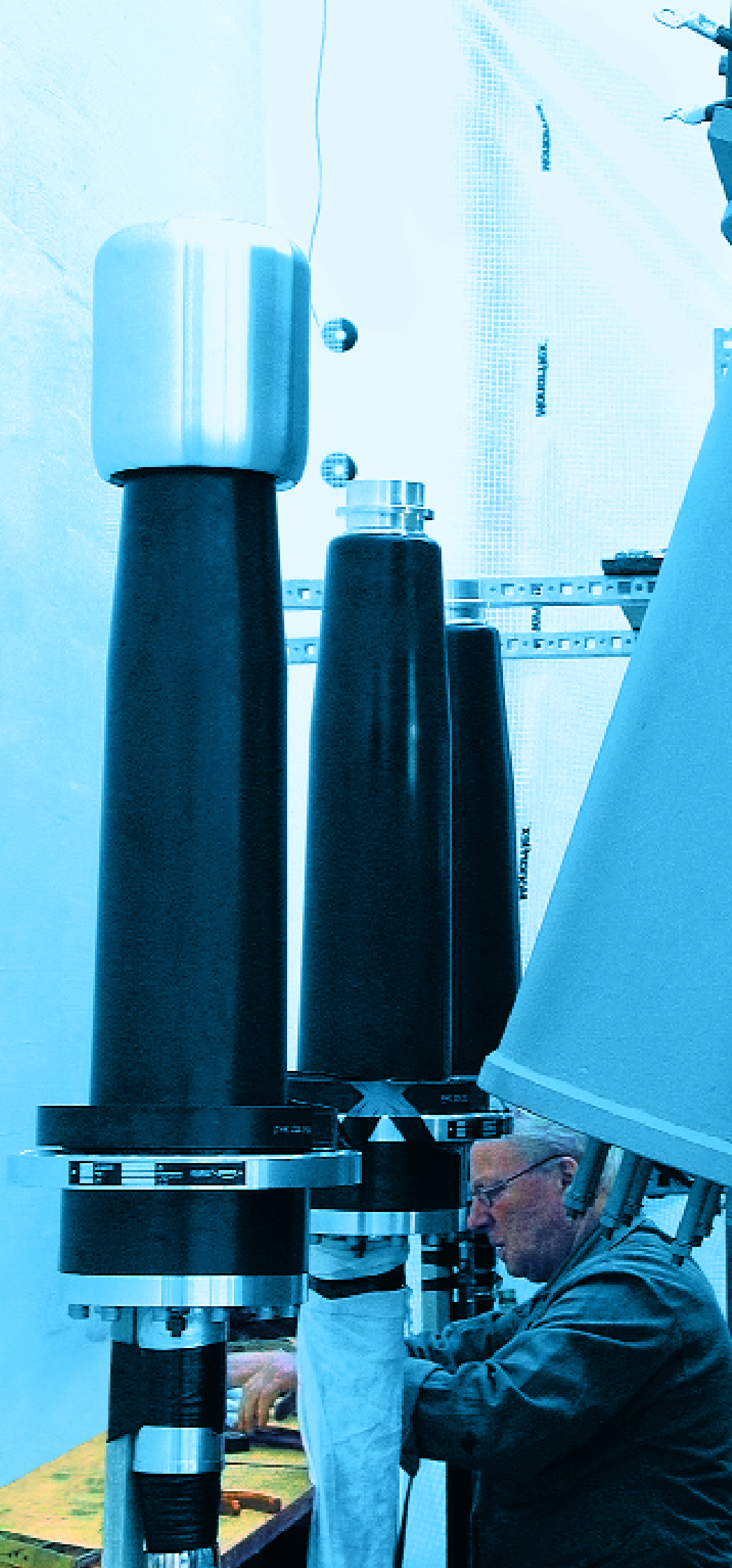
As a result of the major difficulties in the American lift-cable business and the continuing lack of market dynamism in the cable area, North America as a geographical area of consolidation fell far short of the budget figures.

The outlook

The trend in the economy is still following a somewhat uncertain path. It is therefore difficult to make a forecast for 2004. No revival in the propensity to invest can be detected, at least for the first half of the year. In the cable markets, particularly in the telecommunications sector, no stimuli to improvement are yet to be seen. An increased number of orders on hand and a market position strengthened by the improved product portfolio allow us to foresee trends in sales as positive and the profit outlook as at least stable.

As in previous years, special attention must be given to reducing group indebtedness. It is intended to make this possible by taking measures in capital tie-up, and also by exercising restraint in new capital investment.





Im wirtschaftlich schwierigen Umfeld ist es dem Bereich Kabelsysteme gelungen, trotz leicht geringerem Umsatz die Ertragskraft zu stärken. Die strategische Ausrichtung auf klar definierte Marktsegmente sowie die Anpassung der Strukturen an die veränderten Marktbedingungen wurden erfolgreich umgesetzt und zeigen bereits erste positive Resultate.

In unserem wichtigsten Marktsegment Energieversorgung hat sich die Wettbewerbssituation bei schrumpfendem Marktpotential weiter verschärft. Trotzdem konnten wir unsere Marktposition verbessern. Mittelfristig erwarten wir eine Belebung in dieser Branche, da aufgrund der zurückhaltenden Investitionspolitik der letzten Jahre ein Nachholbedarf besteht.

Im internationalen Geschäft konnten größere Projekte in unseren angestammten Märkten akquiriert werden. Unsere Anstrengungen setzen wir in den Aufbau neuer Märkte.

Im Marktsegment der Kabelhersteller konnten wir unsere Stellung wie geplant weiter ausbauen und mit der Umstellung auf Flüssigsilikon bei unserem Höchstspannungszubehör einen wesentlichen Innovationsschritt realisieren.

Das Marktsegment Telecom bleibt weiterhin unser Sorgenkind. Die Preise sind in einem erbitterten Konkurrenzkampf nochmals um mehr als 30 % gefallen. Erfreulich zeigen sich hier die Erfolge mit faseroptischen Seilen und Spezialprodukten für die Industrie. Der Umsatz mit diesen Spezialitäten konnte gesteigert werden.

Die Umstrukturierung im Marktsegment Industrie ist abgeschlossen, und die Neuausrichtung zeigt bereits erste Erfolge.

Die notwendige Konsolidierung der Anbieter im Kabelbereich schreitet vor allem im Telecombereich nur sehr zögerlich voran und wird unser Geschäft auch in den kommenden Jahren prägen.

Despite the difficult economic situation, the Cable Systems division succeeded in maintaining the sales volume at the level of the previous year and in boosting earning power. The strategic orientation to clearly defined market segments and the adaptation of structures to the changed market conditions were implemented successfully and are already showing the first positive results.

In energy supply, our most important market segment, shrinking market potential has made competition even more intense. Despite this, we were able to improve our market position. We are expecting this sector to recover in the medium term since the cautious capital investment policy in recent years has led to a backlog in demand.

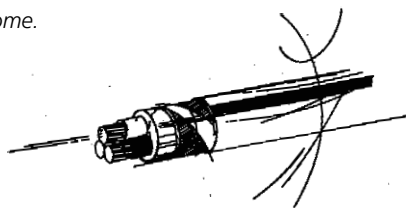
In the international business, it was possible to acquire major projects in our established markets. We are devoting our efforts to building up new markets.

In the cable manufacturers' market segment, we were able to further expand our position as planned and to make an important innovative advance with the switch to liquid silicone for our high-voltage equipment.

The telecommunications market segment continues to be our biggest headache. Prices have once again fallen by over 30% in a bitter competitive battle. Here the successes with fibre-optic cables and special products for the industry have been good news. It was possible to increase sales of these special products.

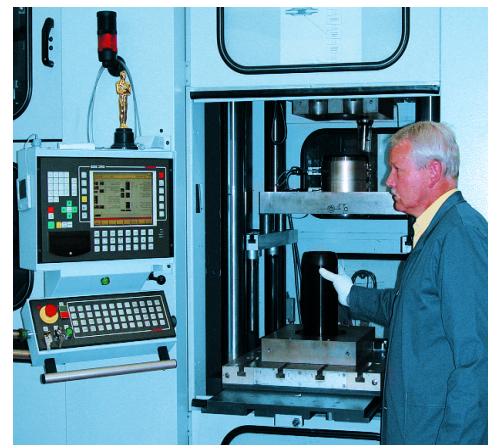
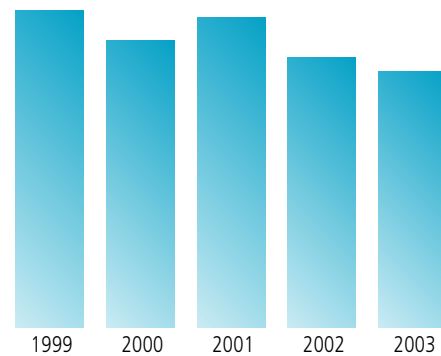
The restructuring in the industrial market segment has been completed, and the new orientation is already showing the first successes.

The necessary consolidation of suppliers in the cable sector is advancing only very slowly, particularly in the telecommunications area, and will continue to influence our business in the years to come.



UMSATZ 1999–2003 TURNOVER 1999–2003

163'975 148'504 160'751 142'316 136'325



SCHLÜSSELZAHLEN KEY FIGURES

	2002	2003
Umsatz Turnover	142'316	136'325
Bestellungseingang Orders received	142'663	144'426
Bestellungsbestand Orders on hand	42'018	50'981
Investitionen Investments	3'240	5'190
Mitarbeiter Employees	475	451
1000 CHF		



Der Geschäftsbereich Drahtseiltechnik nutzte die insgesamt aussichtsreichen Marktbedingungen zum Ausbau seiner Marktstellung in den massgeblichen Produktgruppen. Die Mitarbeiterzahl blieb unverändert, und dem Margendruck wurde unter anderem durch Automatisierungen wirksam begegnet. Die Ertragslage präsentiert sich in der Gesamtbetrachtung erfreulich.

In der Sparte GEOBRUGG®-Schutznetztechnik gewinnt die TECCO®-Böschungstechnologie an fundamentaler Bedeutung. Es wurden vermehrt Bauprojekte schlüsselfertig als Generalunternehmung abgewickelt. Zu wichtigen Grossprojekten zählten Sicherungsmassnahmen in Nordspanien, Südafrika und Griechenland.

Die Sparte Fatzer®-Schwerseile basierte zunehmend auf Bahnseilen mit längungsarmen FULLPLAST-Einlagen. Dem Europageschäft kam vor Nordamerika die wichtigste Bedeutung zu.

Die Sparte Aufzugseile musste einem verstärkten Margendruck standhalten. Der Bedarf in Europa und Nordamerika stagnierte, zudem lag die Nachfrage in Asien, mit Ausnahme von China, ebenfalls deutlich unter den Erwartungen.

Die mehrheitlich im deutschsprachigen Europa tätige Seilkonfektion mit Produkten für Baugewerbe und Architektur sowie dem Handel von Hebemitteln konnte sich in der rezessiven Baubranche recht gut behaupten.

Dasselbe trifft auch zu für Forta®-Betonfasern. Die Forta®-Betätigungszüge für die Automobilindustrie fanden zunehmend Abnehmer für technisch anspruchsvolle Anwendungen. Die Sparte Fortaplay®-Spielgeräte knüpfte nahtlos an die letztjährigen Anfangserfolge an.

Wire Rope Technology took advantage of the essentially promising market conditions to expand its market position in the leading product groups. The number of employees remained constant, meaning that the margin pressure was effectively countered by automation, among other things. The earnings situation, viewed overall, was satisfactory.

In the GEOBRUGG® line of protection systems, TECCO® slope technology gained in fundamental importance. Increasingly, turn-key construction projects were developed on a prime contractor basis. Protective measures were among the most important large-scale projects in northern Spain, South Africa and Greece.

The Fatzer® heavy duty ropes line was based increasingly on wire ropes for passenger and material transport, using Fullplast inserts that resist elongation. European business was of greatest importance, coming ahead of North America.

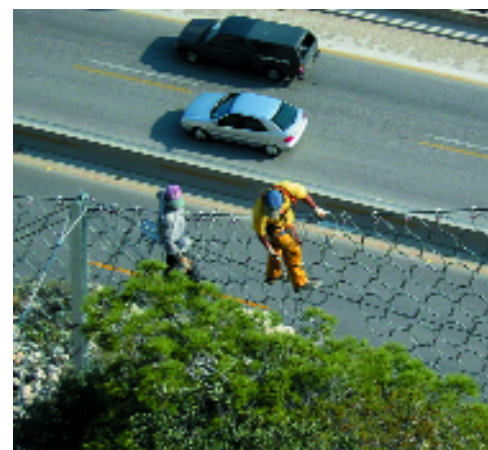
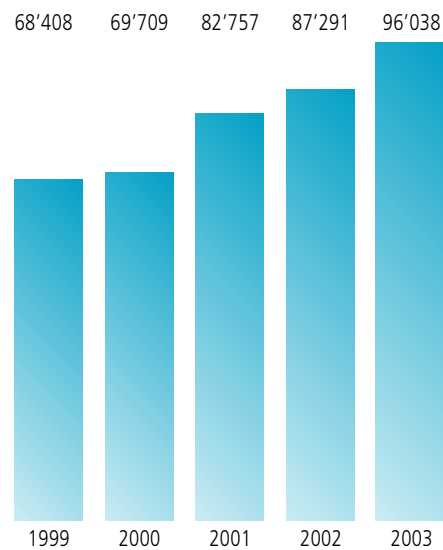
The elevator ropes line had to stand up to stronger margin pressure. At the same time the demand in Europe and North America was stagnating, the demand in Asia, except for China, was well below expectations.

The cable assembly line with products for construction and architecture, mostly in German-speaking Europe, as well as the trade in lifting equipment, held its own quite well in the recessive construction business.

The same also holds true for Forta® concrete reinforcing fibers. Forta® control cables for the automotive industry found ever more purchasers for technically demanding applications. The FORTAPLAY® toy line continued last year's initial success.



UMSATZ 1999–2003 TURNOVER 1999–2003



SCHLÜSSELZAHLEN KEY FIGURES

	2002	2003
Umsatz Turnover	87'291	96'038
Bestellungseingang Orders received	84'133	102'098
Bestellungsbestand Orders on hand	17'799	21'393
Investitionen Investments	3'727	3'775
Mitarbeiter Employees	332	336

1000 CHF



Ein solider Zuwachs des Umsatzes in den Exportmärkten konnte den Einbruch in den Heimmärkten Schweiz und Deutschland mehr als kompensieren. Dabei geriet die Bruttomarge unter Druck. Die deutsche Gesellschaft verfehlte die Zielsetzungen infolge des sich fortsetzenden Einbruchs im Heimmarkt klar.

Die Schweizer Gesellschaft verzeichnete ein solides Wachstum im Export und im Geschäftsfeld District-Heating-Cooling, büsste aber im Ergebnis zum Vorjahr leicht ein. Alle ausländischen Vertriebsgesellschaften konnten sich positiv behaupten.

Die Kosten konnten trotz höheren Verkaufsanstrengungen stabil gehalten werden. Die Investitionen konzentrierten sich auf Innovationen in den Geschäftsfeldern District-Heating-Cooling und Industrie.

Die Wettbewerbssituation bei District-Heating-Cooling hat sich nochmals verschärft. Weiterhin rückläufiger Bedarf bei anhaltender Überkapazität der Hersteller drückt permanent auf die Margen. Die führende Position mit den Produkten CALPEX und CASAFLEX konnte in Westeuropa weiter ausgebaut werden. Die Wachstumspotentiale befinden sich in Osteuropa, Russland sowie in den USA und im Nahen Osten.

Erstmals konnte das Geschäftsfeld Industrie die Vorjahrswerte nicht steigern. Ein noch zögerlicher Absatz im Export und ein Einbruch im Schweizer Markt sind die Verursacher des Rückganges. Auch blieben die Absatzerwartungen der Wellrohre für den Einsatz in Wärmetauschern weit unter den Erwartungen.

Der stete Zuwachs im Geschäftsfeld Tankstellen konnte insbesondere im Export weiter fortgesetzt werden.

Das Geschäftsfeld Haustechnik hat gegenüber dem Vorjahr ebenfalls leicht nachgelassen und verfehlte als einziges Geschäftsfeld die hoch gesteckten Ziele. Erfreulich ist die Absatzsteigerung des Produktes CPE für den Transport von Kaltwasser.

Die Geschäftsfelder-Strategie wird weiter konsequent verfolgt und alle Mittel auf die Innovation unseres Leistungsangebotes und die Erschließung neuer Märkte konzentriert.

Solid growth in sales in the export markets was more than sufficient to compensate for the collapse in the home markets in Switzerland and Germany. At the same time the gross margin came under pressure. As a result of the continuing slump in its home market, the German company clearly failed to achieve the targets set. The Swiss company recorded solid growth in exports and in the district heating and cooling segments, but the operating result suffered slightly compared with the previous year. All foreign marketing companies were able to maintain their position successfully.

Despite increased efforts in sales, it was possible to keep costs stable. Capital investment and development costs were concentrated on innovations in the district heating and cooling and industrial segments.

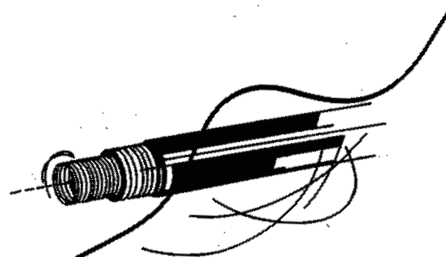
In district heating and cooling, competition has once again become more intense. Continuing decline in demand, together with persistent over-capacity among manufacturers, is exerting constant pressure on margins. In Western Europe it was possible to extend our leading position with the products CALPEX and CASAFLEX. The regions with growth potential are Eastern Europe and Russia, as well as the USA and the Middle East.

For the first time ever, the industrial segment was unable to improve on the figures for the previous year. Export sales still faltering, a slump on the Swiss market and stagnation in Germany are the causes of the decline. Anticipated sales of corrugated pipe for use in heat exchangers also remained far below the earlier forecast figures.

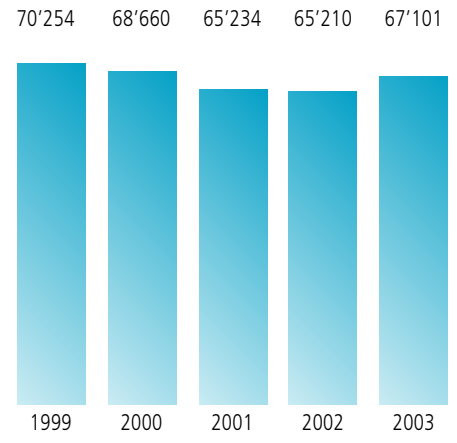
It was possible to continue the steady growth in the filling-station segment, especially in the export market.

The domestic installations segment has also fallen off slightly compared with the previous year, and was the only business area which failed to achieve the ambitious targets set. The increase in sales of the product CPE for transport of cold water is gratifying.

The segment strategy continues to be pursued consistently, and all resources are being concentrated on product range innovation and on opening up new markets. Although a noticeable upward trend is discernible in some market segments, we are expecting 2004 to be a rather difficult financial year.



**UMSATZ 1999-2003
TURNOVER 1999-2003**



**SCHLÜSSELZAHLEN
KEY FIGURES**

	2002	2003
Umsatz Turnover	65'210	67'101
Bestellungseingang Orders received	66'915	68'305
Bestellungsbestand Orders on hand	6'704	7'716
Investitionen Investments	1'779	2'576
Mitarbeiter Employees	215	203
1000 CHF		



Das Geschäftsjahr stand bei der Prozessleittechnik ganz im Zeichen eines intensiven Veränderungsprozesses. Durch die konsequente Ausrichtung des Systemgeschäfts auf die drei Geschäftsfelder Wasser- und Energieversorgung, Verfahrens- und Umwelttechnik sowie Kraftwerkstechnik und Flussregulierung wurde eine markante Steigerung im Betriebsertrag und im Unternehmenserfolg nach Steuern erzielt, obschon im Umsatz das Budget knapp verfehlt wurde.

Der Bestellungseingang entwickelte sich sehr erfreulich und schloss über dem Vorjahr ab. Wesentlich dazu beigetragen hat auch der Bereich Entwicklung durch die termingerechte Verkaufsfreigabe der Hard- und Software für die neuen Automatisierungsstationen RIFLEX M1.

Bei den Grossprojekten, die im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen wurden, sind die Projekte Wasser- und Energieversorgung Olten und Blattenheid, die Kläranlage Bendern in Liechtenstein sowie die zweite Phase der Kehrichtverbrennungsanlage Luzern zu erwähnen.

Dem Geschäftsbereich Kraftwerke ist es gelungen, trotz grosser Konkurrenz den Grossauftrag für das Kraftwerk Linth-Limmern zu erhalten. Dieses Kraftwerk wird mit den neuen Automatisierungsstationen RIFLEX M1 ausgerüstet.

Ein sehr erfreuliches Resultat erzielte wieder die Tochtergesellschaft in Wien, die sowohl im Umsatz wie auch im Betriebsertrag die budgetierten Werte übertroffen hat. Die Tochtergesellschaft in Stuttgart hat das Umsatzbudget knapp verfehlt, konnte jedoch durch Kostensenkungsmassnahmen das Betriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern. Positiv zu erwähnen ist auch der in den Tochtergesellschaften Italien und Spanien geschaffte Turnaround. Bergamo schloss im Bestellungseingang mit 62 % und Madrid mit 37 % über dem Vorjahr ab. Beide Gesellschaften haben somit eine ausgezeichnete Ausgangslage für weitere Ertragssteigerungen im neuen Geschäftsjahr geschaffen.

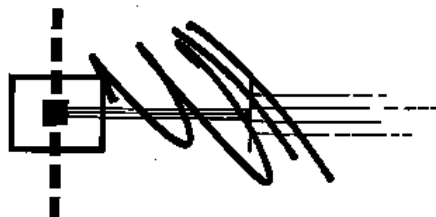
In Process Control Systems, the financial year was dominated by a large number of changes. Through consistent orientation of the systems operations to the three business areas of water and energy supply, process and environmental technology, as well as power-station technology and flow control, a marked increase in operating revenue and trading profit after tax was achieved, although the sales volume fell slightly short of the budget figure.

The trend in orders received was very satisfactory, with total orders closing higher than in the previous year. The development area also made a significant contribution to this, through the on-schedule release for sale of the hardware and software for the new RIFLEX M1 automation stations.

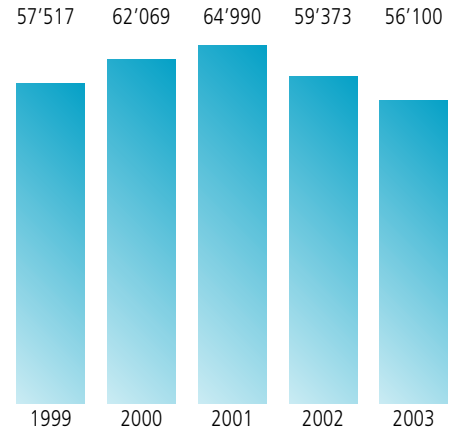
Among the major projects which were completed successfully in the past financial year, the Olten and Blattenheid water and energy supply projects, the BERNER sewage-treatment plant in Liechtenstein, and the second phase of the Lucerne waste-incineration plant should be mentioned.

Despite fierce competition, the power-station business area succeeded in winning the major order for the Linth-Limmern power station. This power station will be equipped with the new RIFLEX M1 automation stations.

The subsidiary company in Vienna once again achieved a very satisfactory result, exceeding the budget figures both in sales volume and in operating profit. The subsidiary in Stuttgart just failed to achieve the budget sales, but as a result of cost-cutting measures was able to increase the operating result compared with the previous year. The turnaround achieved by the subsidiaries in Italy and Spain is also a source of satisfaction. In terms of orders received, Bergamo closed the year 62% up on the previous year and Madrid 37% up. Both companies have thereby created an excellent basis for further increases in earnings in the new financial year.



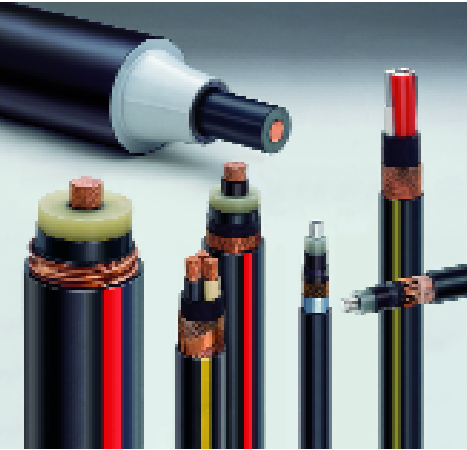
**UMSATZ 1999-2003
TURNOVER 1999-2003**



**SCHLÜSSELZAHLEN
KEY FIGURES**

	2002	2003
Umsatz Turnover	59'373	56'100
Bestellungseingang Orders received	53'647	59'196
Bestellungbestand Orders on hand	24'274	26'765
Investitionen Investments	936	2'680
Mitarbeiter Employees	323	291

1000 CHF


**HOCHSPANNUNGSANLAGEN
UND ZUBEHÖR**

- Kabel und Garnituren von 45 kV bis 420 kV
 - Öl- und Kunststoffisolation
 - Zubehör für jedes Anschlussystem
 - Kundenspezifische Lösungen
- Beratung und Engineering
- Projektausführung, Montage und Inbetriebsetzung

ENERGIEKABEL

- XLPE-, EPR- und Haftmasse-Papierblei-Kabel sowie das entsprechende Zubehör für Spannungen von 1 kV bis 30 kV
- Montage- und Produktkurse
- Beratung

**HIGH-VOLTAGE SYSTEMS
AND ACCESSORIES**

- Cables and accessories from 45 kV up to 420 kV
 - Oil- and Polymeric insulation
 - Accessories for all kinds of connection systems
 - Customer-specific solutions
- Consulting and engineering
- Turnkey project management, installation and commissioning

POWER CABLES

- XLPE, EPR and PILC cables from 1 kV up to 30 kV
- Accessories for medium- and low-voltage up to 30 kV
- Installation and product training courses
- Consulting


TELECOM

- Glasfaserkabel und Installationszubehör
- Konfektion von Glasfaser- und Kupferkabeln
- Kupferdatenkabel Kat. 6/7, 300 MHz bis 1200 MHz
- Freileitungskabel FAWIL/STAWIL
- Telefon-/Signalkabel PE-ALT/FERWIKÄ
- Erdseil-Luftkabel (OPGW)
- Telecomseile für Bergbahnen
- Seeseil/SewerLINK
- OLANTIS-Gebäudeverkabelungssystem
- MILLE-Miniglasfaserkabel
- Kundens Schulungen

TELECOM

- Fiber-optic cables and installation accessories
- Connector assembling: pigtails, patchcables, fanouts
- Copper cables Cat. 6/7, 300 MHz to 1200 MHz
- Copper self-supporting aerial cable FAWIL/STAWIL
- Telephone/control cable PE-ALT/FERWIKÄ
- Optical ground wire (OPGW)
- Telecom rope for funicular railway systems
- Submarine and SewerLINK cable
- OLANTIS fiber-optic cabling system
- MILLE miniature metallic fiber-optic cable
- Customer training


INDUSTRIEKABEL

- PURWIL®-NS-Energieleitungen
- WILBAFLEX®-NS-Steuerleitungen
- WILBA® (kundenspezifische Energiekabel)
- Kunden- und anwendungsspezifische Spezial- und Hybridkabel
- Supraleiter Flach- und Rundkabel
- Beratung, Schulung und Service

INDUSTRY CABLES

- PURWIL®-LV power cables
- WILBAFLEX®-LV control cables
- WILBA® (customized power cables)
- Customer- and application-specific special and hybrid cables
- Superconductor flat and round cables
- Consulting, training, and service

DRAHTSEILTECHNIK

- Steinschlagzäune, Böschungsstabilisierungen, Lawinnenverbauungen
- Schwerseile für Personen- und Materialtransport, Minen
- Seilbauwerke
- Inox-Drahtseile für Architektur und Ästhetik
- Spezialseile für Aufzüge und Winden
- Drahtseilkonfektion, Hebemittel und Zubehör
- Microcables für Betätigungszüge und Antriebssysteme
- Seilspielgeräte
- Synthetische Fasern für Betonbewehrung

WIRE ROPE TECHNOLOGY

- *Rockfall barriers, slope stabilizations, avalanche barriers*
- *Heavy-duty ropes for transportation of people and materials, mining*
- *Rope structures*
- *Stainless steel ropes for architectural and aesthetic purposes*
- *Special ropes for elevators, winches*
- *Fabricated rope products for lifting equipment, accessories*
- *Microcables for push-pull applications and transmissions*
- *Playground equipment*
- *Synthetic fibres for concrete reinforcement*



ROHRSYSTEME

- PREMANT® und FERWAG®, starres KMR-System für Fernwärme-, Fernkühl- und Industrienetze
- FLEXWELL®, CASAFLEX®, CALCOPPER®, CALSTEEL® und CALPEX®, die Flexiblen für Fern- und Nahwärmenetze, Industrieanwendungen und Fernkühlnetze
- EIGERFLEX®, CALPEX-10bar® und LUNARFLEX® für die Haustechnik
- FLEXWELL-FSR®, Sicherheitsrohr für den Transport umweltgefährdender Medien
- NIROFLEX®, spiralgewellte Rohre für Wärmetauscher-Einsätze
- SECON-X®, PETREX®, CORDEX®, FLEXWELL-FSR® und -LPG® für den Kraftstofftransport

PIPING SYSTEMS

- *PREMANT® and FERWAG®, rigid plastic-clad pipe systems for district heating and district cooling*
- *FLEXWELL®, CASAFLEX®, CALCOPPER®, CALSTEEL® and CALPEX®, the flexible range for local and district heating networks, industrial use and district cooling networks*
- *EIGERFLEX®, CALPEX-10bar® and LUNARFLEX® for domestic engineering*
- *FLEXWELL-FSR®, safety pipe systems for the transport of media endangering the environment*
- *NIROFLEX®, spiral pipe systems for industrial process liquids*
- *SECON-X®, PETREX®, CORDEX®, FLEXWELL-FSR® and -LPG® for the transport of fuels*



PROZESSLEITTECHNIK

- Mess- und Leittechnik für die Wasser- und Energiewirtschaft
- Geräte, Komponenten und Anlagenbau für die Branchen:
 - Versorgung (Wasser, Gas, Elektrizität)
 - Entsorgung (Abwasserreinigung, Abwasserkanalbewirtschaftung)
 - Wasserkraftwerke
 - Hydrographie
- Beratung, Projektierung, Installation, Schulung und Service

PROCESS CONTROL SYSTEMS

- *Measuring and control systems for water treatment and energy management*
- *Equipment, components and complete systems on a turnkey basis for the segments of:*
 - *the water, gas, and electricity supply sectors*
 - *the waste disposals sectors (water treatment and sewage)*
 - *hydroelectric power stations*
 - *hydrography*
- *Consulting, design, and project engineering, installation, training, and service*



Verwaltungsrat
Board of Directors

O. H. Suhner, dipl. Ing. ETH,
 Unterbözing
 (Präsident, Delegierter / *Chairman*)

R. Merker, Dr. iur., Ennetbaden
 (Vizepräsident / *Vice-Chairman*)

U. Wartmann, Dr. rer. pol.,
 Schinznach-Bad

F. Carrard, Dr. iur., Cully

H. R. Siegrist, dipl. Wirtschaftsprüfer,
 Wirtschaftsberater, Baden

K. Fischer, Dr. oec. HSG, Dottikon

U. W. Züllig, dipl. El. Ing. ETH, Stäfa

Unternehmensleitung
Group Management

O. H. Suhner

H. W. Gyger
 (Vorsitz / *CEO*)

M. Burger
 (Bereich Kabelsysteme,
Cable Systems Division)

B. Eicher
 (Bereich Drahtseiltechnik,
Wire Rope Technology Division)

U. Schnell
 (Bereich Rohrsysteme,
Piping Systems Division)

Dr. J. Leimgruber
 (Bereich Prozessleittechnik,
Prozess Control Systems Division)

E. Käser
 (Gruppenfinanzchef, *CFO*)

U. Maire
 (US-Operationen / *US Operations*)

Kabelwerke Brugg AG
Holding

Brugg Kabel AG
 M. Burger

Brugg Rohrsysteme GmbH
 U. Schnell

Brugg Rohrsystem AG
 R. Schneider

Brugg Drahtseil AG
 H. Huber

Fatzer AG
 B. Eicher

Fortatech AG
 K. Frech

Rittmeyer AG
 Dr. J. Leimgruber

Gruppengesellschaften
Main Subsidiaries

**AUSTRIA**

Geobru gg Schutzsysteme Ges. m. b. H.
Innsbrucker Bundesstrasse 71
AT-5020 Salzburg
Tel. +43 6277 7911
Fax +43 6277 79114
info@at.geobru gg.com
www.geobru gg.com

Brugg Rohrsystem Ges. m. b. H.
Reischlgasse 5
AT-4950 Altheim
Tel. +43 7723 439620
Fax +43 7723 439623
brugg.rohrsyst em@EUnet.at
www.pipesystems.com

Rittmeyer Ges. m. b. H.
Walkürengasse 11/2/1
Postfach 73
AT-1152 Wien
Tel. +43 1 985 2593
Fax +43 1 985 2593-29
info@rittme yer.at
www.rittme yer.com

**CHINA**

Brugg Cable International
China Branch of Brugg Kabel AG
Room 443 Zhong Guo Qi Yuan
No. 80 Tian Tan Dong Lu
100061 Beijing, P.R. China
Tel. +86 106711 1619
Fax +86 106713 7008
everzjj@263.net.cn
www.brugg.com

Geobru gg Chengdu Co. Ltd.
Chengdu National Hi-tech
Development Western Zone
Chengdu 611731 Sichuan
P.R. China
Tel. +86 28 8784 3721
Fax +86 28 8784 3722
geobru gg@chinagccl.com
www.chinagccl.com

**FINLAND**

Brugg-PEMA OY
Tuottajantie 7
FIN-60101 Seinäjoki
Tel. +358 400 56 07 19
Fax +358 641 42 70 4
pekka.vahamaa@bruggpema.fi
www.bruggpema.fi

Brugg-PEMA OY
Kääpätie 6B
FIN-00760 Helsinki
Tel. +358 407 17 10 00
Fax +358 934 65 53 11
ari.vahamaa@bruggpema.fi
www.bruggpema.fi

**FRANCE**

Brugg Tubes SAS
Z.A. le bois rond
6, rue des Frères Lumière
FR-69720 St. Bonnet de Mûre
Tel. +33 4 37 25 70 00
Fax +33 4 37 25 70 07
info.tubes@brugg.fr
www.brugg.fr

**GERMANY**

Brugg Drahtseil GmbH
Adolf-Oesterheld-Strasse 31
DE-31515 Wunstorf
Tel. +49 5031 960 90
Fax +49 5031 960 922
Bruggdrahtseil@aol.com

Brugg Kabel GmbH
Daimlerstrasse 8
DE-71701 Schwieberdingen
Tel. +49 7150 39 27 31
Fax +49 7150 39 27 33
umnus.karl.heinz@brugg.com
www.brugg.com

Brugg Rohrsysteme GmbH
Adolf Oesterheld-Strasse 31
DE-31515 Wunstorf
Tel. +49 5031 170 0
Fax +49 5031 170 170
info@brugg.de
www.brugg.de

ISOBRUGG
Stahlmantelrohr GmbH
Zum Hämelerwald 21
DE-31275 Lehrte-Arpk
Tel. +49 5175 92100
Fax +49 5175 921099
info@isobru gg.de
www.isobru gg.de

Rittmeyer GmbH
Raiffeisenplatz 6
DE-70736 Fellbach
Tel. +49 711 951933 0
Fax +49 711 951933 30
fellbach@rittme yer.com
www.rittme yer.com

**ITALY**

Brugg Pipesystem s.r.l.
Via Luigi Bertolini 27
IT-29100 Piacenza
Tel. +39 0523 590 431
Fax +39 0523 594 369
brugg_pipesystems@libero.it
www.pipesystems.com

Rittmeyer Italiana s.r.l.
Via Valbona 43
IT-24010 Ponteranica (BG)
Tel. +39 035 570 318
Fax +39 035 573 217
info@rittme yer.it
www.rittme yer.com

**JAPAN**

Geobru gg Japan K.K.
28-5, 28-4 Aza Kobune-shinden
Koaota, Kashiwa-shi
Chiba-ken 277-0803, Japan
Tel. +81 4 7140 9911
Fax +81 4 7140 9912
info@jp.geobru gg.com
www.geobru gg.com

**KUWAIT**

Brugg Cables
Salwa Area 12
Street No. 7, House No. 76
Floor No. 1, Flat No. 1
P.O. Box 2191
22022 Salmiya/Kuwait
Tel. +965 566 32 71
Fax +965 566 32 73
bruggkwt@qualitynet.net
brugg_kw@bluemail.ch
www.brugg.com

**POLAND**

Brugg Systemy Rurowe Sp. z o.o.
Ul. Lipowa 5
PL-05-860 Plochocin
Tel. +48 22 722 56 26
Fax +48 22 722 51 97
j.lach@brugg.pl
www.brugg.pl

Brugg Systemy Rurowe Sp. z o.o.
Biuro Katowice
Ul. Pukowca 15
PL-40-847 Katowice
Tel. + Fax +48 32 250 60 11
Tel. +48 32 250 97 32
Mobile +48 602 18 58 26
biuro@brugg.pl
www.brugg.pl

Brugg Systemy Rurowe Sp. z o.o.
Ul. Walonska 3-5
PL-50-413 Wroclaw
Tel. +48 71 340 59 10
Fax +48 71 340 59 08
Mobile +48 60 211 21 92
biuro@brugg.pl
www.brugg.pl

**RUSSIA**

000 Brugg-Plast
14, Generala Dorkhova Street
RU-119530 Moscow
Tel. +7 095 745 6857
Tel. +7 095 443 9735
Fax +7 095 440 0200
bruggplast@polyplastic.ru

**SLOVAKIA AND
CZECH REPUBLIC**

Brugg Rohrsysteme
Beniakova 6
SK-84105 Bratislava
Tel. +421 2 65 44 44 67
Fax +421 2 65 44 44 68
tomsik@netax.sk
www.pipesystems.com

**SPAIN**

Rittmeyer S.A.
Calle Julián Camarillo, 26-3°
ES-28037 Madrid
Tel. +34 91 327 3052
Fax +34 91 304 3149
instrumentacion@rittme yer.es
www.rittme yer.com

Geobru gg Ibérica S.A.
Calle Gomera 8, 1B
ES-28700 San Sebastian de los Reyes
(Madrid)
Tel. +34 916 592830
Fax +34 916 592835
info@es-geobru gg.com
www.es-geobru gg.com

**SWITZERLAND**

Kabelwerke Brugg AG Holding
Klosterzelgstrasse 28
CH-5201 Brugg
Tel. +41 56 460 31 31
Fax +41 56 442 28 41
info@brugg.com
www.brugg.com

Brugg Kabel AG
Klosterzelgstrasse 28
CH-5201 Brugg
Tel. +41 56 460 33 33
Fax +41 56 460 35 36
info@brugg.com
www.brugg.com

Polielectra SA
Via Linoleum 14
CH-6512 Giubiasco
Tel. +41 91 857 36 34
Fax +41 91 857 17 66
polielectra@freesurf.ch

Brugg Drahtseil AG
Wydenstrasse 36
CH-5242 Birr
Tel. +41 56 464 42 42
Fax +41 56 464 42 43
wire.rop e@brugg.com
www.brugg-drahtseil.ch

Fatzer AG
Salmsacherstrasse 9
CH-8590 Romanshorn
Tel. +41 71 466 81 11
Fax +41 71 466 81 10
info@fatzer.net
www.fatzer.net

Fortatech AG
Gübsenstrasse 80
CH-9015 St. Gallen
Tel. +41 71 314 74 74
Fax +41 71 314 74 91
info@forta.ch
www.forta.ch

Brugg Rohrsystem AG
Industriestrasse 39
CH-5314 Kleindöttingen
Tel. +41 56 268 78 78
Fax +41 56 268 78 79
pipesystems@brugg.com
www.pipesystems.com

Rittmeyer AG
Postfach 2558
CH-6302 Zug
Tel. +41 41 767 10 00
Fax +41 41 767 10 70
info@rittme yer.com
www.rittme yer.com

**UNITED ARAB
EMIRATES**

Brugg Kabel AG – Abu Dhabi
P.O. Box 51769
Saiid Omran Power Building 93
Hamdan Street, Tourist Club Area
4th Floor, 041
Abu Dhabi/UAE
Tel. +971 2 671 73 02
Fax +971 2 671 72 60
brugg@emirates.net.ae
www.brugg.com

Brugg Cable LLC Dubai
P.O. Box 28896
Dubai
United Arab Emirates
Tel. +971 4 334 55 40
Fax +971 4 334 41 18
brugg@emirates.net.ae
www.brugg.com

**USA**

Geobru gg North America, LLC
551 W. Cordova Road, PMB 730
US-Santa Fe, NM 87505
Tel. +1 505 438 6161
Fax +1 505 438 6166
info@geobru gg.com
www.geobru gg.com

Brugg Wire Rope, LLC
1901 Parrish Drive
P.O. Box 551
US-Rome, GA 30162-0551
Tel. +1 706 235 6315
Fax +1 706 235 6035
info@bruggrope.com

Brugg Cables, LLC
Highway 411 South,
100 Anderson Road
P.O. Box 5231
US-Rome, GA 30162-5231
Tel. +1 706 235 8755
Fax +1 706 235 7635
info@bruggcablesllc.com
www.brugg.com