

BRUGG  **DIE GRUPPE BRUGG**
THE BRUGG GROUP

2004

Bei einem nur unwesentlich veränderten Konsolidierungskreis konnte der Umsatz massiv auf CHF 396,4 Mio. gesteigert werden. Grösstes Wachstum erzielte der Bereich Kabelsysteme. Im Auftragsengang verzeichneten vor allem die Bereiche Rohrssysteme und Prozessleittechnik ein überdurchschnittliches Wachstum.

With an only insignificantly changed extent of consolidation, sales were massively increased to CHF 396.4 million. The Cable Systems division recorded the highest growth. The Piping Systems and Process Control Technology divisions in particular recorded an above-average growth in orders received.

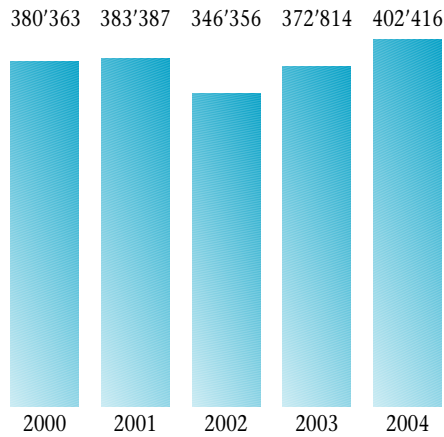
Auch im vergangenen Jahr konnte der betriebliche Cashflow vor Steuern um 20% auf CHF 31,7 Mio. gesteigert werden. Mit einer Investitionstätigkeit von CHF 11,5 Mio. liegen wir unter dem Durchschnittswert der letzten Jahre.

In the past year, too, the operating cash-flow before taxes was increased by 20% to CHF 31.7 million. With investment activities worth CHF 11.5 million, we have not reached the mean value of the last years.

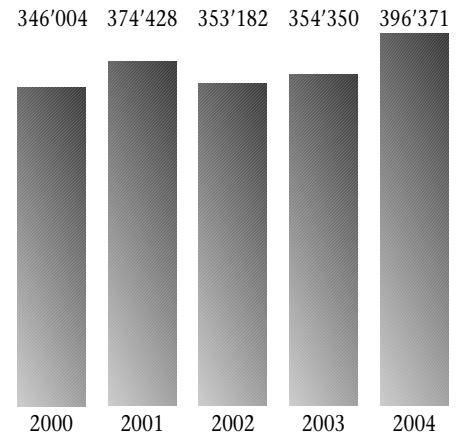
Die Abschreibungen sind im Jahr 2004 leicht gesunken. Im Berichtsjahr wurden wesentlich mehr Mengen verarbeitet, entsprechend ist der Personalbestand – trotz Sparkurs – wieder auf 1353 Mitarbeiter angestiegen.

The depreciation decreased slightly in 2004. In the year under review, considerably higher quantities were processed, accordingly – despite the economy drive – the number of employees on the payroll has again risen to 1353.

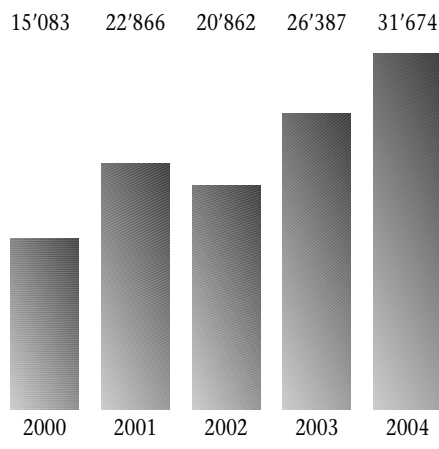
Bestellungseingang konsolidiert Orders received consolidated



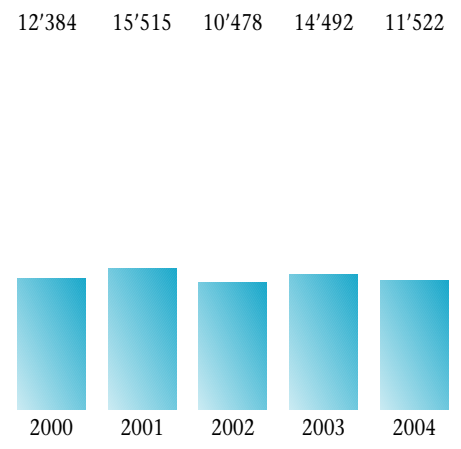
Umsatz konsolidiert Turnover consolidated



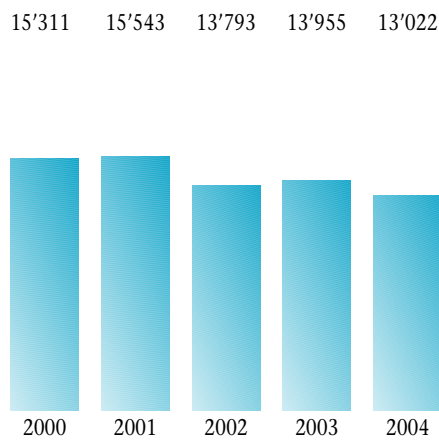
Betrieblicher Cashflow Operational cash-flow



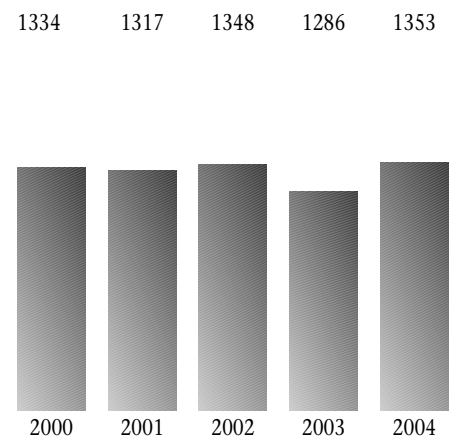
Investitionen Investments



Abschreibungen Depreciation



Mitarbeiter Employees





02/03 Rückblick
auf das Geschäftsjahr 2004

04/05 Review
of the financial year 2004

06/07 Kabelsysteme
Cable Systems

08/09 Seiltechnik
Rope Technology

10/11 Rohrsysteme
Piping Systems

12/13 Prozessleittechnik
Process Control Technology

14/15 Produkte und Dienstleistungen
Products and Services

16 Organisation der Gruppe Brugg
The Brugg Group Organization

Die gesamte Weltwirtschaft sah im Jahre 2004 leicht verbesserte konjunkturelle Rahmenbedingungen. Dagegen steht Europa, und die Schweiz im Speziellen, nach wie vor unter Zugzwang, die strukturellen Rahmenbedingungen zu verändern. Deshalb sind aus diesen Märkten noch keine wesentlichen Wachstumsimpulse für unsere Produkte entstanden. Schon aus diesem Grunde, und auch um die Abhängigkeit von diesen Märkten zu vermindern, ist eine globale Präsenz für uns ein massgeblicher Erfolgsfaktor.

Die dramatische Preisentwicklung an den Rohstoffmärkten hat unsere Margen beeinflusst. Trotzdem ist es allen Unternehmensbereichen gelungen, sich auch im Berichtsjahr weiter zu verbessern und einen Gewinnbeitrag an das erfreuliche Gruppenergebnis beizusteuern.

Im Namen des Verwaltungsrates danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gruppe Brugg für ihr grosses Engagement und ihre Leistungsbereitschaft. Unseren Kunden und Aktionären danke ich wiederum für das Vertrauen und das Interesse, das sie unserer Gesellschaft entgegenbringen.

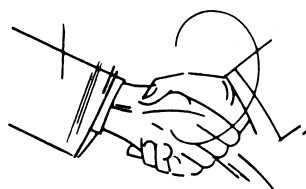
O. H. Suhner, dipl. Ing. ETHZ
Präsident des Verwaltungsrates

The whole global economy experienced slightly improved basic economic conditions in 2004. On the other hand, Europe and Switzerland, in particular, are still under pressure to take action to improve the basic structural conditions. That is why there have still not been any significant impulses from these markets for a growth in sales of our products. For this reason alone and also in order to reduce the dependence on these markets, a global presence is a decisive factor for our success.

The dramatic price development on the commodities markets has influenced our margins. Nevertheless, all divisions have succeeded in further improving their position in the year under review and in making a profit contribution to the gratifying Group result.

In the name of the Board, I would like to thank all the employees of the Brugg Group for their great commitment and dedication. I would like to thank our customers and shareholders once again for the confidence and the interest that they show towards our company.

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





Die Gruppe BRUGG 2004

Die Weltwirtschaft hat im vergangenen Jahr die Schwächephase überwunden. Insbesondere hat das Wirtschaftswachstum in den USA und in den Schwellenländern, vor allem in China und Indien, an Fahrt gewonnen. In Europa allerdings expandiert die Wirtschaft noch unzureichend, oder jedenfalls noch unter dem Trend. In diesem eher unsicheren Umfeld in Europa ist die Investitionstätigkeit der industriellen Unternehmen noch nicht breit abgestützt, was unsere Exporte in diesen für uns wichtigen Wirtschaftsraum eher erschwert. Die sektoriell unterschiedliche Entwicklung hat die Gruppe auch im Berichtsjahr vor erhebliche Herausforderungen gestellt.

Eine divergierende Geld- und Wirtschaftspolitik in den USA und in Europa führte im Laufe des Jahres zu einem sich stark abschwächenden US-Dollar. Diese Währungsbewegung erschwerte unsere Exporttätigkeit in alle ausser-europäischen Länder. Gleichzeitig hat der anhaltende Wirtschaftsboom in China und Indien die Rohstoffpreise rasant steigen lassen. Weil diese Preisaufschläge nur teilweise weitergegeben werden können, beeinträchtigt diese Entwicklung unsere Margen. Die generell tieferen Staatsausgaben haben zumindest im Inland unseren Märkten keine Impulse gegeben. Der Verdrängungswettbewerb im Telekommunikationsmarkt hält weiterhin an.

Trotz diesem für die Gruppe weiterhin nicht einfachen Umfeld haben sich alle vier Unternehmungsbereiche positiv entwickelt. Die Auftragseingänge haben mit CHF 402,4 Mio. zum ersten Mal die 400er-Marke übertroffen. Der Nettoumsatz blieb mit CHF 396,4 Mio. nur knapp unter dieser Schwelle. Der Auf-

tragsbestand erhöhte sich auch im Jahre 2004 auf CHF 109,9 Mio. Somit haben alle diese Kennzahlen die Vorjahreswerte übertroffen. Der Exportanteil hat sich weiter erhöht und erreichte 66% des Umsatzes.

Die Bruttomarge war im Berichtsjahr aufgrund der rohstoffinduzierten höheren Materialpreise wieder rückläufig. Das Umsatzplus kompensierte diesen Effekt, womit ein höheres Bruttoergebnis ausgewiesen werden konnte. Das Mengenwachstum führte zu höheren Personal- und Betriebskosten. Der Kostenanstieg verlief jedoch unterproportional, womit trotz höheren Finanzierungskosten ein erneut besserer Cashflow als im Vorjahr ausgewiesen wurde. Das Betriebsergebnis (EBITDA) wurde um 20% auf CHF 31,7 Mio. gesteigert. Erfreulich ist, dass alle vier Geschäftsbereiche zum positiven Geschäftsergebnis beigetragen haben.

Der konsolidierte Ausweis der amerikanischen Töchter hat die Resultate erneut negativ beeinflusst. Entsprechend mussten die Beteiligungsbewertungen angepasst werden.

Der Personalbestand der Gruppe ist wieder auf 1353 Mitarbeiter angewachsen. Die Investitionen reduzierten sich auf CHF 11,5 Mio. Daraus ergibt sich ein freier Cashflow, der gestattet, die Schulden auf unter 60 Mio. abzubauen.

In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld hat der **Bereich Kabelsysteme** einen markanten Umsatzzuwachs erzielt. Dies gilt insbesondere für die Sparte Energiesysteme, welche den Exportanteil weiter erhöht hat. Die Business Unit Telecom- und Industriesysteme leidet weiterhin unter einem Marktumfeld, das immer noch durch Preiskampf

und Überkapazitäten geprägt ist. Durch den Aufbau von Spezialitäten wurde die ertragsmässige Umsatzqualität aber weiter gesteigert.

Dem **Seiltechnikbereich** ist es erneut gelungen, ein gutes Geschäftsergebnis auf hohem Niveau zu konsolidieren. Mit Ausnahme der Sparte Aufzugseile haben sich alle Geschäftseinheiten weiter verbessert. Die Sparte Aufzugseile wurde jedoch von neuen Wettbewerbsteilnehmern aus Entwicklungsländern bedrängt, was zu einem erheblichen Preis- und Margendruck führte.

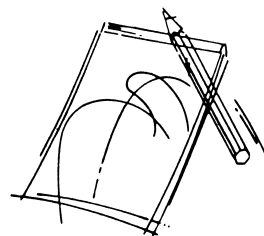
Trotz stagnierenden Heimmärkten wartete der **Rohrsystembereich** mit einem markanten Umsatzanstieg auf. Erfolge brachten insbesondere diverse Grossprojekte in den Exportmärkten. Die Geschäftsfelder Industrie und Haustechnik konnten wieder wachsen. Auch der Rohrsystembereich war vom Anstieg der Metall- und Rohstoffpreise betroffen. Dank strengem Kostenmanagement wurde das Ergebnis aber wesentlich erhöht.

Äusserst positiv entwickelt hat sich der **Bereich Prozessleittechnik**, der sich dank Produktinnovationen sowohl im Umsatz wie im Bestelleingang markant gesteigert hat. Durch die verbesserte Marktposition und Unternehmensstruktur ist es dem Bereich gelungen, das Bereichsergebnis markant zu heben.

Noch etwelche Sorgen bereiten weiterhin die Aktivitäten in Nordamerika, die unverändert mit anhaltenden Schwierigkeiten im Marktumfeld und damit mit den ungenügenden Auslastungen ihrer Produktionskapazität konfrontiert sind.

Ausblick

Im laufenden Jahr erwartet die Gruppe BRUGG eine leichte Erholung der Konjunkturlage. Vom erwarteten Aufschwung werden vor allem die Bereiche Rohrsysteme, Seil- und Prozessleittechnik profitieren, während sich die Marktlage im Kabelsegment noch nicht markant verbessern wird. Insbesondere wird im internationalen Projektgeschäft die Dollarschwäche weiter einen gewissen Druck auf die Margen ausüben. Die weiterhin unsichere weltpolitische Lage erschwert eine Vorhersage, speziell im Exportgeschäft. Aufgrund der leicht erhöhten Auftragsbestände rechnen wir für das Jahr 2005 trotzdem mit einer Steigerung der Leistungserstellung und streben damit auch eine Verbesserung des Konzernergebnisses an. Die kontinuierliche Optimierung der Kapitalbindung im Umlaufvermögen sollte auch im laufenden Jahr zu einer weiteren Entschuldung der Gruppe führen.





The BRUGG Group 2004

Last year, the global economy overcame its phase of weakness. In particular, economic growth in the USA and the threshold countries, especially in China and India, gained momentum. In Europe, however, the economy is still expanding inadequately or, at all events, below the trend. In this rather uncertain environment in Europe, the investment activity of industrial enterprises is still not broadly based, rather impeding our exports to this economic area which is important for us. The differing sectoral development also presented the Group with considerable challenges in the year under review.

Divergent monetary and economic policies in the USA and in Europe led to a considerable weakening US dollar in the course of the year. This currency movement impeded our export activity to all non-European countries. At the same time, the sustained economic boom in China and India caused commodity prices to soar upwards. Because these price rises can only be partially passed on, this development is having an adverse effect on our margins. The generally lower government spending has not given our markets any impulses, at least at home. The displacement competition in the telecommunications market is continuing.

Despite this environment which remains difficult for the Group, all four divisions developed positively. At CHF 402.4 million, the orders received top the 400 million mark for the first time. The net sales of CHF 396.4 million fell only just short of this threshold. The orders in hand also rose in 2004 to CHF 109.9 million. Thus all these key figures surpassed the previous year's values. The export share rose further, reaching 66% of sales.

In the year under review, the gross margin declined again on account of the higher prices of materials induced by the commodities. The plus in sales compensated this effect, making it possible to show a higher gross result. The growth in volume led to higher personnel and operating costs. However, the rise in costs was below average, as a result of which, despite the higher financing costs, a better cash-flow than in the previous year was shown once again. The operating result (EBITDA) improved by 20% to CHF 31.7 million.

Particularly gratifying is the fact that all four divisions were able to contribute to the positive business result.

The consolidated return by the American subsidiaries once again had a negative influence on the results. The valuations of the holdings had to be adjusted accordingly.

The Group's staff has risen again to 1353 employees. Investments have decreased to CHF 11.5 million. It was thus possible to achieve a free cash-flow. Accordingly, the repayment of debts was continued, pushing debts below the 60 million limit.

In a continuously difficult market environment, the **Cable Systems division** managed to achieve a striking growth in sales. This applies in particular to the Power Systems business unit, which managed to further increase their export share. The Telecom and Industry Systems business unit continues to suffer from a market environment that is still shaped by price wars and surplus capacities. However, by developing specialties, the quality of sales was further improved.

The **Rope Technology division** once again succeeded in consolidating a good business result at a high level. With the exception of the elevator ropes, all the business units were able to further improve. However, the elevator ropes unit was put under pressure by new competitors from developing countries, leading to considerable pressure on prices and margins.

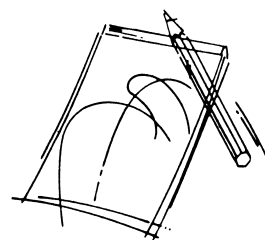
Despite stagnating home markets, the **Pipe Systems division** showed a striking rise in sales. Successes were reported in particular on account of various major projects in the export markets. The Industry and Building Services business fields were able to grow again. The Pipe Systems division, too, was affected by the rise in metal and commodity prices. However, thanks to strict cost management, the result was considerably improved.

The **Process Control Technology division** developed extremely positively, with striking improvements both in sales and in orders received, thanks to product innovations. Through the improved market position and corporate structure, the division succeeded in markedly bettering the divisions result.

The activities in North America continue to cause a number of concerns as they are still confronted with persistent difficulties in the market environment and thus with the utilization of their production capacity.

Outlook

In the current year, the BRUGG Group is expecting a slight recovery in the economic situation. Above all, the Pipe Systems, Rope Technology and Process Control Technology divisions will be able to profit from the expected upswing, whereas the market situation in the cable segment will still not improve markedly. In particular, the weakness of the dollar will continue to impose a certain pressure on margins in the international project business. The continuing uncertainty of the global political situation makes any forecast difficult, especially in the export business. Nevertheless, on account of the slightly increased orders in hand we are assuming an increase in performance for 2005 and are thus also endeavoring to achieve an improvement in the Group's result. The ongoing optimization of the net working capital should lead to a further reduction of the Group's debts in the current year.





Der Geschäftsbereich Kabelsysteme hat das vergangene Jahr mit einem markanten Umsatzwachstum von nahezu 20% abgeschlossen. Zum einen ist dies auf eine konsequente Umsetzung der Strategie in der Business Unit Energiesysteme und zum anderen auf den starken Anstieg der Metallpreise zurückzuführen. In unseren angestammten Exportmärkten werden wir zunehmend von lokalen Produzenten mit tieferen Lohnkosten bedrängt.

Die Business Unit Energiesysteme konnte den Exportanteil markant erhöhen und von den verbesserten Marktbedingungen profitieren. Das Anlagengeschäft geriet aufgrund weitläufig gestiegener Materialpreise in der zweiten Hälfte des Jahres zunehmend unter Margendruck. Dennoch gelang es, das Resultat des Vorjahres zu übertreffen. Die Bearbeitung der Ostmärkte wurde unter anderem durch die Gründung einer Verkaufsniederlassung in Tschechien planmässig verstärkt. Mit der Gründung der Brugg Cables (Shanghai) Co. Ltd. wurde die Basis für den Aufbau des Zubehörgeschäftes in China gelegt.

Die Business Unit Telecom- und Industriesysteme leidet weiterhin an den Folgen eines unerbittlichen Preiskampfes, der als Folge der grossen Überkapazität am Markt besteht. Mit Spezialitäten wie SewerLink und ersten Sensorikprodukten konnte der Verlust leicht abgedämpft werden. Sehr gute Erfolge verzeichnete das Segment Security. Trotz langen Approbationszeiten ist es gelungen, die hoch angesetzten Umsatzziele zu erreichen und die Marktposition in Europa zu stärken.

Dank flexiblen Arbeitsmodellen konnte die Produktivität im Berichtsjahr markant verbessert werden, was sicherlich half, die auf breiter Front gesunkenen Margen zumindest teilweise zu kompensieren.

Neben verschiedenen kleineren Produktinnovationen in den Bereichen Hochspannungszubehör und Security gelang es, zwei neue Produkte in Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Seiltechnik zur Marktreife zu bringen.

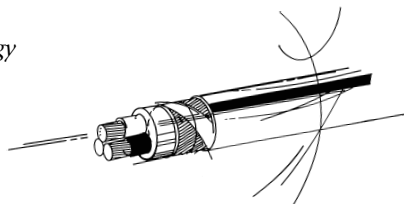
The Cable Systems division closed last year with a growth in sales of nearly 20%. This is to be attributed, on the one hand, to a consistent implementation of strategy in the Power Systems business unit and, on the other, to the sharp rise in metal prices. In our traditional export markets, we are being put under increasing pressure by local producers with lower wage costs.

The Power Systems business unit succeeded in increasing its export share and profiting from the improved market conditions. Investment business came under growing pressure on margins in the second half of the year on account of greatly increased prices for materials. Nevertheless, it proved possible to surpass the previous year's result. The sales activities in the eastern markets was intensified according to plan, by establishing a sales agency in the Czech Republic, among other things. Founding Brugg Cables (Shanghai) Co. Ltd. laid the basis for building up the accessories business in China.

The Telecom and Industry Systems business unit continues to suffer from the consequences of a ruthless price war which is being waged as a result of the great excess capacity in the market. The loss was slightly reduced thanks to specialties, such as SewerLink and the first sensor technology products. The Security segment recorded very good results. Despite the long time taken to gain approvals, it was possible to achieve the high sales targets set and to consolidate the market position in Europe.

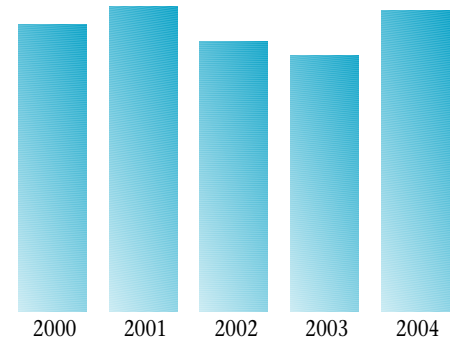
Thanks to flexible working models, productivity was markedly improved in the year under review, which certainly helped to compensate, at least partially, for the reduced margins.

Apart from various smaller product innovations in the High Voltage Accessories and Security divisions, it was possible to get two new products ready for the market in cooperation with the Rope Technology division.



UMSATZ 2000-2004 TURNOVER 2000-2004

148'504 160'751 142'316 136'325 159'208



SCHLÜSSELZAHLEN 2004 KEY FIGURES 2004

Umsatz Turnover	159'208
Bestellungseingang Orders received	146'462
Bestellungsbestand Orders on hand	35'768
Investitionen Investments	1'846
Mitarbeiter Employees	491

1000 CHF



Der Geschäftsbereich Seiltechnik entwickelte sich in den zukunfts-trächtigen Sparten planmässig und weist insgesamt ein gesundes Wachstum bei ansprechendem Ertrag aus. Der weltweit extreme Preisanstieg für Stahlvormaterial liess sich nicht vollumfänglich auf die Verkaufspreise überwälzen. Unge-wohnt lange Beschaffungszeiten verur-sachten logistische Behinderungen.

Der Auftragseingang in der Sparte Geobrug®-Schutzsysteme liess in der ersten Jahreshälfte zu wünschen übrig. Erst gegen Jahresende wurde entspre-chend aufgeholt. Bedeutende Umsatz-beiträge leisteten Südeuropa und China.

Die Sparte Fatzter®-Schwerseile konnte die Margenerosion dank einem histo-rischen Rekordausstoss eindämmen. Nordamerika war erstmals seit Jahren wieder etwas belebter. Hervorzuheben sind grössere Projekte in Österreich.

Die weltweit tätige Sparte Brugg®-Auf-zugseile stellte sich einmal mehr beherzt dem internationalen Margendruck. Die auf den deutschsprachigen Raum ausgerichtete Brugg®-Seilkonfek-tion mit Produkten für Bau und Architektur-design konnte ihre Marktposition in einem stagnierenden Umfeld spürbar verbessern.

Dasselbe trifft für die Sparte Brugg®-Seilbau zu, die vielfältige, herausforde-rungsreiche Projekte realisierte, ins-besondere in Asien und Deutschland.

Für die Forta®-Betonarmierungsfasern gewinnen die neuen östlichen EU-Staaten an Bedeutung. Die Sparte Forta-play®-Seilspielgeräte profilierte sich insbesondere mit anspruchsvollen Einzelprojekten. Die Forta®-Betätigungszüge fanden ihre Abnehmer grossmehrit-lich bei Kunden mit technisch höchsten Ansprüchen.

The Rope Technology division developed according to plan in sectors with promise for the future, while generally showing healthy growth and encouraging profits. The extreme rise in raw steel prices worldwide was not fully reflected in sales prices. Unusually long procurement times resulted in logistical obstacles.

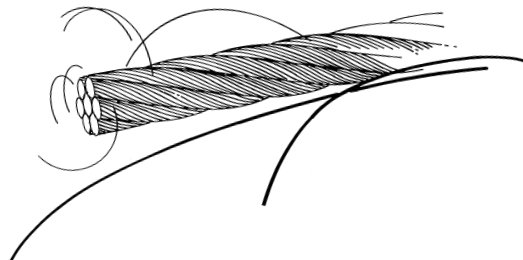
Orders for the Geobrugg® line of protection systems were disappointing in the first half of the year and only started catching up towards the end of the year. Southern Europe and China made significant contributions to sales revenues.

Thanks to a historically record-high production, the Fatzter® line of heavy-duty ropes was able to control the erosion of margins. The North American market was somewhat livelier for the first time in years. There is an emphasis on larger projects in Austria.

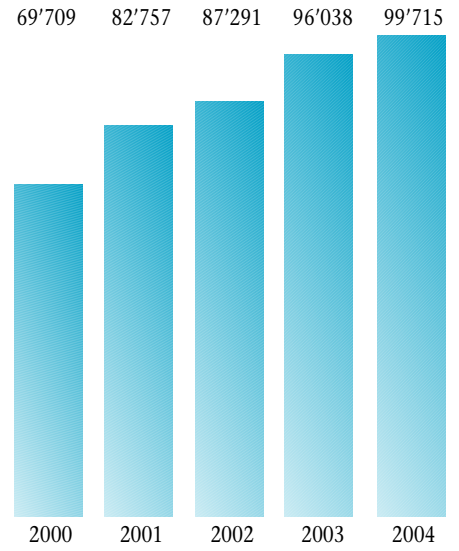
The globally operating Brugg® line of elevator ropes once again took up the challenge of international pressure on margins with determination. The Brugg® line of cable assemblies, which is oriented towards the German-speaking world, was able to noticeably improve its market position in a stagnating environment with its building and architectural design products.

The same is true for the Brugg® line of rope structure products, which carried out a variety of challenging projects, particularly in Asia and Germany.

The new eastern EU countries gained in significance for Forta® concrete reinforcing fibers. The Fortaplay® line of rope toys products distinguished itself especially with ambitious individual projects. The Forta® line of push-pull control cables found their market largely among clients with the highest technical standards.



**UMSATZ 2000-2004
TURNOVER 2000-2004**



**SCHLÜSSELZAHLEN 2004
KEY FIGURES 2003**

Umsatz Turnover	99'715
Bestellungseingang Orders received	107'677
Bestellungsbestand Orders on hand	27'873
Investitionen Investments	3'637
Mitarbeiter Employees	370

1000 CHF



Mit einem Umsatzwachstum von 15 % konnte der Rückgang in den Heimmärkten wieder in ein Wachstum umgewandelt werden. Die Exportmärkte wurden weiter ausgebaut. Den turbulenten Rohstoffmärkten und einem zunehmenden Verdrängungswettbewerb wurde mit aktivem Pricing, intensiver Kommunikation und strenger Kostenkontrolle erfolgreich begegnet. Sehr erfreulich ist, dass die deutsche Gesellschaft die gesetzten Ziele erreichen konnte. Die Schweizer Gesellschaft hat die sportlichen Ziele deutlich übertroffen. Der Erfolg einiger Grossprojekte im Heimmarkt und das qualitative Wachstum im Export machen sich hier besonders positiv bemerkbar. Die ausländischen Vertriebsgesellschaften konnten den von ihnen erwarteten, anspruchsvollen Zielbereich erreichen und übertreffen. In Frankreich ist die neue Vertriebsgesellschaft BRUGG TUBES SAS erfolgreich gestartet.

Der Bereich Rohrsysteme investierte 2004 hauptsächlich in die Flexibilisierung der Produktion. Forschung und Entwicklung konzentrieren sich auf die Erhöhung des Kundennutzens in den Bereichen District-HeatingCooling und Industrie. Die Produktion von Elektroschweissmuffen wurde erfolgreich von Deutschland nach Polen transferiert.

Auf dem Markt für DistrictHeatingCooling-Produkte bringen stagnierender Bedarf und Überkapazitäten Preiskämpfe. Unsere führenden Produkte CALPEX und CASAFLEX konnten die Position auf hohem Niveau dank ausgezeichnetem Kundenmehrwert halten.

Das Geschäftsfeld Industrie konnte wiederum ein Wachstum verzeichnen. Dies war insbesondere auf Erfolge im Export zurückzuführen. Im Segment Wärmetauscher sind die ersten Erfolge eingetreten. Die schwache Investitionsneigung schlägt sich besonders im Bereich des Geschäftsfeldes Tankstelle nieder.

Im Geschäftsfeld Haustechnik konnten wir die hohen Erwartungen im Solar-energiebereich mit LUNARFLEX erfüllen. Mit EIGERFLEX wurden Projekte in der Fernkühlung realisiert, was weitere Chancen in diesem Markt eröffnet!

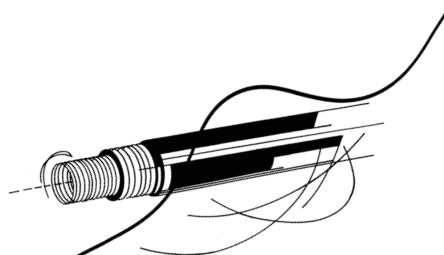
With a growth in sales of 15%, it was possible to transform the decline on the home markets into growth again. The export markets were further expanded. The turbulent commodities market and an increasing displacement competition were successfully countered with active pricing, intensive communication and a strict cost management. It is very encouraging that the German company managed to achieve the targets set. The Swiss company clearly surpassed the targets. The success of some major projects on the home market and the qualitative growth in export made themselves feel positively. The foreign sales companies achieved and surpassed the ambitious target area expected of them. The distribution company BRUGG TUBES SAS was successfully established in France.

In 2004, the Piping Systems division invested mainly in rendering production more flexible. Research and Development were concentrating on improving customer benefit in the fields of DistrictHeatingCooling and Industry. The production of electric welding sleeves was successfully transferred from Germany to Poland.

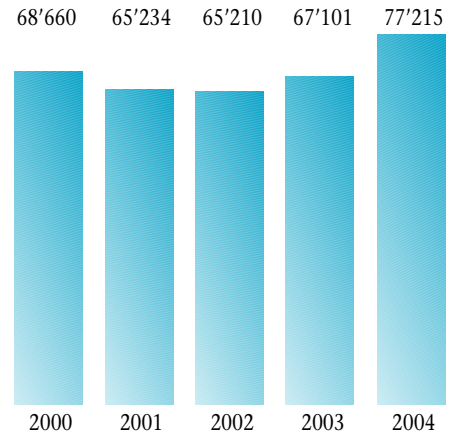
In the market for DistrictHeatingCooling products, stagnating demand and surplus capacities are leading to price wars. Our leading products, CALPEX and CASAFLEX, managed to retain their position at a high level thanks to an excellent added value for customers.

The Industry business field again recorded growth. This was in particular attributable to successes in export. In the Heat Exchangers segment, the first successes occurred. The weak investment climate is reflected particularly in the Filling Stations business field.

In the Building Services business field, we managed to fulfill the high expectations in the solar energy sector with LUNARFLEX. We were able to realize projects in the field of district cooling with EIGERFLEX, which opens up further opportunities in this market!



UMSATZ 2000-2004 TURNOVER 2000-2004



SCHLÜSSELZAHLEN 2004 KEY FIGURES 2004

Umsatz Turnover	77'215
Bestellungseingang Orders received	80'411
Bestellungsbestand Orders on hand	9'670
Investitionen Investments	3'023
Mitarbeiter Employees	206
1000 CHF	



Das Geschäftsjahr 2004 hat sich sehr positiv entwickelt. Sowohl im Umsatz wie auch im Bestellungseingang wurden die Werte aus dem Vorjahr übertroffen. Zu diesem erfreulichen Wachstum haben in erster Linie die neuen Produkte, wie die Automatisierungsstationen RIFLEX M1 und die neuen Funktionen für das Leitsystem RITOP, beigetragen. Diese Produktinnovationen haben dazu geführt, dass Rittmeyer im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl im In- wie auch im Ausland die Marktpositionen für die Segmente Wasser- und Energieversorgung, Verfahrens- und Umwelttechnik, Wasserkraftwerke sowie Export ausbauen konnte.

Dem Geschäftsbereich Wasser- und Energieversorgung ist es gelungen, in das neue Marktsegment Ultrafiltrationstechnik für die Trinkwasserversorgung einzusteigen. Rittmeyer erhielt den Auftrag, die Mess- und Regeltechnik für eine Ultrafiltrationsanlage der Wasserversorgung Männedorf zu liefern. Diese Technologie produziert Trinkwasser, das frei ist von Viren und Bakterien, und wird die klassischen Sandfilteranlagen ablösen.

Im Geschäftsbereich Verfahrens- und Umwelttechnik haben unsere Kunden die Fortschritte in der Technologie der Mess- und Regeltechnik für Abwasserreinigungsanlagen honoriert. Die Städte Winterthur und Buchs vergaben im Rahmen eines Submissionsverfahrens die Erneuerung ihrer Kläranlagen an die Rittmeyer AG.

Der Geschäftsbereich Wasserkraftwerke akquirierte einen Auftrag für die Automatisierung der Kraftwerke Wägital. Die Bestellung für die Gesamtleittechnik wurde bei einem namhaften Bieterkreis aufgrund des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses gewonnen. Bei diesem Grossprojekt werden die neuen Automatisierungsstationen RIFLEX M1 eingesetzt.

Auch der Geschäftsbereich Export konnte einige bedeutende Akquisitionserfolge verbuchen. Besonders erwähnenswert ist der Auftrag für die Revision von zehn Wasserkraftwerken in Belgrad.

The financial year 2004 developed very positively. The previous year's values were surpassed both in sales and in new orders received. First and foremost, the new products, such as the automation stations RIFLEX M1 and the new functions for the control system RITOP, contributed to this encouraging growth. These product innovations meant that, in the past financial year, Rittmeyer was able to expand its market positions both at home and abroad for the segments water and energy supply, process and environmental engineering, hydroelectric power stations.

The Water and Energy Supply business division succeeded in entering the new market segment of ultrafiltration technology for drinking-water supply. Rittmeyer won the contract to supply the metering and control technology for an ultrafiltration plant for the Männedorf water supply utility. This technology produces drinking-water that is free from viruses and bacteria and will replace the classical sand filter plants.

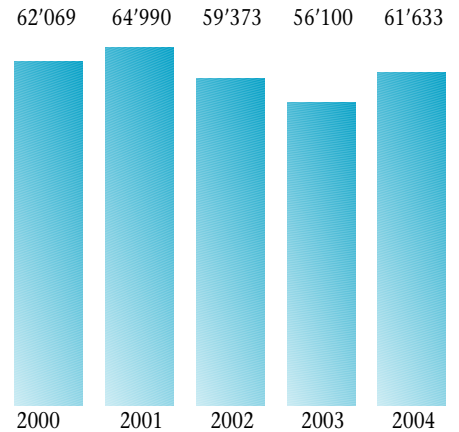
In the business division Process and Environmental Engineering, customers have acknowledged the progress made in the technology for metering and controlling sewage treatment plants. Following submission procedures, the towns of Winterthur and Buchs awarded the contracts for the renewal of their wastewater treatment plants to Rittmeyer AG.

The Hydroelectric Power Stations business division acquired a contract for the automation of the Wägital power stations. The order for the whole of the process control was won against a group of well-known bidders on account of the best price/performance ratio. The new automation stations RIFLEX M1 will be used in this major project.

The Export business division also succeeded in booking some significant acquisition successes. Particularly worth mentioning is the contract for servicing ten hydroelectric power stations in Belgrade.



UMSATZ 2000-2004 TURNOVER 2000-2004



SCHLÜSSELZAHLEN 2004 KEY FIGURES 2004

Umsatz Turnover	61'633
Bestellungseingang Orders received	67'392
Bestellungbestand Orders on hand	33'005
Investitionen Investments	923
Mitarbeiter Employees	281
1000 CHF	


**HOCHSPANNUNGSANLAGEN
UND ZUBEHÖR**

- Kabel und Garnituren von 45 kV bis 500 kV
 - Öl- und Kunststoffisolation
 - Zubehör für jedes Anschlusssystem
 - Kundenspezifische Lösungen
- Beratung und Engineering
- Projektausführung, Montage und Inbetriebsetzung

ENERGIEKABEL, MS-/NS-PRODUKTE

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

**HIGH-VOLTAGE SYSTEMS
AND ACCESSORIES**

- *Cables and accessories from 45 kV up to 500 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, MV/LV PRODUCTS

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


TELECOM

- Lichtwellenleiter (LWL)-Kabel und Installationszubehör
- Konfektion von LWL- und Kupferkabeln
- Freileitungskabel FAWIL/STAWIL
- Telefon-/Signalkabel PE-ALT/FERWIK A
- Erdseil-Luftkabel (OPGW)
- Telecomseile für Bergbahnen
- Seeseil/SewerLINK
- Metallisches Mini-LWL-Kabel (BRUmil)
- Beratung, Schulung und Service

TELECOM

- *Fiber-optic cables and installation accessories*
- *Connector assembling: pigtails, patchcables, fanouts*
- *Copper self-supporting aerial cable FAWIL/STAWIL*
- *Telephone/control cable PE-ALT/FERWIK A*
- *Optical ground wire (OPGW)*
- *Telecom rope for funicular railway systems*
- *Submarine and SewerLINK cable*
- *Miniature metallic fiber-optic cable (BRUmil)*
- *Consulting, training and service*


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*

SEILTECHNIK

- Steinschlagzäune, Böschungsstabilisierungen, Lawinenverbauungen
- Schwereile 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

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 TECHNOLOGY

- *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, project engineering, installation, training and service*



Verwaltungsrat
Board of Directors

O. H. Suhner, dipl. Ing. ETH,
 Unterbözingen
 (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 Seiltechnik
Rope Technology Division)

U. Schnell
 (Bereich Rohrsysteme
Piping Systems Division)

Dr. J. Leimgruber
 (Bereich Prozessleittechnik
Prozess Control Technology Division)

E. Käser
 (Gruppenfinanzchef / *CFO*)

U. Maire
 (US-Operationen / *US-Operations*)
 (bis 30. 11. 2004)

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**

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

Brugg Rohrsystem Ges.m.b.H.
Reischlgasse 5
AT-4950 Altheim
Tel. +43 7723 4396 20
Fax +43 7723 4396 23
brugg.rohrsyst@EU.net.at
www.pipesystems.com

Rittmeyer Ges.m.b.H.
Walkürengasse 11/2/1
Postfach 73
AT-1152 Wien
Tel. +43 1985 2593
Fax +43 1985 2593 29
info@rittmeier.at
www.rittmeier.com

**CHILE**

Geobruigg Andina Ltda.
Agencia en Chile
Grajales 2550, Casilla 118 D
Santiago, Chile
Tel. +56 2 685 1000
Fax +56 2 685 1085
javier.temino@geobruigg.com
www.geobruigg.com

**CHINA**

Brugg Cable International
China Branch of Brugg Kabel AG
Room 541 Zhong Guo Qi Yuan
No. 80 Tian Tan Dong Lu
100061 Beijing, P.R. China
Tel. +86 10 6711 1619
Fax +86 10 6713 7008
everzj@263.net.cn
www.brugg.com

Brugg Cables (Shanghai) Co. Ltd.
Room 551 Xi Ce Chang Fang
No. 800 Guo Shun Dong Lu
Yang Pu Qu, 200433 Shanghai
P.R. China

Geobruigg 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 8217
geobruigg@chinagccl.com
www.chinagccl.com

**FINLAND**

Brugg-PEMA OY
Jalostajantie, 18
FIN-60100 Seinäjoki
Tel. +358 400 56 07 19
Fax +358 641 42 70 4
pekka.vahamaa@bruggpema.fi
www.bruggpema.fi

Brugg-PEMA Oy
Käätätie 6 B
FIN-00760 Helsinki
Tel. +358 40 7 17 17 00
Fax +358 93 4 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 Mure
Tel. +33 4 37 25 70 00
Fax +33 4 37 25 70 07
info.tubes@brugg.fr
www.brugg.fr

Rittmeyer SAS
Z.A. le bois rond
6, rue des Frères Lumière
FR-69720 St-Bonnet de Mure
Tel. +33 4 78 40 94 57
Fax +33 4 78 40 94 31
www.rittmeier.com

**GERMANY**

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

Brugg Rohrsysteme GmbH
Adolf Oesterheld-Str. 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 921 00
Fax +49 5175 921 099
info@isobruigg.de
www.isobruigg.de

Rittmeyer GmbH
Raiffeisenplatz 6
DE-70736 Fellbach
Tel. +49 711 951 933 0
Fax +49 711 951 933 30
fellbach@rittmeier.com
www.rittmeier.com

**ITALY**

Brugg Pipesystems 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@rittmeier.it
www.rittmeier.com

Geobruigg Italia s.r.l.
Via C. Battisti 17
IT-20097 San Donato
Milanese – MI
Tel. +39 02 518 77 240
Fax +39 02 518 77 241
info@it.geobruigg.com
www.geobruigg.com/it

**JAPAN**

Geobruigg 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.geobruigg.com
www.geobruigg.com

**KUWAIT**

Brugg Cables
Salwa, Block 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_kwt@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
biuro@brugg.pl
www.brugg.pl

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

Brugg Systemy Rurowe Sp. z o.o.
Oddzial Wroclaw
Ul. Walonska 3-5
PL-50-413 Wroclaw
Tel. +48 71 340 59 10
Fax +48 71 340 59 08
Mobile: +48 60 2 11 21 92
a.dwojak@brugg.pl
www.brugg.pl

Brugg Systemy Rurowe Sp. z o.o.
Oddzial Elblag
Ul. Sikorskiego 10
PL-82-300 Elblag
Tel. +48 55 237 02 64
Fax +48 55 237 01 64
s.duda@brugg.pl
www.brugg.pl

Fortatech Sp. z o.o.
Ul. Lipowa 5
PL-05-860 Plochocin
Tel. +48 22 722 56 26
Fax +48 22 722 51 97
fortatech@brugg.pl
www.forta.ch

**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 Kabel CZ, s.r.o.
Kupeckého 842
149 00 Praha 4-Háje
Tel. +420 272 195 800
Fax +420 272 195 811
benes.petr@brugg.com
www.brugg.cz

**SPAIN**

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

Geobruigg 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-geobruigg.com
www.es-geobruigg.com

**SWITZERLAND**

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

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

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

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

Fortatech AG
Gübsenstr. 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
Industriestr. 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@rittmeier.com
www.rittmeier.com
ab 1.10.2005
Inwilerriedstrasse 57
Postfach 464, 6341 Baar

**UNITED ARAB EMIRATES**

Brugg Kabel AG – Abu Dhabi
P.O. Box 51769
Saiid Oman 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**

Geobruigg 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@geobruigg.com
www.geobruigg.com

Brugg Wire Rope, LLC
1801 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
25 Anderson Road
P.O. Box 5231
US-Rome, GA 30162-5231
Tel. +1 706 235 8755
Fax +1 706 235 7635
info@cablesllc.com
www.brugg.com

Rittmeyer, LLC
Highway 411 South,
100 Anderson Road
P.O. Box 5231
US-Rome, GA 30162-5231
Tel. +1 706 235 6190
Fax +1 706 235 6763
urs.maire@rittmeier.com
www.rittmeier.com