BRUGG

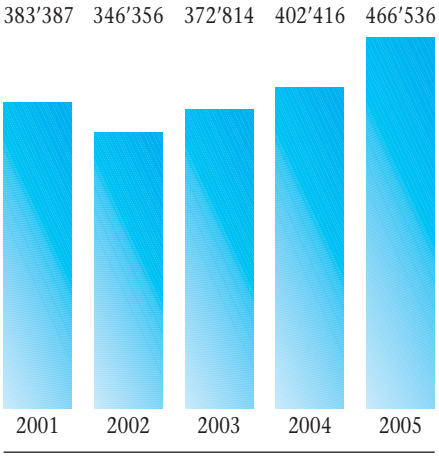
DIE GRUPPE BRUGG
THE BRUGG GROUP

2005

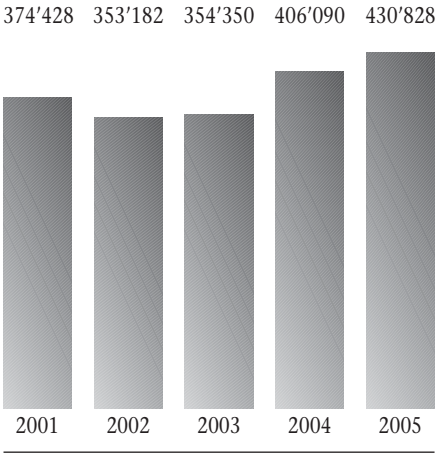
Ab 2004 gelten neu die Bruttoerlöse vor Erlösminderungen (vorher Nettoumsatz). Bei einem nahezu identischen Konsolidierungskreis stieg der Bruttoumsatz um 6,1% auf CHF 430,8 Mio. Grösstes Wachstum erzielte der Rohrsystem-Bereich, der sich damit der 100-Mio.-Grenze nähert. Noch stärker stieg der Bestellungseingang, der mit CHF 466,5 Mio. einen neuen Höchstwert erreicht.

Since 2004 gross sales are reported (before net sales). With nearly identical extend of consolidation, gross sales has increased to CHF 430.8 million. Highest growth achieved the Piping Systems division nearing the 100 million limit. Orders received reached a new peak level with CHF 466.5 million.

Bestellungseingang konsolidiert
Orders received consolidated



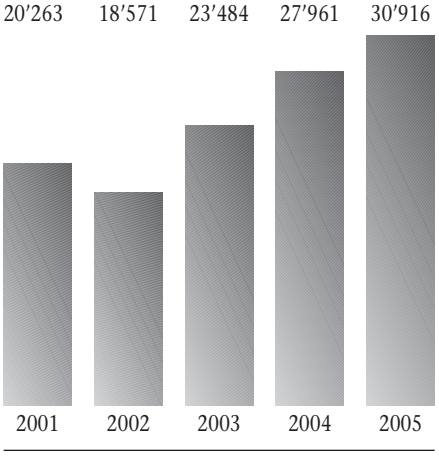
Umsatz konsolidiert
Turnover consolidated



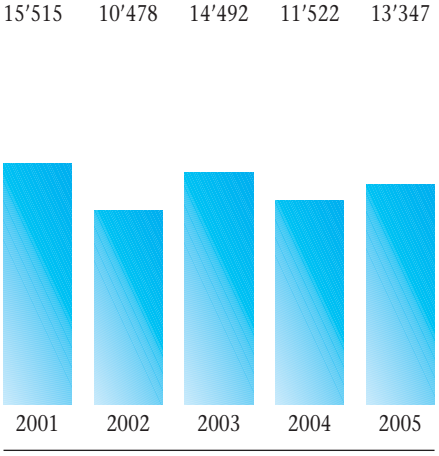
Neu wird hier im Schaubild der betriebliche Cashflow nach Steuern gezeigt. Die Vorjahresvergleiche sind neu berechnet worden. Der Cashflow konnte im Vergleich zum Vorjahr um 19,1% gesteigert werden. Die Investitionen blieben auch im vergangenen Jahr bescheiden, stiegen aber wieder leicht auf CHF 13,3 Mio. an.

Newly, the operating cash-flow is shown after tax. All values have been restated. Cash-flow was increased by another 19.1%. Investments stayed at a low level, even they increased slightly to CHF 13.3 million.

Betrieblicher Cashflow (nach Steuern)
Operational cash-flow (after taxes)



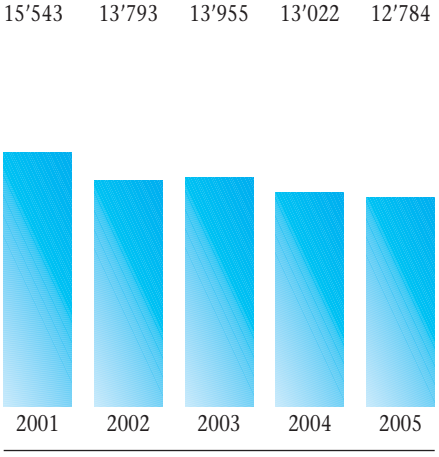
Investitionen
Investments



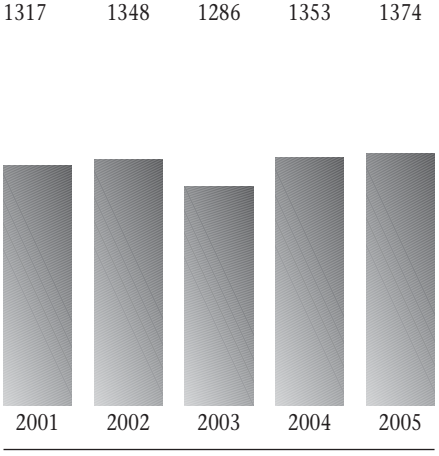
Aufgrund der zurückhaltenden Investitionstätigkeit der letzten Jahre sind die Abschreibungen auch im Jahr 2005 leicht zurückgegangen. Der Personalbestand ist erneut leicht angewachsen und zeigt den höchsten Stand der letzten fünf Jahre.

The modest last years' investments led to decreased depreciation. The number of employees was slightly increased to the highest level of the past five years.

Abschreibungen
Depreciation



Mitarbeiter
Employees



1000 CHF

Das Jahr 2005 war für die Gruppe Brugg ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Einerseits hat die Gruppe vom verbesserten konjunkturellen Umfeld profitiert, andererseits hat sie durch ihr Portfolio an innovativen Produkten Marktanteile hinzugewonnen. Daraus resultierte ein solides Umsatzwachstum.

Der Preisdruck wird in unseren Produktbereichen ein Dauerthema bleiben, und wir werden nach wie vor an der Verstärkung unserer operativen Ertragskraft arbeiten müssen. Wir rechnen weiterhin mit einer positiven Geschäftsentwicklung.

Ein Dankeschön gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das Engagement und die Bereitschaft, die Gruppe weiterzubringen. Unseren Kunden und Aktionären danke ich wiederum für das Vertrauen, welches sie unserer Gesellschaft entgegenbringen.

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

02/03 Rückblick
auf das Geschäftsjahr 2005

04/05 *Review*
of the financial year 2005

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

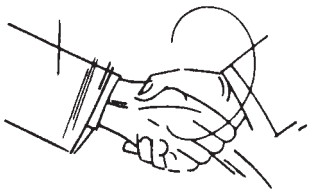
16 Organisation der Gruppe Brugg
The Brugg Group Organization

The Brugg Group enjoyed a successful business year in 2005. On the one hand, the group benefited from the improvement in the economic environment while, on the other, its portfolio of innovative products enabled it to gain market shares. The result was a respectable increase in sales.

Price pressure will remain a perennial topic in our product areas, and we will have to continue working to strengthen our operational earning power. We are expecting further positive business growth.

We would like to thank every one of our employees for their commitment and willingness to help in the progress of the group. I would again like to thank our customers and shareholders for the trust they have placed in our company.

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



Gruppe BRUGG im Jahre 2005
Trotz Naturkatastrophen, überhöhten Energiepreisen und verschiedenen politischen Unruheherden war die Weltwirtschaft im Jahr 2005 geprägt durch ein robustes Wirtschaftswachstum, steigendes Konsumentenvertrauen und eine verbesserte Auslastung der Kapazitäten. Die Weltwirtschaft erwies sich im abgelaufenen Jahr als erstaunlich widerstandsfähig gegenüber den hohen Erdölpreisnotierungen, und das Wachstum hat sich weltweit im letzten Quartal sogar noch beschleunigt. Allerdings ist eine äusserst unterschiedliche Entwicklung der Regionen festzustellen. So verzeichnen wir weiterhin eine rasante Entwicklung in Asien, insbesondere China und Indien, die zu eigentlichen Wachstumsmotoren geworden sind. China hat das Jahr erneut mit einem Zuwachs von mehr als 9% abgeschlossen. In Zukunft wird in diesen neuen Industrieländern zusehends auch die Binnenwirtschaft zum Wachstum beitragen. Die Entwicklung der europäischen Märkte verlief uneinheitlich. Während im Osten ein gutes Wachstum zu beobachten war, stotterte der Motor im Westen noch. Trotzdem haben sich die Exporte dieser Länder ebenfalls positiv entwickelt. Auch das Konjunkturbild in der Schweiz präsentiert sich in helleren Farben.

Die in den USA eingeleitete Zinswende wird zusehends auch Europa erfassen. Es ist zu befürchten, dass solche Zinsschritte den Konjunkturaufschwung behindern werden.

Die Rohstoffpreiserhöhungen haben sich über das ganze Jahr 2005 fortgesetzt, was sich durch den gestiegenen Dollar-Kurs noch verstärkt hat.
Die höheren Rohstoff- und Energiekosten konnten nicht vollständig auf die Verkaufspreise umgewälzt werden, sodass unmittelbar ein Druck auf die Margen entstand. Die Erholung des Dollars verbesserte auf der anderen Seite unsere Situation bezüglich Export in Länder mit dieser Währung.

Das verbesserte Umfeld hat sich für die Gruppe sehr positiv niedergeschlagen. Diese präsentiert sich per Ende 2005 in Rekordlaune. Die Auftragseingänge wurden auf CHF 467 Mio. gesteigert. Der Umsatz erreichte mit CHF 431 Mio. einen neuen Höchstwert. Der Auftragsbestand wuchs auf CHF 144 Mio. Diese Kennzahlen haben nicht nur die Vorjahreszahlen, sondern auch die Budgetwerte massiv übertroffen. Die rohstoffinduzierte Margenverengung konnte durch die Mengenausweitung kompensiert werden. Da die Kostensteigerungen – insbesondere im Personalbereich – unterproportional erfolgten und sich auch das Finanzergebnis verbesserte, wurde im Berichtsjahr ein Rekord-Cashflow von total CHF 31,4 Mio. ausgewiesen. Dazu beigetragen haben auch Gewinne aus Grundstücksverkäufen aus dem nicht betriebsnotwendigen Vermögen. Das Betriebsergebnis (EBITDA) konnte um 10,2% auf CHF 34,9 Mio. erhöht weden. Erfreulich ist, dass alle vier Geschäftsbereiche mit einem positiven Beitrag zum Geschäftsergebnis beigetragen haben.

Der Personalbestand der Gruppe wurde wieder auf 1374 Mitarbeiter aufgebaut. Die Investitionen haben sich von CHF 11,5 Mio. auf 13,3 Mio. erhöht. Es konnte wiederum ein freier Cashflow erarbeitet werden, womit die Schulden bei den Bankinstituten unter die 50-Mio.-Limite gesenkt werden konnten.

Der **Bereich Kabelsysteme** hat das hohe Mengenvolumen des Vorjahres gehalten, im Bestellungseingang sogar massiv übertroffen. Vorleistungen in neue Produktsegmente und Märkte sowie ausserordentliche Belastungen aus Grossprojekten haben das Ergebnis beeinträchtigt. In Anbetracht der weiterhin hinausgeschobenen Strommarktliberalisierung und der unverändert desolaten Situation im Telekommunikationsmarkt liegen die Ergebnisse im Rahmen der Erwartungen. Der Auftragseingang im Hochspannungsanlagenbereich lag erfreulicherweise über den Vorgaben.

Der **Seiltechnikbereich** konnte seine hervorragende Marktposition in allen Sparten ausbauen, insbesondere trifft das für die Geobrugg-Schutzsysteme zu. Letztere liessen das Ergebnis der Fatzer AG explodieren. Internationale Markterfolge im Schwerseilbereich zementierten die Marktstellung in diesem Bereich. Die Sparte Aufzugseile war weiterhin einem erheblichen Preis- und Margendruck ausgesetzt, der Kostenstrukturanpassungen erforderlich machte.

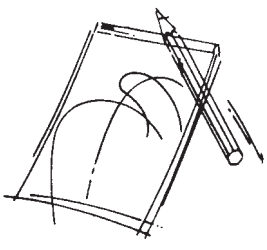
Auch der **Rohrsystembereich** konnte in Bezug auf Volumen und auch Ergebnis beeindrucken, obwohl der Bereich von den Rohstoffpreiserhöhungen stark betroffen worden ist. Besonders die Schweizer Gesellschaft hat ihre Ziele deutlich übertroffen. Der Exportanteil wurde erneut beträchtlich gesteigert. Erfolge wurden nicht nur in den angestammten Produktbereichen erzielt, sondern vor allem auch in den neuen Gebieten der Solartechnik und der Biomassenanlagen.

Der **Bereich Prozessleittechnik** konnte sich operativ weiter verbessern und den Cashflow erneut steigern. Mit der Aktivität der Trinkwasseraufbereitung mit Membranfiltertechnologie hat die Rittmeyer AG ihre Geschäftstätigkeit erweitert. Im Rahmen der Markterweiterungsstrategie ist Rittmeyer vermehrt als Generalunternehmerin in neuen Gebieten aufgetreten.

Die **USA-Gesellschaften** für Liftseile und Kabel mussten im vergangenen Jahr saniert werden. Es ist diesen Gesellschaften leider noch nicht gelungen, operativ positiv abzuschliessen.

Ausblick

Auch in diesem Jahr erwartet die Gruppe BRUGG eine weitere Stabilisierung der Konjunkturlage und eine Verbesserung des Wirtschaftsumfeldes. Davon können alle Geschäftsbereiche profitieren und erwarten ein erneutes Umsatzwachstum. Der Margendruck wird auch im laufenden Jahr nicht abnehmen, sodass die Gruppe weiterhin einem Spardruck und einer strategischen Neuorientierung auf Spezialitäten unterliegen wird. Aufgrund des erhöhten Auftragsbestandes rechnen wir mit einer markanten Umsatzsteigerung, die Einfluss auf die Nettokapitalbindung haben wird.



The BRUGG Group 2005

Despite natural disasters, excessive energy prices and various political trouble spots, in 2005 the world economy was characterized by robust economic growth, growing consumer confidence and improved capacity utilization. In the year gone by, the world economy proved remarkably resistant to the high crude oil prices, and growth even accelerated worldwide in the final quarter, although with very different regional trends. For example, we note continued rapid development in Asia, especially China and India, which have become the actual driving forces for growth. China again finished the year with a growth of over 9%. In future, the domestic economies in these new industrial countries will also increasingly contribute to growth. European market trends were inconsistent. Whereas good growth was reported in the east, in the west the economic motor was still misfiring. Nevertheless, these countries' exports also developed well. In Switzerland, too, the economic picture appears bright.

The turnaround in the interest rate cycle instigated in the USA is visibly affecting Europe as well. There is a risk that interest rate movements might have a detrimental effect on the economic upturn.

The raw material price increases have continued throughout 2005, amplified by the higher dollar exchange rate. The higher raw material and energy costs could not be passed on in full to the selling price, and as a result, margins have come under pressure. On the other hand, the dollar's recovery improved our export situation in the countries using this currency.

The improvement in the business environment proved highly beneficial for the group which finished 2005 at a record high. Orders received rose to CHF 467 million. Turnover achieved a new high at CHF 431 million. Orders in hand grew to CHF 144 million. These operating figures beat not only the previous year's figures but also the budget forecasts by a wide margin. The impact on margins due to the increased raw material prices could be offset by the increase in quantities. Because the increased costs – especially in the personnel area – were disproportionately lower with a beneficial effect on the financial result, a record cash-flow of total CHF 31.4 million was declared in the year under review. A further contributory factor was the profit achieved by selling land from non-essential assets. The operating result (EBITDA) was improved by 10.2% to CHF 34.9 million. It is gratifying to be able to report that all four divisions have made a positive contribution to the consolidated result.

The group workforce grew to 1374. Total investment increased from CHF 11.5 million to CHF 13.3 million. It was possible once again to achieve a free cash-flow, enabling the bank liabilities to be brought within the CHF 50 million limit.

The ***Cable Systems division*** *was able to sustain the previous year's high volumes and in terms of orders received even exceed them by a wide margin. Advance expenditures in new product segments and markets as well as exceptional charges arising from major projects impacted on the result. Considering the continued delay in the electricity market liberalization and the absence of improvement in the wretched state of the telecommunications market, the results are in line with expectations. It is gratifying to be able to report that orders received in the high-voltage systems area exceeded the target.*

The ***Rope Technology division*** *was able to build on its outstanding market position in all sectors, especially Geobrugg Protection Systems. The latter enjoyed explosive growth at Fatzer AG. International market successes in the heavy-duty rope area consolidated the market position in this sector. The elevator ropes area continued to experience severe pressures on prices and margins that made it necessary to undertake a review of our cost structures.*

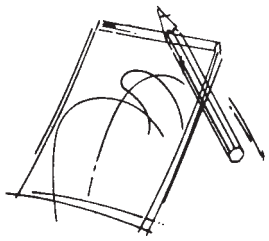
The ***Piping Systems division*** *also turned in impressive results in terms of volumes and operating profit, although the division was badly affected by the increases in raw material prices. The Swiss company in particular beat its targets by a wide margin. A significant increase in the export proportion was again achieved. Successes were not only notched up in the established product areas, but also especially in the new solar technology and biomass plant areas.*

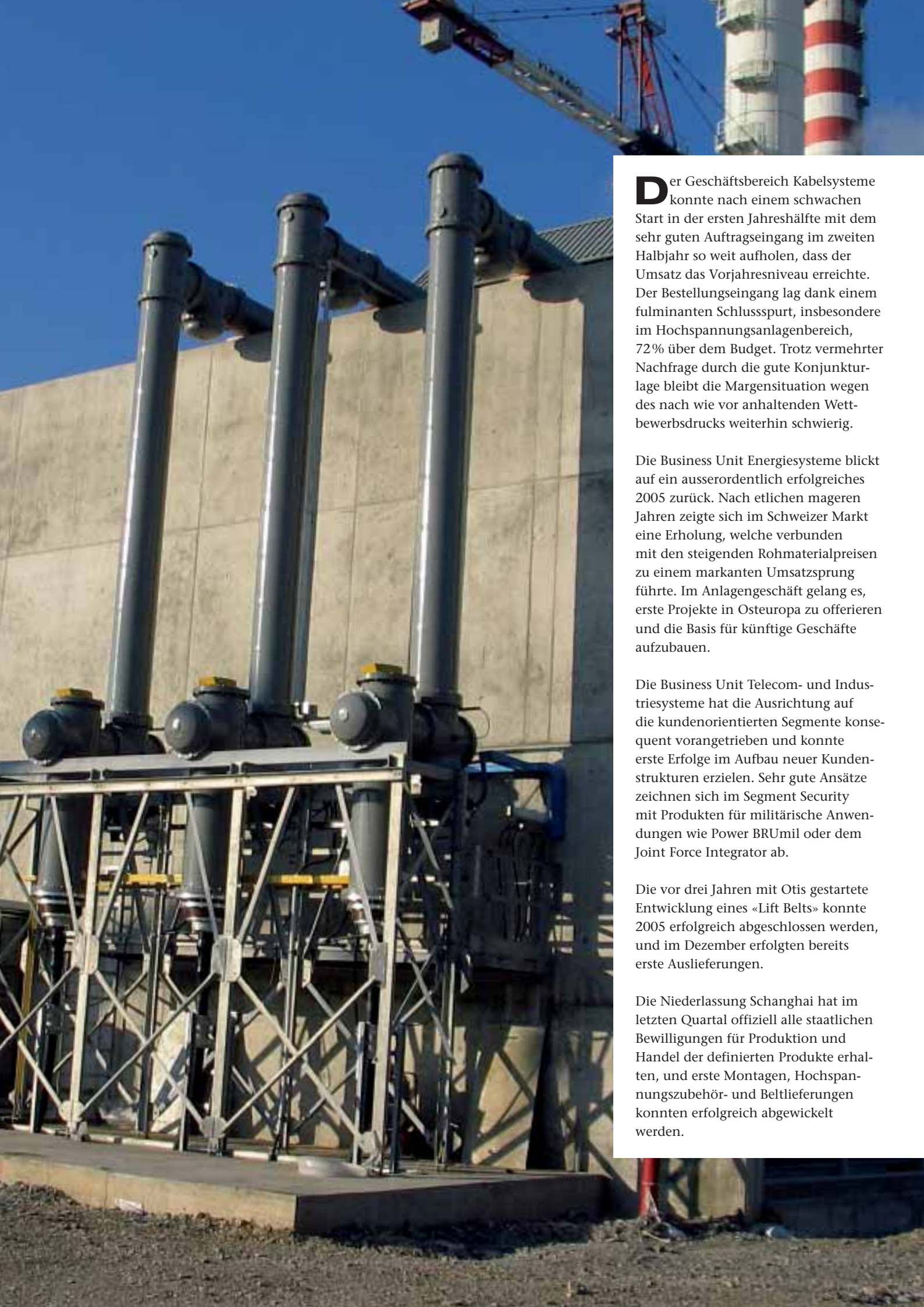
The ***Process Control Technology division*** *again succeeded in improving its operating result and further improving cash-flow. Rittmeyer has expanded its area of business activity with drinking water treatment using membrane filter technology. As part of the market expansion strategy, Rittmeyer is increasingly acting in new fields as a general contractor.*

The ***American companies*** *for elevator ropes and cables were forced to undergo restructuring last year. Unfortunately, these companies have still not succeeded in ending the year with a positive operating result.*

Outlook

Once again this year, the Brugg Group envisages further strengthening of the economic climate and an improvement in the business environment. All businesses would be able to benefit from this and are anticipating further sales growth. Pressure on margins will not ease during the current year, with the result that the group will be forced to continue cutting costs and make a strategic realignment on specialities. In view of the increased volume of orders in hand, we envisage a sharp increase in sales with an effect on the net capital employed.





Der Geschäftsbereich Kabelsysteme konnte nach einem schwachen Start in der ersten Jahreshälfte mit dem sehr guten Auftragseingang im zweiten Halbjahr so weit aufholen, dass der Umsatz das Vorjahresniveau erreichte. Der Bestellungseingang lag dank einem fulminanten Schlussspurt, insbesondere im Hochspannungsanlagenbereich, 72% über dem Budget. Trotz vermehrter Nachfrage durch die gute Konjunkturlage bleibt die Margensituation wegen des nach wie vor anhaltenden Wettbewerbsdrucks weiterhin schwierig.

Die Business Unit Energiesysteme blickt auf ein ausserordentlich erfolgreiches 2005 zurück. Nach etlichen mageren Jahren zeigte sich im Schweizer Markt eine Erholung, welche verbunden mit den steigenden Rohmaterialpreisen zu einem markanten Umsatzsprung führte. Im Anlagengeschäft gelang es, erste Projekte in Osteuropa zu offerieren und die Basis für künftige Geschäfte aufzubauen.

Die Business Unit Telecom- und Industriesysteme hat die Ausrichtung auf die kundenorientierten Segmente konsequent vorangetrieben und konnte erste Erfolge im Aufbau neuer Kundenstrukturen erzielen. Sehr gute Ansätze zeichnen sich im Segment Security mit Produkten für militärische Anwendungen wie Power BRUmil oder dem Joint Force Integrator ab.

Die vor drei Jahren mit Otis gestartete Entwicklung eines «Lift Belts» konnte 2005 erfolgreich abgeschlossen werden, und im Dezember erfolgten bereits erste Auslieferungen.

Die Niederlassung Schanghai hat im letzten Quartal offiziell alle staatlichen Bewilligungen für Produktion und Handel der definierten Produkte erhalten, und erste Montagen, Hochspannungszubehör- und Beltlieferungen konnten erfolgreich abgewickelt werden.

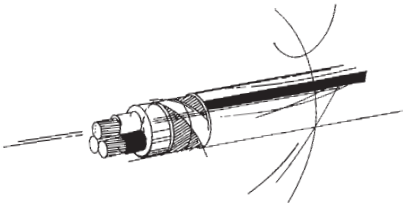
Following a weak start in the first half of the financial year, the excellent volume of incoming orders in the second half of the year enabled the Cable Systems division to catch up so well that it succeeded in matching the sales performance in the previous year. Thanks to a spectacular final spurt, the volume of orders received – especially in the high-voltage cable system area – was 72% over budget. Despite increased demand brought about by the good economic climate, margins remained tight on account of the on-going competitive pressure.

The Power Systems business unit can look back on an exceptionally successful year in 2005. After a number of lean years, the Swiss market picked up, which in combination with the rising raw material prices, lead to a striking leap in turnover. In the cable system business, it was possible to quote for the first projects in Eastern Europe and establish a basis for future business.

The Telecom & Industry Systems business unit continued to press ahead systematically with its focus on the customer-oriented segments and was able to achieve its first successes in establishing new customer structures. A very good start was reported in the security segment with products for military applications such as Power BRUmil and the Joint Force Integrator.

The development of a lift belt begun three years ago with Otis was brought to a successful conclusion in 2005, and the first deliveries were already made in December.

In the final quarter, the Shanghai subsidiary received all official approvals for production and trade in the defined products, and the first assemblies, high-voltage accessory and belt deliveries have been successfully processed.



UMSATZ 2001–2005
TURNOVER 2001–2005

2001	2002	2003	2004	2005
160'751	142'316	136'325	159'208	156'114

SCHLÜSSELZAHLEN 2005
KEY FIGURES 2005

Umsatz *Turnover*	156'114
Bestellungseingang *Orders received*	188'734
Bestellungsbestand *Orders on hand*	68'702
Investitionen *Investments*	2'525
Mitarbeiter *Employees*	496

1000 CHF

Der auf technisch herausforderungsreiche Nischen ausgerichtete Bereich blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Alle Sparten konnten ihre zumeist massgebliche Marktposition halten bzw. ausbauen, wobei der Umsatzanstieg auch auf überwälzte Preiserhöhungen von Vormaterial zurückzuführen ist.

Eine kontinuierliche Produktionsauslastung in der Sparte Geobrugg®-Schutzsysteme sorgte für einen überdurchschnittlichen Leistungsgrad. Die ertragsreichen Aufträge waren durchwegs mit enormen Vorleistungen sowie hohen Risiken verbunden. Erwähnenswert sind Grossprojekte in Griechenland, Portugal und Neuseeland.

Bei steigenden technischen Ansprüchen musste die Sparte Fatzer®-Schwerseile einer fortschreitenden Margenerosion standhalten. Ein sensationelles Rekord-Produktionsvolumen sorgte trotzdem für ein befriedigendes Jahresergebnis. Hervorzuheben sind ein Grossprojekt in Hongkong sowie Markterfolge in Indien und Japan.

Die Sparte Brugg®-Aufzugseile optimierte erfolgreich die Kosten- und Organisationsstruktur in ihren beiden Werken in der Schweiz und den USA.
Die im deutschsprachigen Raum tätige Brugg®-Seilkonfektion mit Produkten für Bau und Architekturdesign lieferte durchwegs ansprechende Jahresergebnisse.

Die Sparte Brugg®-Seilbau realisierte interessante Projekte in Deutschland und Asien. In China wurde eine auf Seilbau- und Architekturanwendungen ausgerichtete Unternehmung gegründet.

Die Forta®-Betonarmierungsfasern kamen vermehrt bei technisch anspruchsvollen Armierungen zum Einsatz. Die Sparte Fortaplay®-Seilspielgeräte baute ihre Fertigungstiefe massgeblich aus. Die zusätzlich in Polen eingerichtete Fertigung für Forta®-Betätigungszüge hilft, die angestiegenen Volumen zu bewältigen.

This unit, concentrated in technically challenging niches, can look back on a successful year. All sectors were able to hold or develop their mostly substantial market positions, whereby the increased turnover can partly be attributed to shifted price increases for raw material.

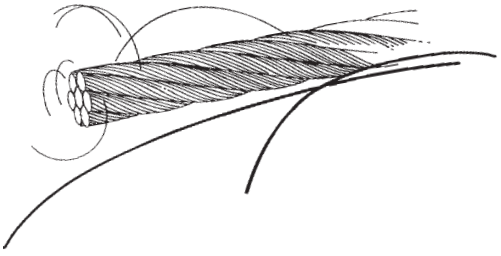
Steady production efficiency in the Geobrugg® protection systems line made for an above average performance. The profit-yielding orders were associated throughout with enormous advanced outputs as well as high risks. Worth mentioning are major projects in Greece, Portugal and New Zealand.

In the face of rising technical demands, the Fatzer® heavy-duty rope line had to withstand continuing margin erosion. A sensational record production volume nevertheless made for a satisfactory overall result for the year. A major project in Hong Kong as well as market successes in India and Japan should be emphasized.

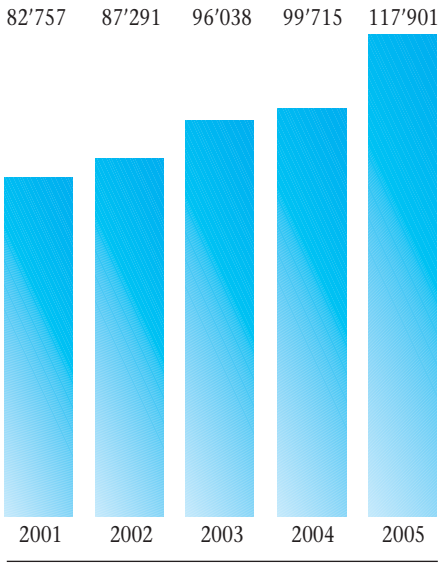
The Brugg® elevator ropes line successfully optimized their cost and organizational structures in both of their plants in Switzerland and the USA.
In the German-speaking world, the Brugg® cable assemblies line delivered pleasing overall results for the year with products for construction and architectural design.

The Brugg® rope structures line realized interesting projects in Germany and Asia. A new enterprise concentrating on rope construction and architectural applications was started in China.

The Forta® concrete reinforcement fibers line continued to gain market acceptance and thus increased application for their technically sophisticated reinforcements. The Fortaplay® rope toys line improved their manufacturing depth substantially. The additional manufacturing capacity in Poland for Forta® actuation cables helps to manage the growth in volume.



UMSATZ 2001–2005
TURNOVER 2001–2005



SCHLÜSSELZAHLEN 2005
KEY FIGURES 2005

Umsatz *Turnover*	117'901
Bestellungseingang *Orders received*	119'432
Bestellungsbestand *Orders on hand*	32'100
Investitionen *Investments*	2'720
Mitarbeiter *Employees*	365

1000 CHF

Auch im Jahre 2005 beeindruckte der Bereich Rohrsysteme mit einem Netto-Umsatzwachstum von 22%. Sowohl bei den Kunden in den Heimmärkten Deutschland und Schweiz als auch im Export konnten wir dank unserem Fokus auf den Kundennutzen überzeugen. Der Geschäftsbereich Rohrsysteme meisterte mit dieser Denkhaltung die Turbulenzen der Rohstoffmärkte und die Veränderungen beim Wettbewerb erfolgreich.

Während die deutsche Gesellschaft die Ziele erreichte, wurden diese in der Schweiz deutlich übertroffen. Die Vertriebstöchter haben alle erfolgreich und positiv abgeschlossen.

Unter den Investitionen ist insbesondere die Erneuerungsinvestition in unser Produkt FLEXWELL zu erwähnen, das als einziges diffusionsdichtes System im Markt der flexiblen Systeme gelten darf.

Im Geschäftsfeld DistrictHeatingCooling bauten wir unsere Anteile im Fachgrosshandel erfolgreich aus. Ein nachhaltiges Wachstum zeichnet sich im aussereuropäischen Geschäft ab. Im Weiteren erzielten wir in der Nische der Biomassenanlagen mit unseren gut abgestimmten Produkten und Marketing-Massnahmen, speziell im hart umkämpften deutschen Markt, grossen Erfolg.

Das Geschäftsfeld Tankanlagen/Industrie dürfte in den kommenden Jahren von den regulativen Entwicklungen im nordamerikanischen Markt profitieren. Zurzeit investieren wir erhebliche Ressourcen in diesen Veränderungsprozess. Weiterhin positiv sind die Teilmärkte Wärmetauscher und Fermenter zu werten, wo wir dank der technischen Eigenschaften unserer Wellrohre Fuss fassten.

Im Geschäftsfeld Haustechnik sind wir insbesondere mit dem Produkt LUNARFLEX im Solarenergiemarkt gewachsen. Weitere Erfolge verzeichneten wir mit Nischenapplikationen und im Kaltwasserbereich.

In 2005, the Piping Systems division again turned in an impressive result with a 22% increase in turnover. By focussing on the customer benefits, we were able to win business among customers both in the Swiss and German home markets as well as in the export market. With this approach, the Piping Systems division was able to successfully overcome the turmoil of the raw material markets and changes made by our competitors.

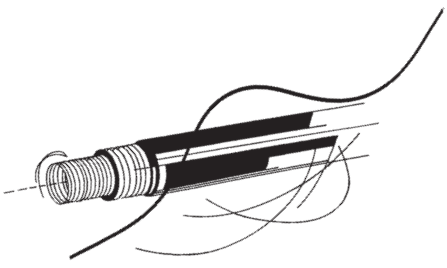
While the German company was able to achieve its targets, these were exceeded by a good margin in Switzerland. The subsidiaries have all ended the year successfully and on a positive note.

Among the investments, particular mention should be made of that in the upgrading of our FLEXWELL product that may justly be ranked as the only diffusion-proof system in the flexible systems market.

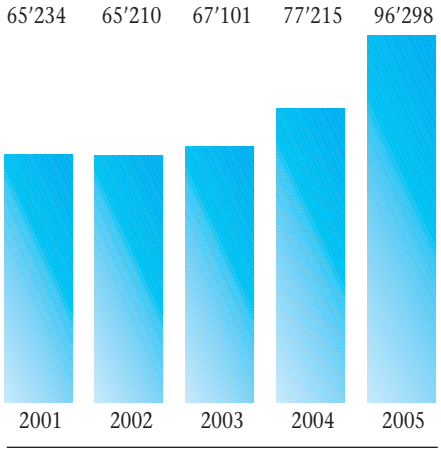
In the DistrictHeatingCooling business area we were able to successfully increase our share in the specialist wholesale sector. Sustained growth began to emerge in non-European business. Moreover, we have been able to notch up major successes in the biomass plant niche sector with our well matched products and marketing measures especially in the toughly contested German market.

The petrol station business area is expected to benefit from the regulatory developments in the North American market during the coming years. We are currently investing considerable resources in this change process. Also rated positively are the heat exchanger and fermenter submarkets in which our corrugated pipes have been able to establish a foothold.

In the Domestic Installations business area, we have been able to expand thanks in particular to the LUNARFLEX product in the solar energy market. Other successes have been notched up with niche applications and in the cold water area.



UMSATZ 2001–2005
TURNOVER 2001–2005



SCHLÜSSELZAHLEN 2005
KEY FIGURES 2005

Umsatz *Turnover*	96'298
Bestellungseingang *Orders received*	95'162
Bestellungsbestand *Orders on hand*	8'548
Investitionen *Investments*	2'582
Mitarbeiter *Employees*	217

1000 CHF

Im vergangenen Geschäftsjahr wurden die Budgetvorgaben für den Umsatz und den Bestellungseingang übertroffen. Dieses Resultat ist umso erfreulicher, als die Finanzknappheit bei der öffentlichen Hand in der Schweiz und auch im übrigen Europa eine Stagnation des Marktwachstums bewirkt hat. Das Ergebnis nach Steuern liegt über dem Vorjahreswert und unterstreicht die Nachhaltigkeit der Neuausrichtung der Rittmeyer-Gruppe.

Rittmeyer hat im vergangenen Geschäftsjahr im In- und Ausland Mess-, Leit- und Automatisierungstechnik für mehrere Trinkwasser-Aufbereitungsanlagen mit Membranfiltern geliefert. In Männedorf am Zürichsee wurde im Dezember 2005 die erste Membranfilter-Trinkwasserversorgung mit einer Leistung von 800 m^3/h in Betrieb gesetzt.

Um auch die Rittmeyer-Märkte im Ausland mit diesen zukunftsträchtigen Technologien zu beliefern, wurde die Firma ÖWV GmbH in Tulln bei Wien erworben. ÖWV ist als Anlagenbauer auf dem Gebiet der Trinkwasser- und der Abwasseraufbereitung tätig.

Mit diesem wegweisenden Schritt wird Rittmeyer in Zukunft vermehrt als Generalunternehmer auftreten. Im Rahmen der Markterweiterungs-Strategie wurden in Lyon und in Zagreb neue Rittmeyer-Tochtergesellschaften gegründet.

Im Geschäftsbereich Wasserkraftwerke konnte das Grossprojekt Wägital mit einer installierten Leistung von 80 MW erfolgreich in Betrieb gesetzt werden. Auch der Bereich Export hat sich im vergangenen Geschäftsjahr sehr positiv entwickelt. Der Umsatz wie auch der Bestellungseingang liegen über den Vorjahreswerten. Erwähnenswert ist der erfolgreiche Abschluss der Revisionsarbeiten für zehn Kraftwerke in Belgrad.

In the financial year gone by, the budget projections for sales and incoming orders were exceeded. This result is all the more satisfying, given the financial constraints on the public purse in Switzerland and the market stagnation that has taken hold in the rest of Europe. Earnings after tax came in above the figure for the preceding year and underline the sustained nature of the Rittmeyer Group's reorientation.

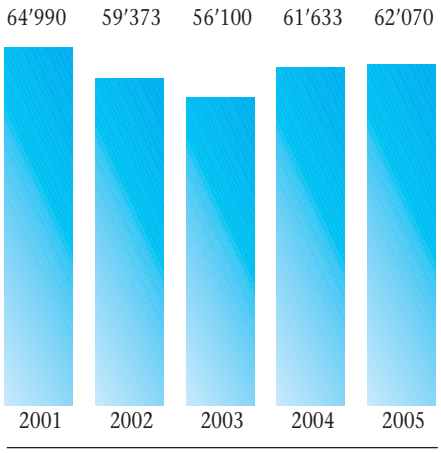
Rittmeyer has supplied measurement, control and automation engineering for numerous drinking water treatment plants with membrane filters both in Switzerland and abroad in the course of the last financial year. In December 2005, at Männedorf on Lake Zurich, the first membrane filter drinking water supply was commissioned with an output of 800 m³/hr.

In order to be able to supply the Rittmeyer markets abroad with these promising technologies, the company ÖWV GmbH in Tulln near Vienna was acquired. ÖWV operates as a plant manufacturer in the drinking water and sewage treatment fields.

Starting with this groundbreaking step, Rittmeyer will in future increasingly act as a general contractor. As part of the market expansion strategy, new Rittmeyer subsidiaries in Lyon and Zagreb were founded.

In the Hydroelectric Power stations field, the major Wägital project with an installed output of 80 MW was successfully commissioned. The export area also exhibited extremely positive development trends in the year gone by. Both turnover and orders received are above the figures for the preceding year. Mention should also be made of the successful conclusion of ten power station overhauls in Belgrade.

UMSATZ 2001–2005
TURNOVER 2001–2005



SCHLÜSSELZAHLEN 2005
KEY FIGURES 2005

Umsatz *Turnover*	62'070
Bestellungseingang *Orders received*	64'746
Bestellungbestand *Orders on hand*	34'740
Investitionen *Investments*	5'174
Mitarbeiter *Employees*	289

1000 CHF

KABELSYSTEME

- Nieder-, Mittel- und Hochspannungskabel von 1 bis 500 kV mit Kunststoff-, Öl- oder EPR-Isolation sowie entsprechendes Zubehör
- Garnituren von 45 bis 500 kV, passend für alle Anschlusssysteme
- Lichtwellenleiterkabel, Telecomseile, kundenspezifische Spezial- und Hybridkabel sowie Kabelkonfektionen
- Systemlösungen für die Datenübertragung, die Maschinen- und Geräteindustrie sowie für Anwendungen im militärischen Bereich
- Beratung, Schulung und Service

CABLE SYSTEMS

- *Low, medium and high-voltage cables from 1 to 500 kV with polymeric, oil or EPR insulation as well as corresponding accessories*
- *Accessories from 45 to 500 kV applicable to any fitting system*
- *Fiber-optic cables, optical ground wires, customer-specific special and hybrid cables as well as connector assembling*
- *System solutions for data transmission, the mechanical and instrument engineering industry as well as military applications*
- *Consulting, training and services*

SEILTECHNIK

- Steinschlagzäune, Böschungsstabilisierungen, Lawinen- und Murgangverbauungen
- Sicherheitssysteme (Militäranwendungen, Infrastrukturschutz)
- 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

ROPE TECHNOLOGY

- *Rockfall barriers, slope stabilizations, avalanche and debris flow barriers*
- *Security technologies (military applications, infrastructure protection)*
- *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

- Fernwärme
  PREMANT®, vorisolierte, starre Rohre
  FLEXWELL®, CASAFLEX®, CALPEX®, CALCOPPER®, die Flexiblen für Nah- und Fernwärmenetze, Fernkühlnetze
- Haustechnik
  EIGERFLEX®, flexible, vorisolierte PE-Rohre mit/ohne Begleitheizung
  CALPEX®, flexible, vorisolierte PEX-Rohre für Trinkwasser
  LUNARFLEX®, Solarleitungen
- Industrie
  FSR®, doppelwandige Rohre, NIROFLEX®, Wellrohre für Wärmetauscher, Schutzrohre
- Tankstellen
  SECON-X®, FSR® und LPG®, doppelwandige Systeme

PIPING SYSTEMS

- *District Heating*
  PREMANT®, pre-insulated, rigid pipe systems
  FLEXWELL®, CASAFLEX®, CALPEX®, CALCOPPER®, the flexible range for local and district heating-/cooling networks
- *Domestic Engineering*
  EIGERFLEX®, flexible, pre-insulated PE pipe systems with/without integrated frost protection strip
  CALPEX®, flexible, pre-insulated PEX pipe systems for drinking water
  LUNARFLEX®, solar piping systems
- *Industry*
  FSR®, double-walled pipe systems
  NIROFLEX®, corrugated pipe for heat exchangers, protective piping, etc.
- *Petrol stations*
  SECON-X®, FSR® and LPG®, double-walled systems

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*

ORGANISATION DER GRUPPE BRUGG
THE BRUGG GROUP ORGANIZATION

Verwaltungsrat
Board of Directors

O. H. Suhner, dipl. Ing. ETH,
Unterbözberg
(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
Process Control Technology Division)

E. Käser
(Gruppenfinanzchef / *CFO*)

Kabelwerke Brugg AG Holding

Brugg Kabel AG
M. Burger

Brugg Rohrsysteme GmbH
U. Schnell

Brugg Rohrsystem AG
R. Schneider

Brugg Drahtseil AG
B. Eicher

Fatzer AG
B. Eicher

Fortatech AG
K. Frech

Rittmeyer AG
Dr. J. Leimgruber

Gruppengesellschaften
Main Subsidiaries

BRUGG INTERNATIONAL

Austria

Geobrugg Austria Ges.m.b.H.
Innsbrucker Bundesstrasse 71
AT-5020 Salzburg
Tel. +43 6277 7911
Fax +43 6277 79114
info@geobrugg.com
www.geobrugg.com

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

ÖWV Gesellschaft für Ökologie,
Wasser und Verfahrenstechnik GmbH
Kaplanstrasse 7
AT-3430 Tulln
Tel. +43 2272 63 805
Fax +43 2272 63 805 9
adler@oewv.cc
www.oewv.cc

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@rittmeyer.at
www.rittmeyer.com

Chile

Geobrugg Andina S.A.
Grajales 2550, Casilla 118 S
Santiago, Chile
Tel. +56 2 6851063
Fax +56 2 6851085
info@geobrugg.com
www.geobrugg.com

China

Brugg Cable International
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
everzjj@263.net.cn
www.brugg.com

Brugg Cables (Shanghai) Co. Ltd.
Room 551, West Building No. 800
Guoshun East Road
200433 Shanghai
P.R. China
Tel. +86 21 5506 2530
Fax +86 21 5506 2533
info@brugg-cables.com.cn
www.brugg-cables.com.cn

Geobrugg Chengdu Co. Ltd.
No. 3, Tianlang Road
Chengdu Hi-tech Western Zone
Chengdu, 611731 Sichuan, P.R. China
Tel. +86 28 8784 3721
Fax +86 28 8784 3722
geobrugg@chinagccl.com
www.chinagccl.com

Brugg Rope Chengdu Co. Ltd.
Chengdu National Hi-tech
Chengdu, 611731 Sichuan
P.R. China
Tel. +86 28 8784 3721
Fax +86 28 8784 8217
info@brugg.cn
www.brugg.cn

Croatia

Rittmeyer d.o.o.
Bani 75
HR-10010 Zagreb
Tel. +385 1 66 59 840
Fax +385 1 66 59 841
Tomislav.Belavic@rittmeyer.com

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

Finland

Brugg-PEMA OY
Jalostajantie 18
P.O. Box 707
FIN-60101 Seinäjoki
Tel. +358 6 4288 700
Fax +358 6 4177 000
info@bruggpema.fi
www.bruggpema.fi

Brugg-PEMA OY
Virkatie 1
FIN-01510 Vantaa
Tel. +358 9 3465 5310
Fax +358 9 3465 5311
info@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
info@rittmeyer.fr
www.rittmeyer.com

Germany

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-Arpke
Tel. +49 5175 92100
Fax +49 5175 921099
info@isobrugg.de
www.isobrugg.de

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

Italia

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

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

Geobrugg Italia SrL
Via C. Battisti 17
IT-20097 San Donato
Milanese – MI
Tel. +39 02 518 77 240
Fax +39 02 518 77 241
info@geobrugg.it
www.geobrugg.it

Japan

Geobrugg Japan K.K.
28-4 Koaota, Kashiwa-shi
Chiba - 277-0803, Japan
Tel. +81 4 7140 9911
Fax +81 4 7140 9912
info@jp.geobrugg.com
www.geobrugg.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
dittrich.hagen@brugg.com
husein.hazem@brugg.com
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

Fortatech 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.fortatech.com

Russia

OOO Brugg-Plast
14, General Dorokhov st.
RU-119530 Moscow
Tel. +7 095 745 6857
Tel. +7 095 443 9735
Fax +7 095 440 0200
bruggplast@polyplastic.ru

Singapore

BRUGG (Asia) Pte. Ltd.
122 Middle Road No. 06-02
Midlink Plaza
Singapore 188973
Phone/Fax +65 6769 2115

Spain

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

Geobrugg 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.geobrugg.com
www.es.geobrugg.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
sbpolielectra@freesurf.ch

Brugg Drahtseil AG
Wydenstrasse 36
CH-5242 Birr
Tel. +41 56 464 42 42
Fax +41 56 464 42 43
wire.rope@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.com
www.fatzer.com

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

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
Inwilerriedstrasse 57
Postfach 464
CH-6341 Baar
Tel. +41 41 767 10 00
Fax +41 41 767 10 70
info@rittmeyer.com
www.rittmeyer.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

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.usa@brugg.com
www.brugg.com

Geobrugg 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@us.geobrugg.com
www.geobrugg.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

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@rittmeyer.com
www.rittmeyer.com