

**BRUGG**



**DIE GRUPPE BRUGG**  
***THE BRUGG GROUP***

**2006**

Der Bestellungseingang ist im Jahre 2006 auf markante CHF 602,5 Mio. angewachsen. Bei einem leicht veränderten Konsolidierungskreis übertraf der Umsatz mit CHF 572,3 Mio. erstmals die Halbmilliardengrenze. Sowohl der Kabel- wie auch der Rohrsystembereich übertreffen den Vorjahresumsatz um mehr als einen Drittel.

*Orders received in 2006 grew to an impressive figure of CHF 602.5 million. With a slightly changed consolidation scope, sales, at CHF 572.3 million, exceeded the half-billion mark for the first time. Both the Cable and Piping Systems divisions exceeded the previous year's sales by more than a third.*

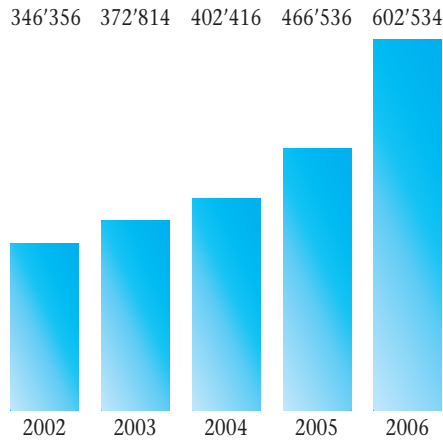
Der betriebliche Cashflow nach Steuern hat mit CHF 40,8 Mio. einen um 31,8% höheren Wert erreicht. Die Investitionen waren mit CHF 15,2 Mio. eher bescheiden, aber doch leicht höher als in den Vorjahren.

*At CHF 40.8 million, the operational cashflow after taxes was 31.8% higher. Investment remained rather modest at CHF 15.2 million, nevertheless slightly higher than in previous years.*

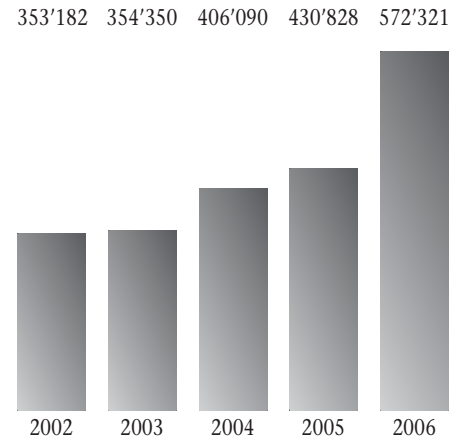
Aufgrund von ausserordentlichen Abschreibungen bewegten sich diese auf einem höheren Niveau als in den Vorjahren. Im Personalbestand haben alle Bereiche leicht zugelegt und zeigen mit 1507 Mitarbeitern den höchsten Stand der letzten Jahre.

*As a result of extraordinary write-downs, depreciation was at a higher level than in previous years. In terms of workforce, all divisions have experienced a small increase. With 1,507 employees it is at its highest level in recent years.*

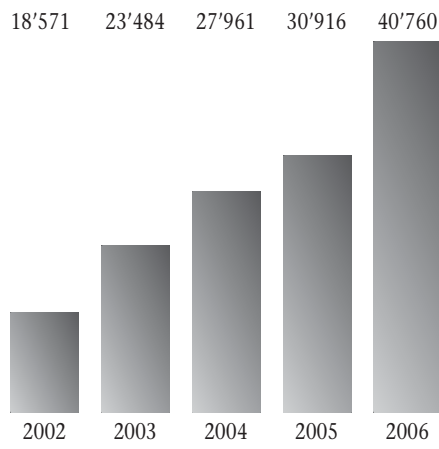
**Bestellungseingang konsolidiert  
Orders received consolidated**



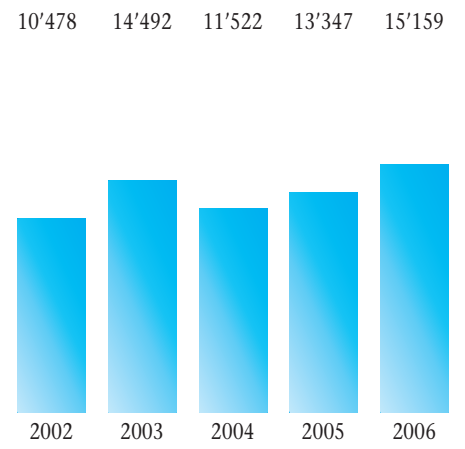
**Umsatz konsolidiert  
Turnover consolidated**



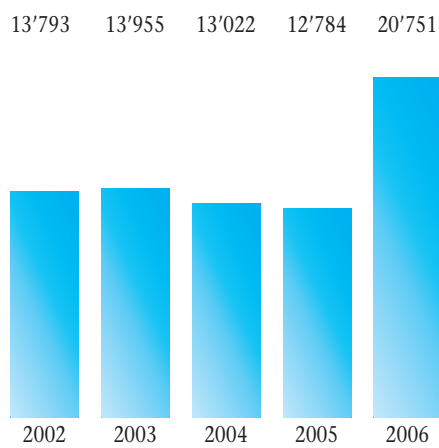
**Betrieblicher Cashflow (nach Steuern)  
Operational cashflow (after taxes)**



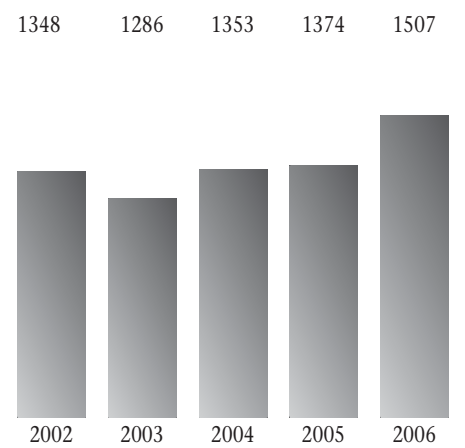
**Investitionen  
Investments**



**Abschreibungen  
Depreciation**



**Mitarbeiter (inkl. Lehrlinge)  
Employees (inclusive apprentices)**





**D**as Geschäftsjahr 2006 schliesst erfreulich ab und bringt der Gruppe ein Umsatzwachstum, welches alle Beteiligten enorm herausforderte.

Trotz gutem Marktumfeld, insbesondere in unseren wichtigsten geographischen Absatzgebieten, blieb der Preisdruck infolge der unverändert starken Wettbewerbssituation und der gestiegenen Rohstoffpreise weiterhin sehr hoch.

Dank der Motivation und der Leistungsbereitschaft unserer Belegschaft konnten wir ein solch kräftiges Umsatzwachstum bewältigen.

Ich danke, auch im Namen des Verwaltungsrates, allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren ausserordentlichen Einsatz. Unseren Kunden und Aktionären danke ich für das Vertrauen und das Interesse an unserer Gesellschaft.

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

**02/03** Rückblick  
auf das Geschäftsjahr 2006

**04/05** *Review  
of the financial year 2006*

**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*

**T**he 2006 financial year ended on a high note and brought the group a growth in sales that presented an enormous challenge for all involved.

*Despite the favourable market environment, especially in our most important geographical sales areas, we continued to experience severe price pressure on account of the ongoing intense competitive situation and the increased raw material prices.*

*Thanks to the motivation and willingness to perform demonstrated by our workforce, we were able to cope successfully with a growth in sales of this magnitude.*

*On behalf of the Board of Directors, I would like to express my thanks to each and every one of our employees for their extraordinary commitment. I would also like to take this opportunity to thank our customers and shareholders for their trust and the interest shown in our company.*

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





### Gruppe BRUGG im Jahre 2006

Das Jahr 2006 war geprägt durch die ausgezeichnete wirtschaftliche und konjunkturelle Entwicklung der Weltmärkte. Die zahlreichen positiven Erwartungen wurden teilweise sogar noch übertroffen. Das weltwirtschaftliche Wachstum verlief ziemlich synchron, auch wenn die asiatischen Schwellenländer – allen voran natürlich China und Indien – mit beeindruckenden Steigerungsraten aufwarten, was auch die japanische Wirtschaft weiter stimulieren wird. Aufgrund stabiler Inflationserwartungen blieb der Zinsanstieg in einem moderaten Rahmen, auch wenn die Notenbanken mittlerweile begonnen haben, die geldpolitischen Zügel zu straffen.

Trotz anhaltend hohen Rohstoff- und Ölpreisen, die sich zwar gegen Ende Jahr wieder leicht konsolidiert haben, und geopolitischen Unsicherheitsherden verharrete das makroökonomische Umfeld in einem soliden Rahmen. Auch eine Abschwächung der US-Konsumnachfrage in der zweiten Jahreshälfte beeinträchtigte das Wirtschaftswachstum kaum.

Dank den anhaltend guten Absatzerwartungen wird zunehmend wieder in Investitionsgüter investiert. Die Investitionstätigkeit hat das Ziel, die Arbeitsproduktivität zu verbessern und auftretende Kapazitätsengpässe zu beseitigen. Im Fokus stehen dabei die Energiewirtschaft und der Infrastrukturaufbau. Auf der Währungsseite erstaunt die Schwächeneigung des Schweizer Frankens und des Yens; dies ist sicher eine Konsequenz der durch tiefere Zinsen ausgelösten «Carry Trades».

Die erfreuliche Entwicklung der Wirtschaft führte zu einer Rückbildung der Arbeitslosigkeit, in einzelnen Sektoren in der Schweiz sogar zu einer äusserst angespannten Arbeitsmarktlage.

Obwohl die massiv gestiegenen Rohstoffpreise weiterhin Druck auf unsere operativen Margen auslösen, hat sich

das verbesserte wirtschaftliche Umfeld für die Gruppe BRUGG äusserst positiv niedergeschlagen. Die letztjährigen Rekordergebnisse wurden erneut übertroffen. Der Auftragseingang steigerte sich auf CHF 602,5 Mio., und auch der Umsatz überstieg mit CHF 572,3 Mio. die Halbmilliardengrenze deutlich. Der Auftragsbestand steht mit CHF 176,4 Mio. auf einem neuen Höchststand. Mit diesen Kennzahlen wurden nicht nur die Vorjahres-, sondern auch die Budgetwerte massiv überboten. Dank ausgezeichneter Kostendisziplin konnte ein Cashflow von CHF 40,8 Mio. erarbeitet werden; dies bedeutet erneut ein Wachstum von über 30%. Das Betriebsergebnis konnte um 25%, von CHF 22,1 Mio. auf CHF 27,7 Mio., verbessert werden. Mit dem starken Wachstum hat sich die Kapitalbindung (NOWC) um CHF 21,7 Mio. auf CHF 173,4 Mio. erhöht. Dank den Optimierungsmassnahmen im NOWC hat sich diese im Vergleich zum Umsatz auf 30% (Vorjahr 35%) gesenkt.

Neu beschäftigt die Gruppe Ende 2006 1507 Mitarbeiter. Das entspricht einer Zunahme von 10%. Auch die Investitionen in Sachanlagen haben sich auf CHF 15,2 Mio. erhöht. Erneut wurde ein Free-Cashflow erzielt. Damit konnten die Schulden bei den Finanzinstituten auf CHF 39,5 Mio. abgebaut werden.

Alle vier Geschäftsbereiche haben mit einem positiven Resultat zum Geschäftsergebnis beigetragen. Den grössten Anstieg verzeichnete der **Bereich Kabelsysteme**, der trotz anhaltend strengem Preiswettbewerb in der Schweiz und in Europa ein erfreuliches Ergebnis erzielte. Der Umsatz stieg um 53% auf CHF 238,7 Mio. In allen Produktbereichen konnten Verbesserungen erreicht werden, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass. So erhöhte sich die Nachfrage nach HS-Kabeln um über 50%.

Der **Seiltechnikbereich** übertraf bei allen Produktgruppen das Marktwachstum und konnte dadurch und

auch durch die anhaltenden Produktinnovationen seine Marktposition festigen. Dabei spielten wiederum die Geobrug-Schutzsysteme eine massgebliche Rolle.

Sehr erfreulich schliesst der **Rohrsystembereich** ab, hat dieser doch das bereits im Vorjahr hervorragende Ergebnis nochmals steigern können. Der Umsatz erreichte bei einem Plus von 35% die stattliche Höhe von CHF 129,5 Mio. Die Umsatzsteigerung ist auf den Erfolg in den Exportmärkten und auf die gestiegene Nachfrage in den beiden Heimmärkten Schweiz und Deutschland zurückzuführen.

Der **Bereich Prozessleittechnik** hat den Bestellungseingang und auch den Umsatz durch die im letzten Jahr getätigten Akquisitionen erhöht. Der Margendruck im Inland verhinderte jedoch eine Ergebnisverbesserung. Im Exportgeschäft konnten Fortschritte erzielt werden.

Aufgrund des ausgezeichneten Ergebnisses von Geobrug Santa Fe haben die **US-Gesellschaften** insgesamt positiv abgeschlossen. Beim Liftseil- und Kabelgeschäft in Rome, Georgia, konnten ebenfalls operative Verbesserungen erreicht werden.

## Ausblick

Dank dem gutem Auftragsbestand und nach wie vor positiven Konjunkturaussichten ist die Ausgangslage für das Jahr 2007 vielversprechend. Nachdem wir gut ins neue Jahr gestartet sind, dürfen wir zuversichtlich sein, dass sich im 2007 die positive Geschäftsentwicklung fortsetzen wird. Unser Ziel ist es, die Effizienz und die Wettbewerbsfähigkeit auch weiterhin zu steigern. Die konzernweite Innovationskraft wird nach wie vor ein Schlüssel zum Erfolg sein.





### **The BRUGG Group 2006**

2006 was characterized by the excellent business and economic development of world markets. The numerous positive expectations were even exceeded in some cases.

World economic growth proceeded at a fairly even pace everywhere, though the emerging Asian countries achieved impressive growth rates, in particular of course China and India, which will also help to stimulate the Japanese economy. With inflation expected to remain stable, rises in interest rates have been kept in check, even though the central banks have in the meanwhile begun to tighten their monetary policies.

Despite continuing high raw material and oil prices which consolidated again slightly towards the end of the year and geopolitical uncertainties, the macroeconomic environment remained on a sound footing. Even the slow-down in US consumer demand in the second half of the year scarcely had an impact on the growth rate.

With sales expectations remaining at high levels, investment in capital goods continues to grow. Investment activity is aimed at boosting labour productivity and eliminating emerging capacity bottlenecks. Here the emphasis is on the energy industry and infrastructure improvement. A remarkable feature of the currency markets is the weakness of the Swiss franc and the Japanese yen; this is no doubt a consequence of the «carry trades» triggered by lower interest rates.

The favourable development of the economy has led to a decline in unemployment. In some sectors in Switzerland, it has even led to an extremely tight labour market situation.

Although the massively increased raw material prices continue to exert pressure on our operating margins, the improved economic environment has had an exceptionally positive effect on the BRUGG group. The preceding year's record results were beaten yet again. Orders received grew to CHF 602.5 million, and at CHF 572.3 million, sales exceeded the half-billion mark by a wide margin. Orders in hand grew to a new record level of CHF 176.4 million. These operating figures beat not only those for the previous year, but also the budget forecasts, by a wide margin. Due to rigorous cost discipline, it was possible to achieve a cash-flow of CHF 40.8 million, representing a further increase of over 30%. The operating result was improved by 25% from CHF 22.1 million to CHF 27.7 million. This strong growth has brought about a sharp increase in capital employed (NOWC) of CHF 21.7 million to CHF 173.4 million. Thanks to the NOWC optimization measures, the ratio of capital employed to sales has been reduced to 30% (previous year: 35%).

At the end of 2006, the group employed a workforce of 1,507, an increase of around 10%. Investment in tangible assets, too, has grown to CHF 15.2 million. It was once again possible to achieve a free cash-flow, enabling bank liabilities to be reduced to CHF 39.5 million.

All four divisions have made a positive contribution to the operating result. The largest increase was reported by the **Cable Systems division** which turned in a gratifying result despite sustained severe price competition in

Switzerland and Europe. Sales grew by 53% to CHF 238.7 million. It was possible to achieve improvements in all product areas, albeit to varying extents. For example, the demand for HV cables grew by over 50%.

The **Rope Technology division** exceeded the growth in the market in all product groups, which, together with a steady stream of product innovations, enabled it to consolidate its market position. Here, Geobrugg protection systems once again played a decisive role.

The **Piping Systems division** also finished the year on a high note with yet another increase on the splendid result achieved last year. Sales reached an impressive figure of CHF 129.5 million, an increase of 35%. The increase in sales can be attributed to its success in the export markets and increased demand in its two domestic markets of Switzerland and Germany.

The **Process Control Systems division** saw an increase in orders received and sales thanks to last year's acquisitions. However, the pressure on margins in the domestic market made it impossible to increase profitability, although progress was made in export business.

Thanks to the excellent result turned in by Geobrugg Santa Fe, the **US companies** have finished on an overall positive note. Operating improvements were also made at the lift rope and cable business in Rome, Georgia.

## Outlook

Due to the excellent level of orders in hand and the continued positive economic outlook, the situation at the beginning of 2007 is very promising. Having made an excellent start to the new year, we are entitled to be confident that the extremely positive business trend will be continued again in 2007. Our goal is to make further improvements in efficiency and competitiveness. As ever, the innovative strength throughout the group will be a key factor in our success.





**M**it einer schon fast traditionellen Verzögerung von einem Jahr erreichte 2006 der wirtschaftliche Aufschwung den Geschäftsbereich Kabelsysteme. Aufgrund der enorm gestiegenen Nachfrage nach Hochspannungskabeln ist der Bereich innert Jahresfrist um 50 % über Budget gewachsen. Die Ertragskraft konnte entsprechend verbessert werden.

Die Business Unit Energiesysteme optimierte erfolgreich die Kostenstrukturen und erreichte damit diesen Rekordumsatz bei wesentlich verbesserter Produktivität. Sehr grosse Projekte konnten im Mittleren Osten und in China realisiert werden. Besonders hervorzuheben ist der Verkaufserfolg mit 400-kV-Hochspannungsanlagen. So konnten im Jahr 2006 gleich zwölf Projekte in der höchsten Spannungsklasse gewonnen werden.

Die Business Unit Telecom- und Industriesysteme konnte dank konsequenter strategischer Neuausrichtung seine Leistung gegenüber dem Vorjahr markant verbessern. Sowohl im Security- wie auch im Sensorikbereich sind interessante und vielversprechende Projekte in Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden initialisiert worden.

Der Ramp-up der Belt-Produktion für Otis ist sehr erfolgreich gestartet. Die zweite Anlage konnte im Dezember in Betrieb genommen werden. Auch bei der Entwicklung weiterer Belt-Produkte wurden im Berichtsjahr erste Erfolge erzielt.

Die Niederlassung in Schanghai, China, kann mit ihren Aktivitäten Belt, Hochspannungszubehör und -anlagen auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurückblicken. Speziell erwähnenswert sind zwei 220-kV-Kabelanlagen mit 2500 mm<sup>2</sup> Leiterquerschnitt, welche für die kommenden Olympischen Spiele genutzt werden.

Die Niederlassung in Rome, USA, erzielte im OPGW-Geschäft nach einer Durststrecke den Turnaround. Der Aufbau der Aktivitäten im Securitygeschäft wurde verstärkt.



**W**ith what seems by now to be almost a traditional delay of a year, in 2006 the economic upturn reached the Cable Systems division. As a result of the enormous increase in demand for high-voltage cables, the division achieved growth 50% greater than the budget figure during the past financial year. Profitability was increased correspondingly.

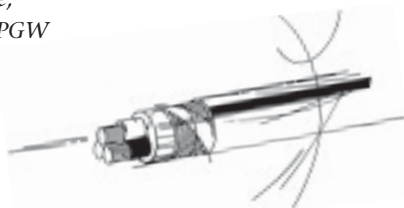
The Energy Systems business unit successfully optimized its cost structures, thereby achieving this record turnover with significantly improved productivity. Major projects in the Middle East and China were completed successfully. The sales success with 400 kV high-voltage cables deserves special mention. In fact, no fewer than twelve projects in the highest voltage class were won in 2006.

Thanks to consistent strategic re-orientation, the Telecommunication and Industrial Systems business unit was able to improve its performance markedly compared with the previous year. In both the security and the sensor areas, interesting and highly promising projects have been initiated in collaboration with key customers.

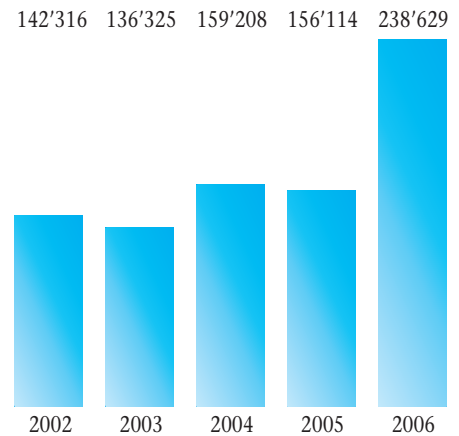
The ramp-up of belt production for Otis was launched very successfully. The second plant was put into operation successfully in December. The first successes in the development of further belt products were also achieved in the year under review.

The branch in Shanghai, China, can look back on a very successful year with its belt, high-voltage accessories and systems activities. Particularly worthy of note are two 220 kV cable systems with a conductor cross-section of 2500 mm<sup>2</sup>, which are to be used for the forthcoming Olympic Games.

After a lean period, the branch in Rome, USA, achieved the turnaround in the OPGW business. The expansion of activities in the security business was reinforced.



#### UMSATZ 2002-2006 TURNOVER 2002-2006



#### SCHLÜSSELZAHLEN 2006 KEY FIGURES 2006

Umsatz Turnover	238'629
Bestellungseingang Orders received	260'140
Bestellungsbestand Orders on hand	90'035
Investitionen Investments	4'485
Mitarbeiter Employees	521

1000 CHF



**D**ie ausgeprägt spezialisierten Produktgruppen der Seiltechnik haben sich alle mindestens auf Branchenniveau gut gehalten respektive sind weiter überdurchschnittlich gewachsen. Bei mässigem Investitionsvolumen standen vor allem Produktentwicklungen im Vordergrund, die teilweise bereits im Berichtsjahr zu marktreifen Ergebnissen führten. Der Preisanstieg beim Vormaterial lag insgesamt knapp unter den Erwartungen.

Die Sparte GEOBRUGG-Schutzsysteme sorgte mit der Zertifizierung der 5000-kJ-Steinschlagbarriere – gleichzeitig ein spektakulärer Weltrekord – für internationale Schlagzeilen. Die Böschungsstabilisierungs-Technologie gewann zunehmend an Bedeutung. Zudem fand das überragende GEOBRUGG-Fachwissen in verschiedenen anspruchsvollen Sonderprojekten Anwendung.

Mit einem annähernd an die Auslastungsgrenze stossenden Rekord-Produktionsvolumen vermochte die Sparte FATZER-Schwerseile ein befriedigendes Ergebnis zu erzielen. Dazu haben diverse Grossprojekte massgeblich beigetragen. Die Abhängigkeit von einer geringen Anzahl Schlüsselkunden hat weiter zugenommen.

In der Sparte BRUGG-Aufzugseile profitierten die beiden umgestalteten Werke in der Schweiz und den USA einerseits vom Schwung im Markt, aber auch durch weiterentwickelte Spezialseile. Die auf das deutschsprachige Europa ausgerichteten Sparten der BRUGG-Seilkonfektion nutzten ebenfalls die vergleichsweise guten Konjunkturbedingungen in der Baubranche.

Die Sparte BRUGG-Seilbautechnik konzentrierte sich erfolgreich verstärkt auf die asiatischen Märkte.

Die Palette der FORTA-Spielgeräte wurde mit Eigenentwicklungen erweitert. Die erfreulichen Markterfolge der FORTA-Betonarmierungsfasern fanden ihre Fortsetzung, während bei FORTA-Microcables im Speziellen bei Betätigungszügen aufgrund von Absatzengpässen in der Automobilindustrie keine Volumensteigerungen möglich waren.

The highly specialized product groups of rope technology have all maintained at least the level of the sector or have continued their above-average growth. With a modest investment volume, the focus was on product developments, which sometimes led to results that were ready for the market already in the fiscal year. The overall rise in prices for primary materials was slightly lower than expected.

The GEOBRUGG line of protection systems made international headlines with the certification of the 5000 kJ rock barrier system, which also set a spectacular world record. Slope stabilization technology became increasingly important. In addition, the outstanding specialist knowledge of GEOBRUGG was put to use for various challenging special projects.

With record production volumes approaching full capacity, the FATZER heavy-duty rope line was able to achieve a satisfactory result. Various large projects contributed significantly to this result. Dependence on a small number of key customers has continued to increase.

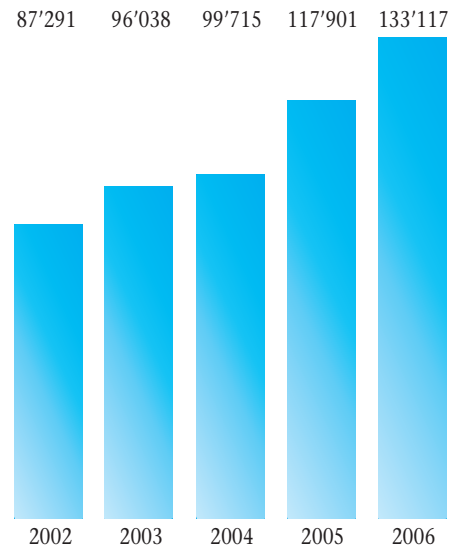
In the BRUGG line of elevator ropes, the two plants in Switzerland and the USA benefited firstly from the upturn in the market and also from continued development of specialized ropes. The BRUGG line of cable assemblies, which is oriented toward the German-speaking world, also took advantage of the comparatively good economic conditions in the construction industry.

The BRUGG rope structure line successfully increased its focus on the Asian markets.

The range of FORTA playground equipment was extended by means of internal developments. The pleasing market success of FORTA concrete reinforcing fibers continued, while it proved impossible to increase volume for the FORTA microcables line, particularly in the area of push-pull control cables, because of a lack of sales in the automobile industry.



#### UMSATZ 2002-2006 TURNOVER 2002-2006



#### SCHLÜSSELZAHLEN 2006 KEY FIGURES 2006

Umsatz Turnover	133'117
Bestellungseingang Orders received	130'613
Bestellungsbestand Orders on hand	30'367
Investitionen Investments	4'401
Mitarbeiter Employees	417
1000 CHF	



**D**as positive Wirtschaftsumfeld hat es dem Bereich Rohrsysteme auch im Jahr 2006 ermöglicht, ein beeindruckendes Wachstum auszuweisen. Der Umsatz liegt annähernd 35 % über dem exzellenten Vorjahr. Dieses Wachstum basiert auf einer robusten Nachfrage aus den jeweiligen Heimmärkten und einem sehr erfolgreichen Vorgehen in den Exportmärkten.

Dieser Verkaufserfolg kam trotz schwierigen Verhältnissen in den Beschaffungsmärkten und den eigenen Kapazitäten zustande. Lieferengpässen, Mengen- und Preisschwankungen war nur durch vorausschauende Beschaffung und intensive Zusammenarbeit mit den Kunden und Lieferanten zu begegnen. Nur entsprechende Investitionen in den Verkaufs- und Verwaltungsapparat ermöglichten diesen Erfolg.

Alle Firmen des Geschäftsbereiches Rohrsysteme haben die gesetzten Ziele, zum Teil sehr deutlich, übertroffen.

Investiert wurde 2006 in die Modernisierung der Produktionskapazitäten. Forschung und Entwicklung konzentrierten sich auf den Erhalt und die Erweiterung des Kundennutzens der Produktsysteme.

Im Geschäftsfeld DistrictHeatingCooling ist eine sehr erfreuliche Nachfrage zu registrieren, und der Geschäftsbereich hat seinen Marktanteil weiter ausgebaut. Erfolgreiches Wachstum ist sowohl im Fachgrosshandel als auch bei mittleren und grossen Projekten erreicht worden. Hohe Energiepreise unterstützten die Investitionsbereitschaft in erneuerbare Energien, bei welchen die BRUGG-Produkte hervorragend positioniert sind.

Die Bemühungen auf dem Markt für Industrie/Tankanlagen, die metallischen Rohrsysteme als bevorzugte Standardlösung zu implementieren, waren weiter erfolgreich. Sehr positiv entwickelten sich die Systeme für Wärmetauscher und für Fermenter in Biogasanlagen im zweiten Jahr nach unserem Markteintritt.

Das Geschäftsfeld Haustechnik ist mit dem Markt für Solarenergienutzung gewachsen. Kaltwasserapplikationen und kundenspezifische Lösungen sind weitere Wachstumsbereiche.

**T**he favourable business environment once again allowed the Piping Systems division to report impressive growth in 2006. Turnover is nearly 35 % greater than in the excellent previous year. This growth is based on robust demand from the respective domestic markets and a highly successful campaign in the export markets.

This sales success was achieved despite difficult conditions in the procurement markets and the division's own capacities. Supply bottlenecks, fluctuations in quantities and prices could only be countered by foresighted procurement and close collaboration with customers and suppliers. Only appropriate investments in sales and administrative structures made this success possible.

All companies in the Piping Systems division exceeded the targets set, in some cases very clearly.

In 2006, capital investment was made in the modernization of production capacities. Research and development concentrated on maintaining and increasing the customer benefit derived from the product systems.

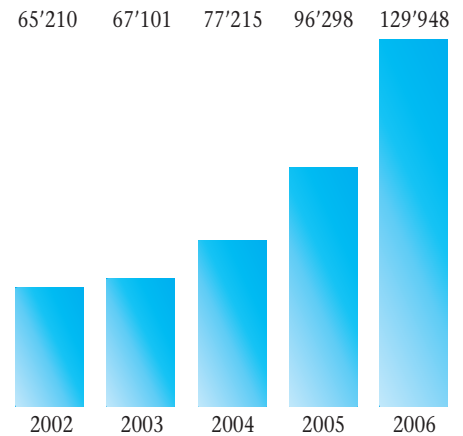
In the District Heating and Cooling business area, very satisfactory demand is to be noted, and the division has further increased its market share. Successful growth was achieved both in specialist wholesale trade and in medium and large-scale projects. High energy prices boosted willingness to invest in renewable energies, an area in which BRUGG products are outstandingly well positioned.

The efforts on the Industry/Tank Installations market to implement metal piping systems as the preferred standard solution continued to be successful. Very positive development was achieved in systems for heat-exchangers and biogas plant fermentation units in the second year after our entry to the market.

The Domestic Installations business area has grown with the market for the use of solar energy. Cold-water applications and customer-specific solutions are further growth areas.



#### UMSATZ 2002-2006 TURNOVER 2002-2006



#### SCHLÜSSELZAHLEN 2006 KEY FIGURES 2006

Umsatz Turnover	129'948
Bestellungseingang Orders received	134'070
Bestellungsbestand Orders on hand	12'640
Investitionen Investments	3'980
Mitarbeiter Employees	234

1000 CHF



Im Berichtsjahr erzielte die RITTMAYER-Gruppe ein Wachstum im Umsatz von 12 % und im Bestellungseingang von 33 %. Dieses Marktwachstum entstand einerseits in den RITTMAYER-Gesellschaften und andererseits durch die Akquisition der Gesellschaften ÖWV in Tulln, Österreich, und Regotrans RITTMAYER in Bratislava, Slowakei.

Die Unterstützung der Firma ÖWV ermöglicht es RITTMAYER schrittweise, zusätzlich zum Angebot in der Mess-, Steuer- und Regeltechnik Gesamtanlagen für die Trinkwasser- und Abwasseraufbereitung anzubieten.

Der Geschäftsbereich Wasser- und Energieversorgung hat im 2006 die Membranfilteranlage für das Seewasserwerk Männedorf am Zürichsee mit einer Trinkwasserproduktion von 1000 m<sup>3</sup>/h realisiert.

In Thalheim, Zürich, hat der Geschäftsbereich Verfahrens- und Umwelttechnik den GU-Auftrag für die Abwasseranlage erhalten. Die Leit- und Regeltechnik hat RITTMAYER Baar erstellt. Für die mechanische Ausrüstung und die biologischen Prozesse übernahm die Tochtergesellschaft ÖWV die Federführung. Die gesamte Anlage wurde im September 2006 erfolgreich in Betrieb gesetzt.

Der Geschäftsbereich Wasserkraftwerke erhielt im 2006 die Aufträge für die Grossprojekte Mattmark und Eglisau.

Auch im internationalen Geschäft wurden Fortschritte erzielt. Die Produkte RISONIC 2000 für die Durchflussmessung in Kraftwerksprojekten setzten die chinesischen Partner der RITTMAYER AG im Drei-Schluchten-Staudamm ein; weitere grössere Projekte waren die Kraftwerke Alphen und Maurik in Holland und das Grosskraftwerk Estreito am Rio Grande in Brasilien.

Die Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft ÖWV versetzt die RITTMAYER-Gruppe vermehrt in die Lage, sich bei internationalen Ausschreibungen für Gesamtanlagen im Wasser-, Abwasser- und Kraftwerksbereich erfolgreich anzubieten, was sich weiter positiv auf das zukünftige Marktwachstum auswirken wird.

In the year under review, the RITTMEYER Group achieved growth of 12% in turnover and of 33% in orders received. This market growth arose on the one hand in the RITTMEYER companies, and on the other through the acquisition of the ÖWV company in Tulln, Austria, and of Rego-trans RITTMEYER in Bratislava, Slovakia.

The support provided by the ÖWV company makes it possible for RITTMEYER to gradually introduce complete systems for drinkingwater and sewage treatment to complement its product range in process measuring and control technology.

In 2006, the Water and Energy Supply division completed the membrane filter plant for the Männedorf lake-water works on Lake Zurich with a drinking-water output of 1000 m<sup>3</sup>/h.

The Process and Environmental Engineering division was awarded the general contractor order for the sewage plant in Thalheim, Zurich. RITTMEYER Baar provided the process control engineering. For the mechanical equipment and the biological processes, the subsidiary ÖWV took over the lead management. The whole plant was put into operation successfully in September 2006.

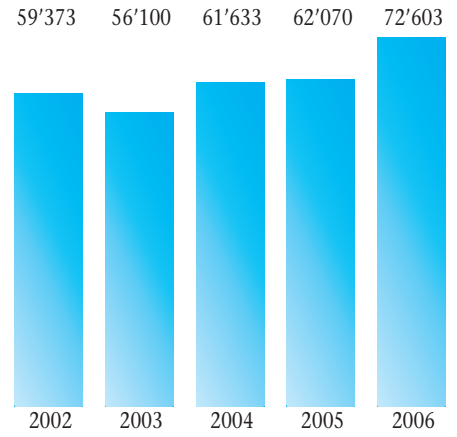
In 2006, the Hydroelectric Power Station division was awarded the contracts for the Mattmark and Eglisau major projects.

Progress was also achieved in international business. RITTMEYER AG's Chinese partners employed RISONIC 2000 products for flow-rate measurement in power station projects in the Three Gorges Dam; other major projects were the Alphen and Maurik power stations in Holland and the large Estreito power station on the Rio Grande in Brazil.

Collaboration with the subsidiary ÖWV is increasingly putting the RITTMEYER Group in the position of being able to bid successfully in international tender invitations for complete systems in the water/sewage treatment and power station areas, which will continue to have a positive effect on future market growth.



**UMSATZ 2002-2006  
TURNOVER 2002-2006**



**SCHLÜSSELZAHLEN 2006  
KEY FIGURES 2006**

Umsatz Turnover	72'603
Bestellungseingang Orders received	80'262
Bestellungbestand Orders on hand	43'551
Investitionen Investments	2'128
Mitarbeiter Employees	330
1000 CHF	

**KABELSYSTEME**

- Nieder-, Mittel- und Hochspannungskabel von 1 bis 500 kV mit Kunststoff-, Öl- oder EPR-Isolation
- Zubehör von 1 bis 500 kV, passend für alle Anschlussysteme
- Diagnostik- und Überwachungsdienstleistungen, Geräte und Beratung (Teilentladung, Temperatur, Ölanalysen)

- Lichtwellenleiterkabel, Telecomseile, kundenspezifische Spezial- und Hybridkabel sowie Kabelkonfektionen
- Systemlösungen für die Datenübertragung, Maschinen- und Geräteindustrie sowie für Anwendungen im militärischen Bereich
- Ummantelte Zugelemente für die Hebelmittelindustrie
- Projektentwicklung, Engineering, Beratung, Schulung und Service


**CABLE SYSTEMS**

- *Low, medium and high-voltage cables from 1 to 500 kV with polymeric, oil or EPR insulation*
- *Accessories from 1 to 500 kV applicable to any fitting system*
- *Diagnostic and monitoring services, equipment and consulting (partial discharge, temperature, oil analysis)*
- *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*
- *Coated transmission products for the lifting industry*
- *Project management, engineering, consulting, training and services*

**SEILTECHNIK**

- Steinschlagzäune, Böschungsstabilisierungen, Lawinen- und Murgangverbauungen
- Sicherheitssysteme (Militäranwendungen, Infrastrukturschutz)
- Schwereisele für Personen- und Materialtransport, Minen
- Seilbauwerke

- Innox-Drahtseile für Architektur und Ästhetik
- Spezialseile für Aufzüge und Winden
- Drahtseilkonfektion, Hebelmittel 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





Von links nach rechts / left to right: Urs Wartmann, Kurt H. Fischer, Heinrich R. Siegrist, Urs W. Züllig, Otto H. Suhner, Rudolf Merker, François Carrard

**Kabelwerke Brugg AG  
Holding**

**Verwaltungsrat  
Board of Directors**

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

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

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

François Carrard, Dr. iur., Cully

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

Kurt H. Fischer, Dr. oec. HSG, Dottikon

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



Obere Reihe, von links nach rechts / above left to right: Andreas Heinemann, Otto H. Suhner, Heinz W. Gyger

Untere Reihe, von links nach rechts / below left to right: Urs Schnell, Joseph Leimgruber, Bernhard Eicher, Markus Burger, Ernst Käser

**Unternehmensleitung  
Group Management**

Otto H. Suhner

Heinz W. Gyger  
(Vorsitz / *CEO*)

Markus Burger  
(Bereich Kabelsysteme  
*Cable Systems Division*)

Bernhard Eicher  
(Bereich Seiltechnik  
*Rope Technology Division*)

Urs Schnell  
(Bereich Rohrsysteme  
*Piping Systems Division*)

Dr. Joseph Leimgruber  
(Bereich Prozessleittechnik  
*Process Control Technology Division*)

Ernst Käser  
(Gruppenfinanzchef / *CFO* bis 31. 12. 2006)

Andreas Heinemann  
(Gruppenfinanzchef / *CFO* ab 1. 1. 2007)