

30 Jahre WMH

Meilensteine

Meilensteine

1937 gründete Walter Meier das Stammunternehmen des heutigen Konzerns, Walter Meier Werkzeugmaschinen, bis heute das mit Werkzeugmaschinen und Werkzeugen marktführende Unternehmen in der Schweiz.

1972 Übernahme der unternehmerischen Verantwortung durch die zweite Generation unter Führung von Dr. Reto E. Meier nach dem Tod des Firmengründers.

Umsatz: 25 Mio. CHF

Anzahl Mitarbeiter: 43

1975 erste Firmenübernahme und Einstieg in die Klimatechnik durch Akquisition von Defensor, einem Pionierunternehmen und Marktführer in der Luftbefeuchtung.

1976 Gründung der WMH Walter Meier Holding durch Dr. Reto E. Meier als Grundstein für eine langfristige und starke Wachstums- und Diversifikationsstrategie bzw. den weiteren Ausbau des Konzerns.



1972



1977

1937



1977 Einstieg in die Heiztechnik durch Übernahme von Oertli inklusive ausländischer Tochtergesellschaften.

1981 Verstärkung der weltweit führenden Stellung in der Luftbefeuchtung durch Übernahme von Condair sowie der nordamerikanischen Nortec.

1982 Ausbau der Heiztechnik und Einstieg in den Heizungsgrosshandel durch Akquisition von Procalor.

1985 Publikumsöffnung von WMH durch Kotierung an der Schweizer Börse.

Umsatz: 265 Mio. CHF

Anzahl Mitarbeiter: 1506

1986 Übernahme von Charles Hasler, dem führenden Schweizer Grosshändler von Komponenten für Kälteanlagen.



1981



1985



1991



1988

1988 Weiterer Ausbau der Konzernaktivitäten in Nordamerika durch Übernahme von Jet, einem in der Folge branchenführenden Unternehmen in den Bereichen Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen sowie Werkzeuge und Transportprodukte.

1990 Übernahme von Vestol und Fusion mit Procalor zur Vescal, welche seither zu den führenden Anbietern von Systemen zur Wärmeerzeugung und Wärmeverteilung in der Schweiz zählt.

1991 übernahm WMH das führende deutsche Unternehmen für Luftbefeuchtung, Barth+Stöcklein.

1994 Weitere Expansion in der Klimatechnik in der Schweiz durch Übernahme von Climatechnique Kobra.

2001



1995 Bildung eines integrierten und weltweit führenden Luftbefeuchtungsunternehmens durch Zusammenführung von Defensor, Condair, Barth+Stöcklein, Kobra etc. unter dem neuen Namen Axair.

1997 Gründung des ersten WMH Unternehmens mit Produktion und Handel in China, und zwar im Bereich Luftbefeuchtung. Die heutige Axair Beijing Humidification war vorerst ein Joint-Venture und heute voll im Besitz von WMH.

1999 Übernahme des «Cadillacs» der Holzbearbeitungsmaschinen in den USA, Powermatic, sowie Performax.

2002



2001 Akquisition von Draabe Industrietechnik in Deutschland und damit Verstärkung des weltweiten Industriebefeuchtungsgeschäfts.

... Übernahme von Mato-Gesellschaften in der Schweiz und später in Deutschland, aktiv im Handel von Werkzeugmaschinen.

2002 Neustrukturierung und Ausrichtung von WMH auf die drei Bereiche WMH Tools, WMH Air Conditioning und WMH Heating.

... Übernahme von Wilton mit angegliederten Gesellschaften in den USA, aktiv vor allem mit Metallbearbeitungsmaschinen und Werkzeugen. Gründung eines neuen Unternehmens durch Integration aller nordamerikanischen Unternehmen im Bereich Tools unter dem Namen WMH Tool Group.

... Gründung von AxEnergy, weltweit aktiv in der adiabatischen Kühlung zur Effizienzsteigerung von Gasturbinen.

2006



... Akquisition des in Grossbritannien tätigen Klimahandelsunternehmens Climate Equipment, neu Axair Climate.

2006 Eintritt von Silvan G.-R. Meier, Sohn des WMH Gründers, als CEO und damit Sicherung der Kontinuität. Startschuss einer strategischen Neuausrichtung und Dynamisierung.

... 30-Jahr-Jubiläum von WMH Walter Meier Holding.

Umsatz: 773,9 Mio. CHF
Anzahl Mitarbeiter: 1800

2007 Übernahme von ca. 22% des WMH Aktienkapitals aus dem Nachlass von Jürg W. Meier durch Greentec (Familienholding von Dr. Reto E. Meier) sowie WMH und damit Schaffung einer wichtigen Voraussetzung für die spätere Erhöhung des Free Floats der WMH Aktien und die weitere Expansion durch Akquisitionen.

WMH Geschäftsbericht 2006

WMH Konzern und WMH Walter Meier Holding AG

Überblick

Auf den Punkt gebracht	2
Bericht des Präsidenten: Zurück zur Zukunft	3
Kennzahlen	4
Konzernstruktur	6
Organe	7

Bereichsberichte

WMH Tools	
Kundeninterview: Wenn Tradition auf Tradition trifft	11
Gesundes Wachstum	12
WMH Air Conditioning	
Mitarbeiterinterview: Luftbefeuchtung kennt keine Grenzen	15
Äusserst erfolgreich	16
WMH Heating	
Mitarbeiterinterview: Leute von heute lieben die Abwechslung	19
Budget und Vorjahr übertroffen	20

Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	24
Kapitalstruktur	24
Verwaltungsrat	25
Konzernleitung	28
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	30
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	31
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	31
Revisionsstelle	32
Informationspolitik	32
Adressen	33

Finanzbericht

Jahresrechnung WMH Konzern und WMH Walter Meier Holding AG	Beilage
---	---------

Auf den Punkt gebracht

WMH erzielte 2006 mit einem Umsatz von 773,9 Mio. CHF (+12,2%) und einem Jahresgewinn von 36,5 Mio. CHF (+71,3%), **Leistungswerte auf Rekordniveau**. Der erwirtschaftete Free Cashflow verbesserte sich um 59,8% auf 29,9 Mio. CHF, womit die Finanzverbindlichkeiten um 24,2 Mio. CHF auf 40,4 Mio. CHF reduziert werden konnten. Als Folge davon erhöhte sich die Eigenkapitalquote auf solide 40,8%.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 24. April 2007 eine **Rekordausschüttung** von CHF 10.00 je Namenaktie -A-. Beim ausgewiesenen Jahresgewinn von CHF 17.09 je Namenaktie -A- ergibt sich somit eine Ausschüttungsquote von 58,5%. Die Rendite dürfte somit auch 2007 substantiell über dem Branchendurchschnitt zu liegen kommen.

Im Konzernbereich **WMH Tools** steigerten sich alle Unternehmungen markant. Während in den USA nach einer längeren Umbauphase wieder substanzielle Erträge resultierten, glänzte das Geschäft mit Holzbearbeitungsmaschinen und Handwerkzeugen in Europa mit einer Umsatzverdoppelung. Auch die Aktivitäten mit CNC-Werkzeugmaschinen und dazugehörigen Werkzeugen konnten dank einem umfassenden Lösungsangebot stark ausgebaut werden.

WMH Air Conditioning profitierte in allen Sparten und Märkten von den klimatischen Voraussetzungen und einem guten Konjunkturumfeld. Vor allem die weltweite Marktführerschaft in der gewerblichen Luftbefeuchtung und die Lösungskompetenz für Raum- und Prozessklima der Vertriebsgesellschaften zahlten sich erneut aus. Beim Ausbau der Produktpalette wurde vermehrt auf ökologische bzw. energiesparende Lösungen gesetzt.

WMH Heating konnte, dank einer starken Schweizer Baukonjunktur und dazugewonnenen Marktanteilen im Bereich Wärmeerzeugung mittels alternativer Technologien (Wärmepumpen, Pellets, Solar etc.) sowie dem damit verbundenen Systemgeschäft, den Ertrag markant steigern. Die Abhängigkeit vom traditionellen Servicegeschäft rund um den Ölbrenner wurde mit neuen Dienstleistungen für alternative Wärmeerzeuger weiter reduziert.

Zurück zur Zukunft

Geschäftsbericht

Wen interessieren schon Geschäftsberichte?! Zu umfangreich sind diese doch geworden und behandeln erst noch prioritär die Vergangenheit. Ich meine aber, WMH könnte schon interessieren, vor allem auch in der Zukunft. Aber doch zum Rückblick.

30 Jahre

WMH Walter Meier Holding konnte im Berichtsjahr ihr dreissigjähriges Bestehen feiern. WMH war in all den Jahren nie Mainstream, will sagen schon ein etwas besonderes Unternehmen. Unsere Reise erfolgte teilweise rasant, auch mit Pannen. Grossartig ist, dass gerade im Jubiläumsjahr neue Rekordmarken erreicht wurden.

Geschäfte

Alle drei WMH Bereiche trugen 2006 zu den guten Resultaten bei. WMH Tools legte weltweit stark zu. Die hervorragendsten Leistungen konnten von der Walter Meier Gruppe erbracht werden. Einen Rückschlag erlitt Mato Schweiz durch den Verlust des Hauptlieferanten und einiger Mitarbeiter. Erfreulicherweise konnte die Schlagkraft mit neuem Personal und einer noch besseren Vertretung wieder hergestellt werden. WMH Tool Group verzeichnete ein verbessertes Industrie- und Retailgeschäft. Allerdings verursachte ein Rückruf von Kappsägen eines Grosskunden erhebliche Umtriebe und a. o. Kosten. Weiterhin sehr dynamisch entwickelte sich WMH Tool Group in über 40 europäischen und angrenzenden Ländern.

WMH Air Conditioning brillierte dieses Jahr. Praktisch alle Aktivitäten, insbesondere die Luftbefeuchtung (auch von Gasturbinen) und Klimatisierung, liefen auf Hochtouren. Besonders die selbst bearbeiteten Märkte Deutschland, Schweiz, Kanada, USA, Frankreich, China und Grossbritannien gaben Anlass zu viel Freude.

Über WMH Heating zu berichten, wird bald traditionsgemäss zum Genuss. Nicht vergessen werden soll aber, wie auch bei den Tool-Aktivitäten, die Gunst des Konjunkturzyklus. Aber auch viele hervorragende Leistungen führten bei Oertli Service und vor allem bei Vescal erneut zu Bestmarken, erfreulicherweise vor allem mit neuen Energietechnologien.

Zahlen

WMH steigerte 2006 den Konzernumsatz um 12,2% auf 773,9 Mio. CHF (690,0 Mio. CHF). Der EBITA erreichte 52,5 Mio. CHF (33,6 Mio. CHF) oder 56,7% mehr als im Vorjahr. Trotz a. o. Kosten ergaben sich ein hervorragender EBITA und Reingewinn. Letzterer machte 36,5 Mio. CHF (21,3 Mio. CHF) oder 71,3% mehr als im Vorjahr aus. Der Gewinn pro Aktie erreichte CHF 17.09 (CHF 9.94). Ein erfreulicher Free Cashflow konnte ebenso erreicht werden wie die weitere Stärkung unserer Bilanz. Insgesamt also ein tolles Rekordjahr, das noch einiges besser hätte ausfallen können. Der Generalversammlung 2007 wird eine von CHF 5.00 auf CHF 10.00 erhöhte Ausschüttung, und zwar CHF 5.00 als Dividende und CHF 5.00 als Nennwertreduktion, vorgeschlagen.

Organisation

Auf die Generalversammlung 2006 ist Gottlieb Knoch aus dem WMH Verwaltungsrat zurückgetreten. Ich danke ihm für die sehr wertvolle Führungsarbeit. Der Generalversammlung 2007 wird die Zuwahl von Paul Witschi in den Verwaltungsrat beantragt. Im Berichtsjahr hat der



bisherige CEO, Hans-Peter Diener, WMH verlassen. Zu seinem Nachfolger wurde Silvan G.-R. Meier, welcher bereits vorher in die Konzernleitung berufen wurde, ernannt.

Strategie

Operative Erfolge konnten nicht über strategische Schwächen hinwegtäuschen. Der WMH Verwaltungsrat war seit einiger Zeit nicht mehr zufrieden. Für die langfristige, erfolgreiche Entwicklung von WMH fehlten genügend Ideen. In der zweiten Jahreshälfte wurde nun mit neuem Elan analysiert und geplant. Viele neue Erkenntnisse und Strategien liegen im Grundsatz bereits vor. WMH wird weiter fokussiert, verstärkt und vor allem noch viel konsequenter auf neue und wachsende Märkte ausgerichtet. Es wird ein ziemlich erneuertes Unternehmen entstehen: zukunftstauglich, ja besser: zukunftsträchtig. Die Zukunft hat eben erst wieder begonnen!

Aktionäre

Die WMH Börsenkapitalisierung hat im Berichtsjahr stark überproportional zu den massgeblichen Indices zugenommen: erfreulich, aber noch mit Potenzial. Ein diesbezügliches Problem, Freefloat und Handelsvolumen, soll mittelfristig gelöst werden. Der zweitgrösste Aktionär und langjährige Verwaltungsrat, Jürg W. Meier, ist 2006 leider verstorben. Seine Hinterlassenschaft bedeutete für WMH einen sogenannten Overhang. Durch intensive und turbulente Verhandlungen konnte im Interesse von WMH das Problem im neuen Jahr gelöst werden. Neben der Familienholding Greentec übernahm WMH 150 000 Aktien. Diese sollen künftig für Akquisitionen und/oder eine Publikumsplatzierung verwendet werden. Durch die Übernahme der exekutiven Verantwortung meines Sohnes ist ein enorm wichtiger Fakt geschaffen worden: die Sicherung der WMH Kontinuität!

Aussichten

Eine positive Konjunktorentwicklung vorausgesetzt, wird wiederum ein gutes Ergebnis erwartet.

Dank

Es ist mir traditionell ein wichtiges Anliegen, allen Stakeholdern herzlich zu danken. Besonders auch unseren Mitarbeitern und Kunden, die unsere wirklichen Arbeitgeber sind.

WMH Walter Meier Holding AG

Dr. Reto E. Meier
Präsident des Verwaltungsrates

Kennzahlen

WMH Konzern

Mio. CHF	2002	2003	2004	2005	2006	
Umsatz	756,4	693,3	707,9	690,0	773,9	
EBITA	38,1	17,7	26,8	33,6	52,5	
Jahresgewinn	20,6	-9,9	-9,1	21,3	36,5	
Netto-Geldzufluss aus Betriebstätigkeit	36,0	19,8	47,3	26,9	44,2	
Netto-Geldabfluss aus Investitionstätigkeit	-30,3	-7,4	-10,4	-8,3	-14,3	
Free Cashflow	5,7	12,4	36,9	18,6	29,9	
Umlaufvermögen	312,5	263,2	267,6	274,6	299,3	
Anlagevermögen	141,0	110,9	78,6	82,9	88,5	
Fremdkapital	289,1	236,0	223,5	219,5	229,6	
davon verzinslich	113,3	80,2	67,5	64,6	40,4	
Eigenkapital	164,4	138,1	122,7	138,0	158,2	
Aktienkapital	60,8	60,8	60,8	55,8	55,8	
Börsenkaptalisierung (Jahresende)	144,5	153,8	155,6	192,5	294,5	
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	13,6	-6,5	-6,7	17,2	25,2
Rendite auf betriebsnotwendigem Gesamtvermögen (ROA)	%	11,9	5,5	8,1	11,2	16,3
Umsatzrendite (ROS)	%	2,7	-1,4	-1,3	3,1	4,7
Personalbestand (Jahresende)		1903	1779	1834	1763	1802

Angaben je Namenaktie -A- à 25.00 CHF nom.

	2002 ¹⁾	2003	2004	2005	2006
Jahresgewinn	CHF 9.67	-4.67	-4.29	9.94	17.09
Free Cashflow	CHF 2.43	5.20	17.40	8.70	13.96
Bruttodividende	CHF 3.25	0.00	0.00	5.00	5.00 ²⁾
Nennwertrückzahlung	CHF 0.00	0.00	0.00	0.00	5.00 ²⁾
Ausschüttungsquote	% 33,6	0,0	0,0	50,3	58,5 ²⁾
Börsenkurs					
– Höchst	CHF 90.00	83.50	72.00	92.00	138.00
– Tiefst	CHF 55.00	58.75	55.00	62.50	86.50
– Jahresende	CHF 59.45	63.25	64.00	86.30	132.00
Price-earnings Ratio					
– Maximum	9,3	n.a.	n.a.	9,3	8,1
– Minimum	5,7	n.a.	n.a.	6,3	5,1
– Jahresende	6,1	n.a.	n.a.	8,7	7,7
Rendite					
– Maximum	% 5,9	n.a.	n.a.	8,0	11,6 ³⁾
– Minimum	% 3,6	n.a.	n.a.	5,4	7,2 ³⁾
– Jahresende	% 5,5	n.a.	n.a.	5,8	7,6 ³⁾

1) adjustiert um Aktiensplit 1:20 am 19.5.2003

2) Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 24.4.2007

3) Sofern der Antrag des Verwaltungsrats betreffend Dividendenausschüttung und Nennwertrückzahlung genehmigt wird.

Kursentwicklung der WMH Aktie



Ticker-Symbole

Ort der Kotierung: SWX, Währung: CHF

Valoren Nr. 1594024

ISIN-Nr. CH0015940247

Reuters WMHN.S

Bloomberg WMHN

Bedeutende Aktionäre

	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
Dr. Reto E. Meier und Greentec AG					
– in % des Kapitals	48,8	48,7	48,7	50,8	48,9
– in % der Stimmen	60,2	76,5	76,5	77,5	76,6
Jürg W. Meier¹⁾					
– in % des Kapitals	25,3	24,0	24,0	23,8	22,9
– in % der Stimmen	30,4	11,0	11,0	10,9	10,5
Eigene Aktien					
– in % des Kapitals	4,9	4,9	4,9	3,3	3,3
– in % der Stimmen	1,8	2,2	2,2	1,5	1,5
Free Float					
– in % des Kapitals	21,0	22,4	22,4	22,1	24,9
– in % der Stimmen	7,6	10,3	10,3	10,1	11,4

1) ab 4.9.2006 Erbgemeinschaft Jürg W. Meier

Konzernstruktur

WMH Tools

Dr. Jacques Sanche

WMH Tool Group

Entwicklung, Beschaffung und Vertrieb von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen sowie Hebe- und Haltevorrichtungen

WMH Tool Group (USA)

Dr. Jacques Sanche

WMH Tool Group (CH)

Dr. Jacques Sanche¹⁾

Marcel Baumgartner

Walter Meier Gruppe

Lösungsanbieter im Bereich CNC-Werkzeugmaschinen und dazugehörige Werkzeuge

Walter Meier (CH)

Mato (CH)

Mato (DE)

Roberto Ettlin

Roberto Ettlin

Peter Egli

Goran Ivankovic

WMH Air Conditioning

Silvan G.-R. Meier

Axair Products

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Luftbefeuchtungsgeräten und -systemen

Axair (CH)

Axair Nortec (CA)

Axair Far East (CN)

Nordmann (CH)

Novasina (CH)

Raimund Baumgartner

Raimund Baumgartner

Urs X. Schenk

Lawrence Tse²⁾

Christian Werro

Moritz Hänsli

Axair Distribution

Lösungsanbieter in den Bereichen Klimatechnik, Luftkühlung, Luftbefeuchtung und Entfeuchtung

Axair Kobra (CH)

Axair (DE)

Axair (FR)

Axair Climate (GB)

Hans-Joachim Socher

Ueli Grossenbacher

Hans-Joachim Socher

Denis Haton

John Hatton

Axair Engineering

Lösungsanbieter industriesspezifischer Prozessklimatisierung

Draabe (DE)

AxEnergy (CH)

Rolf Padrutt

Tomas Kleitsch

Rolf Padrutt

Charles Hasler

Grosshandel mit Komponenten für Kälte-, Klima- und Wärmepumpenanlagen

Charles Hasler (CH)

Karl Baumann

WMH Heating

Dr. Jacques Sanche

Vescal

Lösungsanbieter im Bereich Heizsysteme (Wärmeerzeugung und -abgabe sowie Komponenten)

Vescal (CH)

Walter Schärer

Oertli Service

Wartung und Notfalldienst für Heizsysteme

Oertli Service (CH)

Martin Kaufmann

1) Peter Chatel ab 1. März 2007

2) Adrian Landolt ab 1. Februar 2007

Organe

Verwaltungsrat

Name und Nationalität	Jahrgang	Position	Eintritt	Gewählt bis
Dr. Reto E. Meier Schweizer	1943	Präsident des Verwaltungsrates nicht exekutiv tätig	1976	2008
Prof. Dr. Kurt Schiltknecht Schweizer	1941	Vizepräsident des Verwaltungsrates nicht exekutiv tätig	1990	2008
Gottlieb Knoch¹⁾ Schweizer	1942	Mitglied des Verwaltungsrates nicht exekutiv tätig	2001	2007
Werner Kummer Schweizer	1947	Mitglied des Verwaltungsrates nicht exekutiv tätig	2003	2009
Heinz Roth Schweizer	1954	Mitglied des Verwaltungsrates nicht exekutiv tätig	2005	2008
Paul Witschi²⁾ Schweizer	1943			

1) Rücktritt per Generalversammlung 2006

2) Wird an der Generalversammlung 2007 zur Wahl vorgeschlagen

Konzernleitung

bis 4.10.2006

Name und Nationalität	Jahrgang	Aufgaben
Hans-Peter Diener Schweizer	1955	CEO, WMH Air Conditioning, WMH Heating
Daniel Maissen Schweizer	1959	CFO
Silvan G.-R. Meier¹⁾ Schweizer	1975	Corporate Development
Dr. Jacques Sanche Schweizer / Kanadier	1965	WMH Tools

1) Eintritt am 1.8.2006

Konzernleitung

ab 5.10.2006

Name und Nationalität	Jahrgang	Aufgaben
Silvan G.-R. Meier Schweizer	1975	CEO, WMH Air Conditioning
Daniel Maissen Schweizer	1959	CFO
Dr. Jacques Sanche Schweizer / Kanadier	1965	WMH Tools, WMH Heating

Revisionsstelle

Revisionsstelle / Konzernprüfer	Dauer des Mandats	Leitender Revisor	Amtsantritt des leitenden Revisors
Ernst & Young AG Zürich	1979–2006	Willi Holdener	2003

Bereichsberichte



WMH Heating: Die Kompakt-Wärmezentrale PURN-150 ist eine der im Circus Knie installierten Heizungsanlagen.



WMH Tools: Jet und Wilton Metallbearbeitungsmaschinen werden für die Fabrikation von Teilen im professionellen Autorensport in den USA eingesetzt.

Die drei Bereiche WMH Tools, WMH Air Conditioning und WMH Heating sichern den Konzernerfolg durch Spitzenpositionen und Topleistungen in zahlreichen Märkten rund um den Globus.

WMH Air Conditioning: Das Condair Dual 2 System von Axair ist zur adiabatischen Kühlung im BMW-Gebäude in München installiert.





WMH Tools

Wenn Tradition auf Tradition trifft

Die OTTO SUHNER AG in Lupfig AG gehört zum WMH Kundenkreis der ersten Stunde. Kurz nach dem Zweiten Weltkrieg beschaffte sich das Familienunternehmen mit bald 100-jähriger Tradition die erste Werkzeugmaschine bei der Walter Meier AG. SUHNER entwickelt heute weltweit mit über 650 Mitarbeitern Lösungen zur Verbesserung industrieller Produkte und Fertigungsvorgänge. Und setzt nach wie vor auf die Fertigungslösungen und Dienstleistungen von Walter Meier. Ein Gespräch mit Otto H. Suhner, Inhaber und Präsident der SUHNER Holding AG.

Herr Suhner, seit bald 60 Jahren ist Walter Meier Ihr Partner, wenn es um die Optimierung Ihrer Fertigungsprozesse geht. Weshalb?

Walter Meier schafft es immer wieder, die modernsten und wettbewerbsfähigsten Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Peripheriegeräte ins Programm aufzunehmen. Geboten wird Spitzentechnologie mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis. Das ist für uns wichtig. Wir wollen unseren Kunden helfen, erfolgreich zu sein. Dies können wir nur erreichen dank einem modernen Maschinenpark, einem tadellos funktionierenden Ersatzteildienst, verlässlichen Serviceleistungen und sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern. Da ein grosser Teil unserer Produkte für den Export bestimmt ist, sind wir dem internationalen Preisdruck ausgesetzt. Trotzdem setzen wir auf den Produktionsstandort Schweiz. Die Devise heisst heute: immer kostengünstiger produzieren, bei gleich bleibender Qualität. Gerade die Qualität ist für uns ein strategischer Erfolgsfaktor.

Für welche Branchen produzieren Sie?

Wir entwickeln, vor allem für metallverarbeitende Gewerbe- und Industriebetriebe in der ganzen Welt, Lösungen zur Verbesserung industrieller Produkte und Fertigungsvorgänge. Dies beinhaltet unter anderem die Herstellung von Elektro- und Druckluftwerkzeugen, Spiralkegelrädern, Elektro- und Druckluftmotoren, CNC-Bearbeitungseinheiten und -systemen und Bohr-, Gewindegewinde- und Schlitteneinheiten. Ein wichtiger Abnehmer ist die Autoindustrie.

Welches war Ihre letzte Investition in Ihren Maschinenpark?

Eine Langdrehmaschine von Ihrem neuen Lieferwerk MAIER. Sie bietet eine äusserst effiziente Technologie, die wir jetzt neu in unserer Fertigung bereits erfolgreich einsetzen. Ohne die kompetente Einführung durch gut geschulte Mitarbeiter von Walter Meier hätten wir sie wahrscheinlich nicht angeschafft. Dies gehört eben auch zum Dienstleistungspaket eines guten Handelsunternehmens. Walter Meier schickt uns innert kürzester Zeit eigene Mitarbeiter mit bestem Know-how in den Bereichen Anwendungstechnik und Service vorbei.

Wie beurteilen Sie die Position von Walter Meier im Schweizer Markt?

In den Bereichen, wo wir laufend investieren, bei den CNC-Maschinen, den Werkzeugen und Spanmitteln, ist Walter Meier einer der führenden Anbieter in der Schweiz. Dass dem auch in Zukunft so sein wird, dafür sprechen beispielsweise die kontinuierliche Erweiterung und Optimierung des Produktportfolios und die jüngsten positiven Entwicklungen auf der Führungsebene.

Und wohin geht die Reise Ihres Unternehmens?

In das Land des Lächelns, nach China. Wir haben dort eine neue Firma gegründet und bereits einen lokalen Geschäftsführer engagiert. Zuerst konzentrieren wir uns auf den Vertrieb, später fassen wir auch die Produktion und die Montage vor Ort ins Auge, wie wir das bereits in anderen Ländern wie den USA oder Indien getan haben.

Herr Suhner, herzlichen Dank für das freundliche Gespräch.



WMH Tools: gesundes Wachstum

Der Konzernbereich WMH Tools verzeichnete 2006 in den meisten Sparten ein beträchtliches Wachstum. Umsatz und Gewinn konnten gesteigert werden. Das Schlüsselwort hiess Innovation.

Im Konzernbereich WMH Tools standen 2006 Stabilisierungs- und Wachstumsziele im Vordergrund. WMH Tool Group verstärkte in Nordamerika die Vertriebsaktivitäten und setzte die mehrjährige Innovationsstrategie für Produkte und Dienstleistungen weiter um. In Europa brachte die Expansionsstrategie den angestrebten Erfolg: Im fünften Jahr nach der Gründung der europäischen Niederlassung konnte die Gewinnschwelle wie geplant überschritten werden. Innerhalb der Walter Meier Gruppe verfolgte das neue Management eine Dynamisierung der Geschäftszweige sowie die Integration dazugekaufter Unternehmen.

Umsatzsteigerungen erzielt

Insbesondere in Europa, aber auch in Nordamerika, profitierte WMH Tools von einer erhöhten Nachfrage nach Investitionsgütern. In den USA konnte WMH Tool Group dank einem breiten Produktsortiment den Umsatz mit Hebevorrichtungen und Metallbearbeitungsmaschinen über den Fachhandel und über Vermietungsgesellschaften steigern. Massgeblich dazu beigetragen haben Reparaturen an Ölförder- und Verarbeitungsanlagen nach der Beschädigung durch den Hurrikan Katrina. Einzig die Entwicklung in der Sparte Holzbearbeitungsmaschinen, im Speziellen der Umsatz mit dem grössten Kunden des Vorjahrs, enttäuschte. In diesem Segment hielt WMH Tool Group in den USA lediglich ihren Marktanteil. Im Retailgeschäft wurde WMH Tool Group zum grössten Lieferanten von Holzbearbeitungsmaschinen der Retailkette Menards. Faktoren wie die Einkaufsorganisation und Qualitätssicherung in China sowie der eigene Kundendienst waren dafür ausschlaggebend.

Europa im Vormarsch

In Europa erlebte WMH Tool Group weiterhin ein rasantes Wachstum. Dank intensiver Verkaufsaktivitäten und geschickter Sortimentserweiterung wurden die Marktanteile vergrössert. Am stärksten trugen die Geschäfte in Russland zur Steigerung bei. Die Walter Meier Gruppe profitierte von der guten Konjunkturlage und steigerte ihren Umsatz massiv. Boomende Branchen wie die Medizinaltechnik- und die Uhrenindustrie waren ihre grössten Abnehmer. Positiv zur Umsatzentwicklung trugen die Akquisitionen der Firmen Richiger Werkzeugmaschinen und Mato Deutschland bei.

Mehrwert für Kunden schaffen

Für WMH Tools sind Lieferbereitschaft sowie Service- und Dienstleistungsqualität das A und O im Geschäft. Insbesondere im Schweizer Markt verdankt die Walter Meier Gruppe ihrer hervorragenden Servicequalität langjährige Kundenbeziehungen. Gefragt sind nicht nur Maschinen und Werkzeuge auf dem neusten technologischen Stand, sondern auch hochqualifizierte Kunden- und Produktbetreuer für Beratungsleistungen sowie für die Inbetriebnahme der Geräte vor Ort. WMH Tool Group hält für jeden Vertriebsweg das passende Sortiment bereit und sichert mit ihrer effizienten Beschaffungs- und Logistikorganisation die Verfügbarkeit und Qualität der Produkte.

Systemlösungen anbieten

Innovation war auch 2006 ein Eckpfeiler des unternehmerischen Erfolgs. In der Sparte Holzbearbeitungsmaschinen führte WMH Tool Group einige neue Produkte ein. So drang das Unternehmen in den USA mit einer Maschine aus dem eigenen chinesischen Werk erfolgreich in das Segment der Nassschleifmaschinen ein; ein Segment, welches jahrelang von einem europäischen Lieferanten dominiert wurde. Auch mit der 2005 eingeführten Powermatic-Tischsäge gewann WMH Marktanteile. In Europa wurde eine Abricht-/Dickenhobelmaschine erfolgreich im Markt lanciert. Weitere Sortimentsanpassungen erfolgten bei den Hebevorrichtungen.

Für die Walter Meier Gruppe geht der Trend in Richtung Systemlösungen. Ihr Sortiment wurde mit den Automationslösungen von Fanuc Robodrill ergänzt. Insbesondere die Uhren- und die Medizinaltechnik-Industrie schätzten deren Präzision bei optimalem Preis-/Leistungsverhältnis. Dasselbe gilt für die neu in das Sortiment integrierten Langdreh-Maschinen der Firma Maier. Eine Neuausrichtung erfolgte bei Mato, indem die Fräsmaschinen der bewährten taiwanesischen Firma AWEA als Hauptproduktlinie aufgenommen wurden.

Vorzüge der Technik nutzen

WMH Tool Group betreut neu für Internet-Anbieter wie Home Depot.com diejenigen Internetseiten, welche WMH Produkte präsentieren. Auch die gesamte Logistik läuft über WMH Tool Group, wobei die Endkunden im Namen des Internet-Anbieters beliefert werden. Technische Verbesserungen wurden im Bereich Voice-over-IP-Telefonie und mit der Einführung eines Barcoding-Systems im Logistik-Center in Nashville erzielt. Die Walter Meier Gruppe ergriff Massnahmen, um den Werkzeug- und Maschinenbereich weiter zu integrieren.

Jet und Wilton Metallbearbeitungsmaschinen werden für die Fabrikation von Teilen im professionellen Autorennsport in den USA eingesetzt.

Gesundheitsförderung

Auch im Konzernbereich WMH Tools sieht man die Notwendigkeit, dem Erfolgsfaktor Human Capital Sorge zu tragen. WMH Tool Group führte beispielsweise einen Gesundheitstag durch und lancierte Nichtraucher- und WeightWatcher-Programme für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im chinesischen Montagewerk wurden generell die Arbeitsbedingungen verbessert.

Risiken antizipieren

WMH Tool Group bezieht ihre Produkte zu einem grossen Teil aus China. Mit der Aufgabe der Anbindung des chinesischen Yuan an den Dollar entstand für die asiatischen Lieferanten Druck, ihre Preise zu erhöhen. Insbesondere im Retailgeschäft lässt sich eine Preiserhöhung jedoch nur verzögert weitergeben. Sie muss daher rechtzeitig antizipiert werden. Einen weiteren Risikofaktor stellt der Ölpreis dar. Preiserhöhungen wirken sich unmittelbar auf die Frachtkosten aus. Deshalb ist es entscheidend, für gewisse Strecken Jahreskontrakte auszuhandeln, die vor grossen Preisschwankungen schützen.

Jahresabschluss

Der Rückruf von Kappsägen durch einen bedeutenden Kunden von WMH Tool Group in Kanada konnte zwar gut geregelt werden. Dennoch wurden Rückstellungen von 2,2 Mio. USD gebildet.

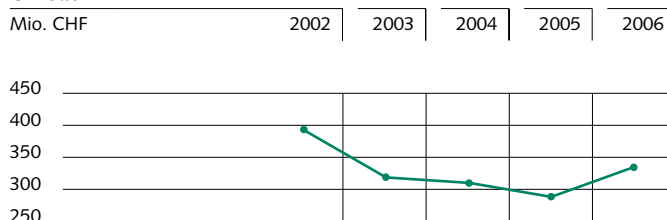
Per Ende Geschäftsjahr 2006 verzeichnete WMH Tools einen Umsatz von 335,4 Mio. CHF, was gegenüber 2005 einer Zunahme von 15,6% entspricht. Der EBITA liegt mit 13,1 Mio. CHF um 102,0% über Vorjahr. Die Umsatzrentabilität konnte beinahe verdoppelt werden und erreichte im Berichtsjahr 3,9%. Diese Rendite sollte in Zukunft jedoch weiter gesteigert werden können.

Für den Erfolg von WMH Tools ist die konjunkturelle Entwicklung in der Schweiz und in den USA entscheidend. Während die Schweizer Industrie weiterhin solid wirkt, sind in den USA gewisse Unsicherheiten zu erkennen: Der rückläufige Immobilienmarkt könnte eine schwächere Nachfrage im Hobby- und im Retailmarkt nach sich ziehen. Weiterhin mit Erfolg wird in den osteuropäischen Ländern gerechnet.

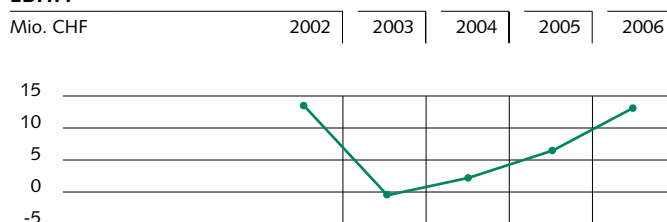
Bereichszahlen

		2002	2003	2004	2005	2006
Umsatz	Mio. CHF	394,6	319,6	310,5	290,0	335,4
EBITA	Mio. CHF	13,6	-0,3	2,2	6,5	13,1
EBITA-Veränderung	%	-16,5	n. a.	n. a.	191,6	102,0
ROA	%	7,5	-0,2	1,2	4,4	8,1
Personalbestand	Ø	733	604	569	578	576

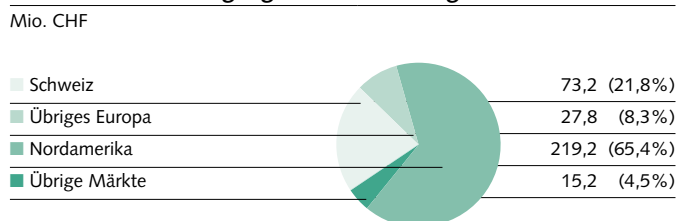
Umsatz



EBITA



Umsatzanteile nach geografischen Absatzgebieten





WMH Air Conditioning

Luftbefeuchtung kennt keine Grenzen

Axair mit Sitz in Pfäffikon SZ exportiert über ein weltweites Vertriebspartnernetz Geräte und Systeme für die Luftbefeuchtung. Für die Exportabwicklung verantwortlich zeichnet Bruno Sutter. Seit Jahren erlebt er die wachsende internationale Ausrichtung von WMH mit.

Herr Sutter, seit wann sind Sie bei Axair der Spezialist für den Export?

Seit 19 Jahren. Ich stieg bei Defensor als Leiter Auftragsabwicklung ein. Zusammen mit meinem jüngeren Bruder baute ich den Export auf. Defensor gehörte damals bereits seit längerem zum WMH Konzern. Später wurde das Unternehmen in Axair integriert.

Was hat sich in all den Jahren in Ihrem Beruf verändert?

Heute ist mit SAP und dem vereinfachten Ausführungsverfahren (VAR) vieles automatisiert. Früher mussten wir für jede Exportsendung eine Ausfuhrdeklaration und eine Warenverkehrsbescheinigung mit Schreibmaschine ausfüllen. Dies könnte ich mir heute nicht mehr vorstellen! Ich erinnere mich auch noch gut daran, wie in den 80er Jahren in der Spedition überall Pakete herumstanden. Mit der Einführung eines Tourenplans für die Spediteure und weiteren Verbesserungen in der Organisation wurde dieses Problem behoben.

Ist das Exportgeschäft auch schneller geworden?

Auf jeden Fall. Vor allem treffen nonstop Bestellungen ein, selbst am Wochenende. Manchmal habe ich den Eindruck, in Japan hätten sie den PC neben dem Bett! Wir sind zudem flexibler als früher: Wenn es eilt, liefern wir auch in einem Tag. Unser Grundsatz ist es, innerhalb von zehn Arbeitstagen ab Rampe zu liefern. Gewisse Prozesse wurden auch durch die Online-Vernetzung mit den Axair Niederlassungen beschleunigt.

Erkennen Sie in der neuen Online-Zusammenarbeit einen Vorteil?

Ja, sie vereinfacht vieles. Andererseits birgt sie neue Risiken in sich. So muss beispielsweise immer klar definiert sein, wer die Datenhoheit hat. Unbefugte dürfen am Datenstamm nichts verändern, ansonsten könnte das schwerwiegende Auswirkungen haben.

Wohin exportiert Axair?

Wir beliefern Vertriebspartner und Axair Niederlassungen in der ganzen Welt. Seit zirka zwei Jahren ziehen die Exporte in die ehemaligen Ostblockländer deutlich an. Hingegen sind Südamerika und der Mittlere Osten ruhiger geworden. Schon immer ging ein grosses Liefervolumen nach Japan, jeden Freitag als Luftfracht sowie einmal pro Monat als Seefracht. Unser Partner in Japan führt die ganze Palette an Luftbefeuchtern. Gut 20% des Umsatzes erzielen wir mit Axair in Deutschland.

Wenn man so lange im Geschäft ist, kennt man da die Vertreter im Ausland?

Ja, ich kenne viele Vertreter persönlich. Unser Team ist jeweils bei den Vertreter tagungen dabei. Das bringt sehr viel. Es ist angenehmer, mit einer Person zusammenzuarbeiten, die man persönlich kennt.

Welche Verbesserungen sehen Sie für die Zukunft?

Wir verbessern uns laufend. Sicher wird WMH in Zukunft die internationale Vernetzung noch optimieren. Zudem gehen wir davon aus, dass einige Länder ihre Importvorschriften noch weiter vereinfachen werden.

Herr Sutter, herzlichen Dank für das freundliche Gespräch.



WMH Air Conditioning: äusserst erfolgreich

WMH Air Conditioning kann auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2006 zurückblicken; dank guter Konjunktur, interner Verbesserungen und optimaler klimatischer Voraussetzungen.

Auch im Berichtsjahr 2006 blieb WMH Air Conditioning mit der Umsetzung der Unternehmensstrategie auf Kurs. Alle drei Kerngeschäftsfelder der Axair Gruppe – Axair Products, Axair Distribution und Axair Engineering – trieben den Auf- und Ausbau ihrer Aktivitäten voran. So schloss Axair Products die Entwicklung der neusten Generation der Elektroden-Dampfluftbefeuchter wie geplant ab. Ebenfalls auf gutem Weg ist die Entwicklung eines innovativen Grossflächenverdunstens. Im Bereich der Direktverdampfung konnte die Handelspalette von Axair Distribution durch Luft/Wasser-Wärmepumpen erweitert werden. Neben den Produktentwicklungen und Sortimentserweiterungen stieg auch die Nachfrage bei Axair Engineering.

Marktanteile gehalten, vereinzelt ausgebaut

In der Luftbefeuchtung sowie mit Grossklimaanlagen wurden die Erwartungen übertroffen. Dies ist unter anderem idealen klimatischen Voraussetzungen zuzuschreiben: Der lange, kalte und schneereiche Winter beflügelte das Befeuchtungsgeschäft, der heisse Start in den Sommer sowie der ausgedehnte Spätsommer kurbelten das Klimageschäft an. Die Bilanz fällt insgesamt positiv aus: Durch erfolgreichen Verkauf von VRF-Systemen (Klimageräte mit variablem Kältemittelstrom) und neuer Luft/Wasser-Wärmepumpen konnten die Marktanteile insgesamt auch bei den Kleinklimageräten gehalten, vereinzelt sogar ausgebaut werden. Ebenfalls positiv entwickelte sich nach wie vor die Nachfrage bei Axair Engineering für die Kühlung von Gasturbinen. Der Aufbau des adiabatischen Befeuchtungsgeschäfts im NAFTA-Raum schritt gut voran, grössere Referenzprojekte im Druckereigeschäft sowie im Bereich der Kühlung von Kondensatoren bei Dachkältemaschinen wurden realisiert.

Erfolgreich innovativ

Axair Products schloss im Berichtsjahr einige Neuentwicklungen im Bereich Luftbefeuchtung ab, welche 2007 auf den Markt kommen. Die durch das Luft/Wasser-Wärmepumpen-Sortiment erfolgreich ergänzte Produktpalette Kleinklima brachte Axair Distribution bereits im Berichtsjahr zusätzliche Umsätze.

Weiterhin sehr erfolgreich lief auch der Verkauf des Widerstand-Dampfluftbefeuchters Mk5 mit seinem innovativen Kalkmanagement. Ein einzigartiges Arbeitsinstrument gelang Axair Products mit dem neuen elektronischen Sortimentskatalog. Dieser unterstützt auf internationaler Ebene die Beratung und den Verkauf. Eine technologische Erweiterung des Befeuchtungssortiments stellt der SH2 dar. Dabei handelt es sich um einen innovativen Grossflächenverdunster der neusten Bauart, welcher 2007 sowohl über traditionelle Vertriebswege als auch dem OEM-Kunden angeboten wird.

Human Capital optimal einsetzen

Dem Thema Human Capital wird immer höhere Beachtung geschenkt. WMH Air Conditioning ist sich bewusst, dass mit dem technologischen Wandel, dem immer breiter werdenden Produkt- und Dienstleistungsangebot und dem verstärkten Wettbewerbsdruck nur Spitzenleistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum langfristigen Erfolg führen. Speziell der Verkauf ist auf «Top-Scorer» angewiesen. Der Wissenstransfer innerhalb der eigenen Strukturen wird deshalb neben externer Weiterbildung gross geschrieben. Aber auch die gezielte Wissensvermittlung an die unterschiedlichen Vertriebs- und Kundensegmente ist ein Aspekt, welcher bewusst gefördert wird.

Umweltaspekte sind relevant

Selektiver Einsatz von Rohstoffen und umweltbewusster Energiekonsum sind für WMH Air Conditioning wichtige Erfolgsfaktoren für die Zukunft. So werden bei Axair Distribution neben den umweltschonenden R410A-Kältemitteln neu auch Kältemaschinen mit umweltfreundlicheren alternativen Kältemitteln wie Ammoniak und CO₂ angeboten. Ausserdem werden Versionen mit Free-Cooling und Wärmepumpen vermehrt zum Standardangebot. In der Befeuchtung ist die adiabatische Technologie weiter zu fördern und das Produktprogramm entsprechend zu erweitern. Dabei bleiben die hygienischen Aspekte oberste Priorität, denn wo Wasser und Luft zusammenkommen, entsteht auch Leben. Diesem natürlichen Vorgang muss mit guter Technologie und innovativen Lösungen entgegengewirkt werden.

Risiken früh erkennen

Die Einführung zusätzlicher Key Performance Indicators (KPIs), welche die bereits vorhandenen Finanzkennzahlen ergänzen, verbesserte die Früherkennung von Risiken.

Condair Dual 2 System von Axair, welches zur adiabatischen Kühlung im BMW-Gebäude in München installiert ist.

Jahresabschluss weit über Vorjahr

Bis auf wenige Ausnahmen gelang es allen Unternehmen und Geschäftsbereichen von WMH Air Conditioning, die Jahresziele und Vorjahreswerte zu übertreffen. Besonders hervorzuheben sind dabei Axair AG und Axair Climate. Letztere konnte den Turnaround einleiten. Erfreulich zu vermelden ist auch das gute Ergebnis von Charles Hasler. Axair Nortec litt erneut unter dem schwachen US-Dollar, währungsbereinigt ist jedoch auch ihr Resultat sehr gut.

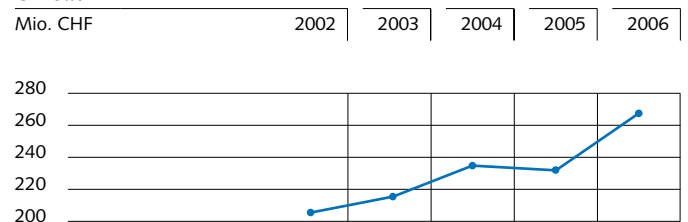
WMH Air Conditioning verzeichnete per Ende Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von 267,5 Mio. CHF; dies entspricht gegenüber Vorjahr einer Zunahme von 15,4%. Der EBITA erhöhte sich um 68,3% und kommt auf 26,8 Mio. CHF zu liegen. Die Umsatzrentabilität konnte somit von 6,9% auf beachtliche 10% gesteigert werden.

2006 wurden wichtige Entscheidungen für die Zukunft getroffen. Um weiterhin erfolgreich zu sein, wird WMH Air Conditioning, neben dem traditionellen Herstellungs- und Handelsgeschäft, vermehrt gesamtheitliche Lösungen anbieten. Produktinnovationen, die Priorisierung von Umwelt- und Energieaspekten sowie die Förderung von Human Capital sind die Erfolgsfaktoren der Zukunft.

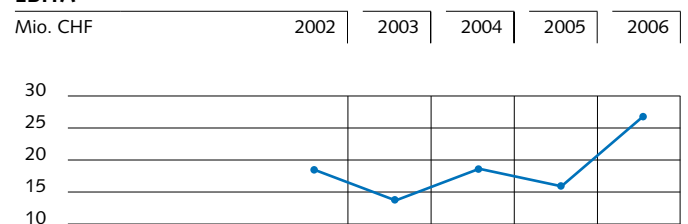
Bereichszahlen

		2002	2003	2004	2005	2006
Umsatz	Mio. CHF	205,0	215,7	234,5	231,9	267,5
EBITA	Mio. CHF	18,4	13,7	18,5	15,9	26,8
EBITA-Veränderung	%	45,7	-25,7	34,9	-13,8	68,3
ROA	%	22,7	15,6	18,8	16,2	25,6
Personalbestand	Ø	624	663	693	714	705

Umsatz

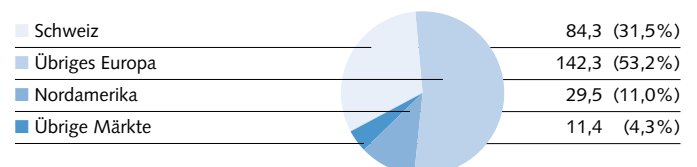


EBITA



Umsatzanteile nach geografischen Absatzgebieten

Mio. CHF





WMH Heating

Leute von heute lieben die Abwechslung

Kurz nach der Gründung von WMH kam Heinz Juchli als Servicemonteur zu Oertli Service. Seit 1992 ist er Instruktor der Servicetechniker in der Deutschschweiz. Über 250 Oertli Servicetechniker warten schweizweit Heizungsanlagen in Eigenheimen, Mehrfamilienhäusern, Industrie- und Gewerbebauten. Durchschnittlich elf Arbeitstage pro Jahr verbringen sie im Ausbildungszentrum. Damit belegt Oertli Service einen Spitzenplatz.

Herr Juchli, was bedeutet Ihnen Ihre Arbeit als Ausbildner bei Oertli Service?

Es ist der ideale Job. Die Servicetechniker wollen etwas lernen, deshalb ist die Wissensvermittlung eine dankbare Aufgabe und nie ein «Müssen» für mich. Dies betrifft sowohl die Grundausbildung, welche auf den Eidg. Fachausweis vorbereitet, wie auch die Weiterbildungskurse.

Verhalten sich die jungen Berufseinsteiger anders als früher?

Die jungen Leute kommen heute entspannter in den Grundkurs. Sie sind dadurch aufnahmefähiger. Gleichzeitig wollen sie aber auch ein abwechslungsreiches Schulungsprogramm erhalten. Ich verbringe heute mehr Zeit damit, Schulungsunterlagen zusammenzustellen, als früher. Dies liegt allerdings auch an der breiteren Produktpalette, die es zu schulen gilt.

Inwiefern hat sich die Ausbildung in den letzten Jahren verändert?

Die Ausbildung geht mit der technischen Entwicklung. Früher hat Oertli Service nur Öl- und Gasfeuerung serviziert. Heute sind es sämtliche Arten von Heizsystemen. Dieser Vielseitigkeit müssen wir gerecht werden. Was sich hingegen nicht verändert hat, ist die grosse Bedeutung der praktischen Ausbildung. Wir legen Wert darauf, dass jeder Kursteilnehmer selbständig im Schulungsraum an einem Heizkessel arbeiten kann. Nur so wird man den Anforderungen des Arbeitsalltages gerecht. Seit 1994 haben wir hier in Schwerzenbach zwei Schulungsräume, einen mit Öl- und Gasheizungen und einen mit Brennwertgeräten. Diese zentrale Schulung bringt punkto Infrastruktur klare Vorteile.

Welche Entwicklung zeichnet sich für die künftige Ausbildung ab?

In Zukunft werden wir auch Spezialisten ausbilden müssen. Eine Wärmepumpe ist zum Beispiel etwas ganz anderes als ein Ölbrenner. Für Wärmepumpen und Pelletskessel braucht es Spezialisten. Die Ausbildung richtet sich nach dem Markt. Für uns massgebend sind die Bedürfnisse der Servicestellen sowie die Verkaufszahlen unserer Schwestergesellschaft Vescal. Sie gehört zu den führenden Anbietern von Haustechniklösungen auf den Gebieten Wärmeerzeugung, Wärmeabgabe sowie Komfortlüftung.

Ihr Sohn ist auch Techniker bei Oertli Service. Wie kam es dazu? Haben Sie am Familientisch oft über das Geschäft diskutiert?

Ja, der Begriff Oertli ist in unserer Stube oft gefallen. Schon möglich, dass dies meinen Sohn beeinflusst hat. Als ich noch Chefmonteur der Servicestelle Bülach war, nahm meine Frau für mich zu Hause die telefonischen Anrufe entgegen. Anfang der 80er Jahre war das so üblich: Alle Ehefrauen von Chefmonteuren haben das getan. Es gab ja noch kein Mobiltelefon. Ich rief jeweils von einer Telefonkabine nach Hause an und erkundigte mich, wo ein Einsatz gefragt war. Heute läuft das über die zentrale Hotline.

Herr Juchli, herzlichen Dank für das freundliche Gespräch.



WMH Heating: Budget und Vorjahr übertroffen

Auch im Geschäftsjahr 2006 setzte der Konzernbereich WMH Heating seinen Erfolgskurs fort. Umsatz und Ertrag konnten erneut gesteigert werden. Dies dank einer guten Positionierung im Heizungsmarkt, welcher sich insgesamt positiv entwickelte.

WMH Heating tritt mit den Unternehmen Vescal und Oertli Service im Schweizer Heizungsmarkt als System- und Lösungsanbieter auf. Marktpartner sind Installateure, Planer, Architekten sowie Verwalter und Besitzer von Liegenschaften. Ihnen werden erstklassige Produkte der Heiztechnik, Lösungen für optimale, bedürfnisorientierte Raumklimas sowie entsprechende Dienstleistungen angeboten. Ein besonderer Akzent wurde im vergangenen Jahr auf erneuerbare Energieträger gesetzt.

WMH Heating differenziert sich von der Konkurrenz mit dem Anspruch, als Komplettanbieter für jede Problemstellung Lösungen in allen Technologiebereichen der modernen Heiztechnik anzubieten, sei es in der Wärmeerzeugung, der Wärmeabgabe oder mit Heizungskomponenten. Mit einem flächendeckenden Servicestellennetz wird zudem die Wartung und Störungsbehebung über die ganze Lebensdauer einer Heizungsanlage sichergestellt.

Positive Marktentwicklung: alternative Energieerzeuger im Trend

Der Markt entwickelte sich im Berichtsjahr äusserst positiv. Der Aufschwung im Wohnungsbau setzte sich praktisch in allen Regionen der Schweiz fort. Profitiert haben davon vor allem die beiden Sparten Wärmeverteilung und Heizungskomponenten. In der Sparte Wärmeerzeugung setzte sich die Entwicklung weg von den fossilen Energieträgern und hin zu Wärmepumpen und alternativen Energien fort. Zwar dominierten die konventionellen Wärmeerzeugungssysteme nach wie vor, steigende Ölpreise und eine stärkere Umweltorientierung förderten jedoch insbesondere den kombinierten Einsatz von traditionellen und alternativen Energieerzeugern wie Holzheizungen oder Solaranlagen. Allerdings verlangsamte die Feinstaubproblematik den sich abzeichnenden Boom für Holzheizungen. Bei Dienstleistungen für Heizungsanlagen erwarten die Kunden immer stärker Gesamtlösungen aus einer Hand sowie eine unkomplizierte Störungsbehebung im Notfall.

Mehr Marktanteile

Mit Gaskesseln und Wärmepumpen konnten die Marktanteile weiter ausgebaut werden. Die neuen kondensierenden, leistungsstarken Gaskessel der Linie MC sowie die Standkessel der C-Linie

stießen auf hervorragende Resonanz. Im Bereich Öl wurden die Marktanteile auf hohem Niveau gehalten. Der Gesamtmarkt für den Energieträger Öl ist allerdings in den kleinen Leistungsbereichen stark rückläufig. Dank einer effizienteren Marktbearbeitung sowie der Schaffung der neuen Systemberater-Struktur im Heizungs-, Lüftungs- und Klimabereich gelang es, zusätzlich Marktanteile zu gewinnen. Innerhalb der Dienstleistungen für Heizungsanlagen ist der neue Vertragszusatz «Comfort» bei Liegenschaftsverwaltern auf reges Interesse gestossen. Oertli Service bietet sich den Kunden damit auch als Anlaufstelle für Anliegen an, welche über das eigentliche Wartungsgeschäft hinausgehen, jedoch für einwandfreies Heizen relevant sind.

Langjährige Kunden

Die grosse Treue der langjährigen Kunden bei Heizungserneuerungen lässt darauf schliessen, dass sie mit der Dienstleistungsqualität sehr zufrieden sind. Auch das Installationsgewerbe, vom Klein- bis zum Grossbetrieb, verlässt sich vermehrt auf WMH, was sich in gestiegenen Marktanteilen manifestiert. Besonders erwähnenswert sind das überdurchschnittliche Wachstum sowie die hohen Marktanteile in der Romandie.

Konsolidierung im Produktportfolio

Nachdem in den Vorjahren das Produktportfolio massiv ausgebaut wurde, war im vergangenen Jahr eine Konsolidierung angesagt. Der gezielte Ausbau der Produktgruppen Gas, Holz und Wärmepumpen in den letzten Jahren trug Früchte: In allen drei Gruppen konnten die Absatzzahlen deutlich gesteigert werden. Neu fand der Ölkondensationskessel der Marke Oertli Aufnahme im Sortiment. Er erhöht die Energieeffizienz gegenüber einem herkömmlichen Ölkessel um zirka 10%. Im Dienstleistungsportfolio konnte mit neuen Produkten wie der Boilerreinigung sowie mit Wartungsverträgen auf Wärmepumpen und Pelletsanlagen die Abhängigkeit vom klassischen Servicegeschäft rund um den Gebläsebrenner weiter reduziert und somit ein Wachstum in einem schrumpfenden Gesamtmarkt realisiert werden.

Mehrspurige Organisationsentwicklung

Der Organisationsentwicklung dienten verschiedene Projekte: Auf einer neuen Intranetplattform wurden Offert- und Verkaufsprozesse verbessert. Wichtig für den Marktauftritt war der Aufbau einer Systemberater-Struktur für Architekten und Ingenieure. Mit neuen Standorten in Romanel bei Lausanne und in Bern konnte die Infrastruktur optimiert werden. Im Servicebereich wurde

Die Kompakt-Wärmezentrale PURN-150 ist eine der im Circus Knie installierten Heizungsanlagen.

eine Spezialistenorganisation für neue Technologien und Industrieanlagen aufgebaut. Im Fokus stand zudem die Optimierung des Führungsinformationssystems. Auch in diesem Jahr wurde in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert.

Ganzheitlich denken und handeln

Durch die gestiegenen Energiepreise ist heute beim Verbraucher eine hohe Sensibilität für das Thema Heizen vorhanden. Mit einer ganzheitlichen Beratung und mit sämtlichen Technologien im Angebot fördert WMH Heating bestmögliche Lösungen für Kunden und Umwelt. Die Verringerung des CO₂-Ausstosses durch die Erhöhung der Energieeffizienz ist dabei ein zentraler Punkt. Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Basis für unternehmerischen Erfolg. Vesca und Oertli Service stehen für eine sinnvolle Work-Life Balance ein. So haben sie ihren Mitarbeitern kostenlose Workshops zum Thema Gesundheit und Ernährung angeboten und sind damit auf grosses Interesse gestossen.

Rigoreuse Qualitätskontrollen

Produktfehler oder falsche Einstellungen bei Heizungsanlagen können tragische Auswirkungen haben. Auf eine strenge Qualitätskontrolle bei den Produkten und auf genau geregelte Sicherheitsszenarien bei Inbetriebnahmen von Heizungsanlagen wird deshalb grosser Wert gelegt.

Sehr guter Jahresabschluss

Dank der positiven Marktentwicklung sowie einer klaren Positionierung im Markt konnte WMH Heating sämtliche Leistungswerte erneut steigern. Umsatz und EBITA liegen über Budget und Vorjahr. Mit einer Umsatzrentabilität von über 10% wurde ein ausgezeichnetes Resultat erwirtschaftet.

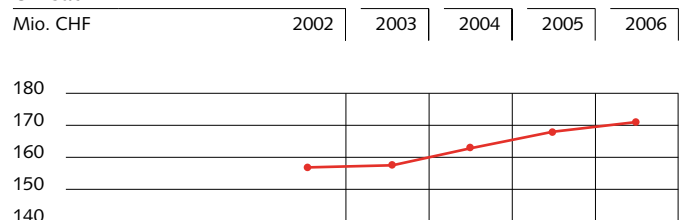
Im Geschäftsjahr 2006 verzeichnete WMH Heating einen Umsatz von 171,0 Mio. CHF, was gegenüber 2005 einer Zunahme von 1,8% entspricht. Der EBITA liegt mit 19,9 Mio. CHF um 15,0% über dem Vorjahr.

Obwohl sich WMH Heating in einem grundsätzlich gesättigten Markt bewegt und somit die Wachstumschancen begrenzt sind, kann auch 2007 mit einem leichten Umsatzzuwachs auf bereits hohem Niveau gerechnet werden. Eine interessante Produkt- und Dienstleistungspalette macht es möglich.

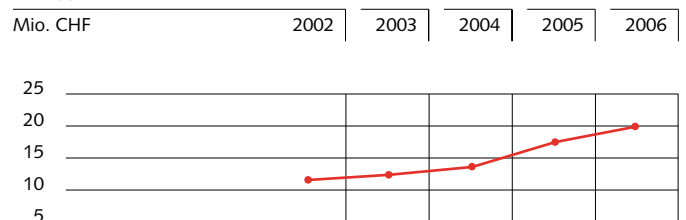
Bereichszahlen

		2002	2003	2004	2005	2006
Umsatz	Mio. CHF	156,8	158,0	162,9	168,1	171,0
EBITA	Mio. CHF	11,5	12,2	13,5	17,3	19,9
EBITA-Veränderung	%	6,7	6,7	10,8	27,5	15,0
ROA	%	19,5	23,1	24,6	32,9	37,1
Personalbestand	Ø	528	527	519	496	495

Umsatz



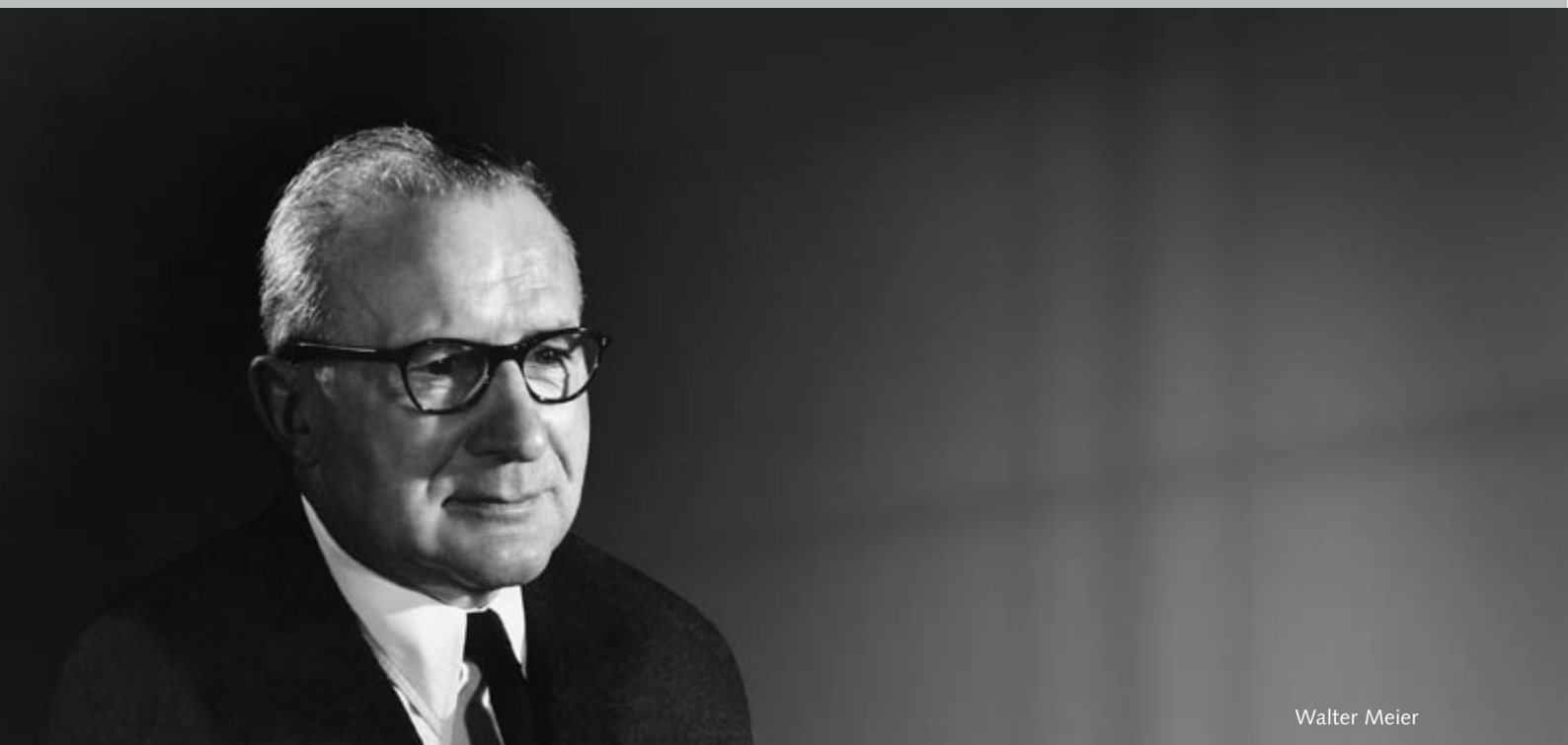
EBITA



Umsatzanteile nach geografischen Absatzgebieten

Mio. CHF	
Schweiz	171,0 (100,0%)

Corporate Governance



Walter Meier



Dr. Reto E. Meier

Tradition und Kontinuität: Seit drei Generationen nimmt die Gründerfamilie Meier die unternehmerische Verantwortung wahr.



Silvan G.-R. Meier

Corporate Governance

Die folgenden neun Kapitel enthalten die Ausführungen zur Corporate Governance entsprechend den Vorgaben der SWX Swiss Exchange. Zur besseren Übersicht werden einzelne Punkte inhaltlich zusammengefasst.

Falls Informationen zur Corporate Governance an anderer Stelle im Geschäfts- oder Finanzbericht aufgeführt sind, wird darauf verwiesen. Stichtag ist der 31. Dezember 2006, sofern nicht anders vermerkt.

1. Konzernstruktur und Aktionariat

1.1 Konzernstruktur

Operative Konzernstruktur	Seite 6
Angaben zur Aktie	Seite 4
Konsolidierungskreis	Finanzbericht, Seite 21

1.2 Bedeutende Aktionäre

Angaben zu bedeutenden Aktionären	Seite 5
-----------------------------------	---------

Zwischen den bedeutenden Aktionären bestehen keine Aktionärsbindungsverträge oder sonstige Absprachen mit Bezug auf die von ihnen gehaltenen WMH Namenaktien oder hinsichtlich der Ausübung der Aktionärsrechte.

1.3 Kreuzbeteiligungen

WMH ist keine kapital- oder stimmenmässige Kreuzbeteiligung mit anderen Gesellschaften eingegangen.

2. Kapitalstruktur

2.1 Kapital

Angaben zum Kapital	Finanzbericht, Seite 20
---------------------	-------------------------

2.2 Bedingtes und genehmigtes Kapital im Besonderen

WMH verfügte per 31. Dezember 2006 über kein bedingtes oder genehmigtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

An der Generalversammlung vom 2. Mai 2005 wurde das Aktienkapital um 5 Mio. CHF herabgesetzt; dies durch Vernichtung von 200 000 Namensvorratsaktien -A- zu CHF 25.00. Seither blieb das Aktienkapital unverändert.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Angaben zum Aktienkapital werden im Finanzbericht auf Seite 20 gemacht. Alle Namenaktien sind gleichermassen stimmberechtigt, unabhängig von ihrem Nennwert. WMH hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

2.5 Genussscheine

WMH hat keine Genussscheine ausgegeben.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Als stimmberechtigter Aktionär wird anerkannt, wer im Aktienregister eingetragen ist. Die Aktien können ohne Beschränkungen erworben und veräussert werden. Die Eintragung setzt einen Ausweis über den Erwerb der Namenaktie als Eigentum oder die Begründung einer Nutzniessung voraus.

2.7 Wandelanleihen und Optionen

WMH hat keine Wandelanleihen oder Optionen ausgegeben.

3. Verwaltungsrat



v. l. n. r. Heinz Roth,
Prof. Dr. Kurt Schiltknecht,
Werner Kummer,
Dr. Reto E. Meier und
Paul Witschi *

3.1 – 3.3 Mitglieder des Verwaltungsrats, ihre Tätigkeiten und Interessenbindungen sowie Kreuzverflechtungen

Eine Übersicht über die Mitglieder des Verwaltungsrats, ihre Nationalitäten, Jahrgänge, gehaltenen Positionen und Amtsdauern gibt die Tabelle auf Seite 7. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats gehörten in den vergangenen drei Jahren weder der WMH Konzernleitung noch der Geschäftsleitung einer WMH Gesellschaft an.

* Paul Witschi wird an der Generalversammlung 2007 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen.

Reto E. Meier, Dr., nicht exekutiv tätig

Ausbildung	Lic. oec. publ., Dr. oec. publ. (Betriebswirtschaft)
Werdegang	u.a. VR-Präsident und -Delegierter Walter Meier AG VR-Präsident Bergbahngruppe, VR Industriegruppe, VR Bank Vorstandsmitglied: u.a. Schweiz. Arbeitgeberverband, Zürcher Handelskammer, Vereinigung Zürcherischer Arbeitgeberorganisationen, Handelskammer Deutschland-Schweiz, Handelskammer Schweiz-Japan Präsident Verband Zürcher Handelsfirmen Vizepräsident Technorama und Vereinigung für Technik und Wirtschaft
Aktuelle Tätigkeiten	VR-Präsident Greentec AG VR-Präsident der Schweizer WMH Unternehmen Präsident WMH Vorsorgestiftung Ehrenvorstandsmitglied Handelskammer Deutschland-Schweiz

Kurt Schiltknecht, Prof. Dr., nicht exekutiv tätig

Ausbildung	Lic. oec. publ., Dr. oec. publ. (Volkswirtschaft)
Werdegang	u.a. Forschungstätigkeit ETH, OECD Direktor Nationalbank Sprecher GL Nordfinanzbank VR-Präsident Bank Leu Mitglied Bankrat Nationalbank
Aktuelle Tätigkeiten	VR-Präsident Intershop VR BZ Bank, BZ Trust, Klosterfrau, Patinex Holding a.o. Prof. Universität Basel Vize-Präsident des Aufsichtsrates der Prevent AG

Werner Kummer, nicht exekutiv tätig

Ausbildung	Dipl. Ing. ETH, Dottore in Ingegneria (Politecnico di Milano), MBA INSEAD
Werdegang	u.a. Partner bei Braxton Assoc. Management Consultants, Boston, London und Paris Führungspositionen bei Pelikan Corp., Zug, u. Feintool AG GL-Vorsitzender Schindler Aufzüge AG Konzernleitungsmitglied Schindler mit Verantwortungsbereich Asien Pazifik CEO der Forbo Holding AG
Aktuelle Tätigkeiten	Senior Advisor für M&A, Schindler Management AG VR-Präsident Gebrüder Meier AG VR Bâloise Holding (Vorsitzender des Audit Committee) VR Schindler Deutschland Holding GmbH, Schlatter Holding AG, Jalal Schindler Elevators and Escalators Company W.L.L. Bahrain Vorstandsmitglied Zürcher Handelskammer

Heinz Roth, nicht exekutiv tätig

Ausbildung	Eidg. dipl. Bankfachmann, Swiss Banking School, Executive Program Stanford University
Werdegang	Solothurner Kantonalbank Credit Suisse Group (Führungsfunktionen im In- und Ausland) CEO Credit Suisse Private Banking Switzerland Mitglied der Geschäftsleitung Credit Suisse Financial Services
Aktuelle Tätigkeiten	Selbstständige Tätigkeit im Finanzbereich für Unternehmen VR Vontobel Holding AG (Mitglied Audit Committee, Vorsitzender des IT Committee) VR Bank Vontobel AG Präsident der Stiftung Musik Festival Davos

Paul Witschi*, nicht exekutiv tätig

Ausbildung	Dipl. Ing. HTL
Werdegang	Exportleiter und Geschäftsbereichsleiter der Luwa AG, Leiter Konzernmarketing und Mitglied der Geschäftsleitung der Luwa AG Mitglied der Konzernleitung als Leiter Marketing und Vertrieb International der Geberit-Gruppe, Verantwortlich für die Internationalisierung der Geberit-Gruppe
Aktuelle Tätigkeiten	VR AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Reichle & De-Massari AG Mitglied des Stiftungsrates der Förderstiftung Avenir Suisse Aufsichtsratsmandate im Ausland (Deutschland und Spanien)

* Paul Witschi wird an der Generalversammlung 2007 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen.

3.4 Wahl und Amtszeit

Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens drei Mitgliedern, die gestaffelt für drei Jahre von der Generalversammlung gewählt werden. Seite 7 enthält sämtliche Angaben zur erstmaligen Wahl und zur verbleibenden Amtsdauer der aktuellen Mitglieder.

Jeder Verwaltungsrat muss entweder Aktionär sein oder eine juristische Person oder Handelsgesellschaft vertreten, die an der WMH Walter Meier Holding AG beteiligt ist.

3.5 Interne Organisation

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst. Er bezeichnet insbesondere seinen Präsidenten und den Sekretär, der das Protokoll führt. Der Sekretär muss dem Verwaltungsrat nicht angehören.

Verwaltungsratsentscheide werden mit dem einfachen Mehr der Anwesenden getroffen. Bei Stimmgleichheit entscheidet der Präsident. Im Geschäftsjahr hielt der Verwaltungsrat viermal eine Sitzung ab.

In Anbetracht des kleinen Verwaltungsrats war es bis anhin kaum sinnvoll, besondere ständige Komitees zu bilden. Die Audit-Committee-Aufgaben werden durch den Gesamtverwaltungsrat wahrgenommen. Dazu gehören insbesondere die Oberaufsicht über die interne und externe Revision sowie die Überwachung der finanziellen Berichterstattung. Weitere Aufgaben nahm der VR-Präsident in alleiniger Verantwortung wahr.

3.6 Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat leitet und überwacht die Geschäftsführung, vertritt die Gesellschaft gegen aussen und bestimmt die Unterschriftsberechtigung. Er fasst bindende Beschlüsse in allen Angelegenheiten, die nicht durch Gesetz oder Statuten ausdrücklich anderen Gesellschaftsorganen zur Entscheidung vorbehalten sind.

Gemäss Organisationsreglement und unter Berücksichtigung der geltenden Rechtsordnung kann der Verwaltungsrat die Geschäftsführung oder einzelne Geschäftsführungsaufgaben sowie die Vertretung der Gesellschaft an einzelne oder mehrere Konzernleitungsmitglieder oder Dritte übertragen. Dem Verwaltungsrat obliegen die folgenden unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben gemäss Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts:

- die Oberleitung der Gesellschaft und die Erteilung der nötigen Weisungen;
- die Festlegung der Organisationsform;
- die Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle sowie der Finanzplanung, sofern dies für die Führung der Gesellschaft notwendig ist;
- die Ernennung und Abberufung der mit der Geschäftsführung und der Vertretung betrauten Personen;
- die Oberaufsicht über die mit der Geschäftsführung betrauten Personen, namentlich im Hinblick auf die Befolgung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen;
- die Erstellung des Geschäftsberichts sowie die Vorbereitung der Generalversammlung und die Ausführung ihrer Beschlüsse;
- die Benachrichtigung des Richters im Falle der Überschuldung.

Die Führung des laufenden Geschäfts hat der Verwaltungsrat der Konzernleitung unter dem Vorsitz des CEO übertragen. Die Konzernleitung informiert den Verwaltungsrat regelmässig über den Geschäftsgang und über wesentliche Geschäftsvorfälle. Bei Bedarf können die Verwaltungsräte sämtliche verfügbaren Informationen zum Unternehmen verlangen. Zu den Sitzungen des Verwaltungsrats sind traditionsgemäss die Mitglieder der Konzernleitung sowie bei Bedarf weitere Vertreter des Kaders eingeladen.

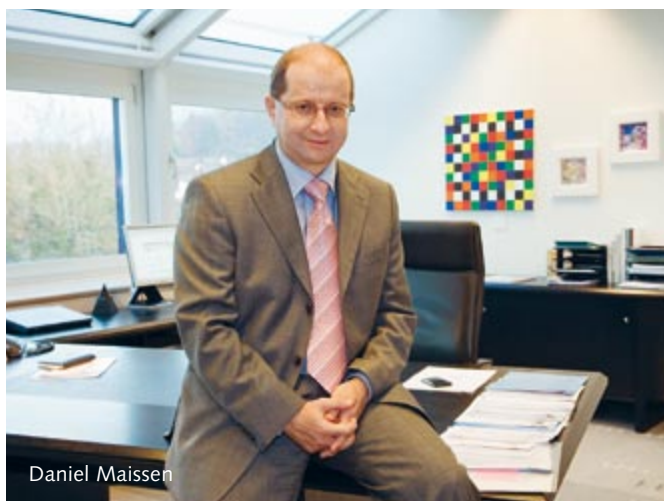
3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat stützt seine Informationen auf das konzernweit eingeführte, einheitliche Reporting und die damit verbundenen Konzernweisungen. Dieses Reporting ist auch massgebend für die Publikation des Geschäftsberichts. Im Laufe der jährlichen Prüfung der Jahresrechnung rapportiert die Revisionsstelle dem Verwaltungsrat allfällige Mängel. In den Bereichen interne Kontrolle und Risikomanagement wird der Verwaltungsrat zusätzlich durch die im Berichtsjahr neu eingeführte interne Revision unterstützt.

4. Konzernleitung



Silvan G.-R. Meier



Daniel Maissen

4.1–4.2 Mitglieder der Konzernleitung, ihre Tätigkeiten und Interessenbindungen

Die Mitglieder der Konzernleitung, ihre Nationalitäten sowie ihre Aufgaben werden in der Tabelle auf Seite 7 präsentiert.

Silvan G.-R. Meier, exekutiv tätig (CEO)

Ausbildung	MA in Wirtschaftswissenschaften, Universität Zürich
Werdegang	Senior Consultant, Simon, Kucher & Partners, Strategy & Marketing Consultants Mitglied der Konzernleitung WMH
Aktuelle Tätigkeiten	2006 CEO WMH VR von verschiedenen WMH Unternehmen VR-Vizepräsident und -Delegierter, Greentec AG

Daniel Maissen, exekutiv tätig (CFO)

Ausbildung	Dipl. Betriebsökonom HWV, MBA, Wake Forest University
Werdegang	Leiter Finanzen und Controlling Axair Bereichscontroller WMH Air Conditioning Leiter Controlling WMH
Aktuelle Tätigkeiten	2005 CFO WMH und Mitglied der Konzernleitung WMH Vorsitzender der Anlagekommission WMH Vorsorgestiftung VR von verschiedenen WMH Unternehmen Sekretär des Verwaltungsrates WMH Stiftungsrat Zürcher Hochschule Winterthur



Dr. Jacques Sanche

Jacques Sanche, Dr., exekutiv tätig

Ausbildung	Dr. oec. HSG (Wirtschaftsinformatik)
Werdegang	IMG, Boston Consulting Group Unternehmensleiter Novasina, Stäfa Wirz, Oertli Service, Vescal
Aktuelle Tätigkeiten	2004 Mitglied der Konzernleitung WMH VR Stäfa Wirz Ventilator AG in Bern VR von verschiedenen WMH Unternehmen

4.3 Managementverträge

WMH und ihre Konzerngesellschaften haben keine Managementverträge mit Dritten abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2006 wurden keine Honorare mehr an Greentec AG ausbezahlt. Der Honorarvertrag wurde per 31.12.2005 aufgelöst.

5. Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

5.1 Inhalt und Festsetzungsverfahren der Entschädigungen und Beteiligungsprogramme

Über Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen an die Verwaltungsräte sowie über Bezüge des Verwaltungsratspräsidenten entscheidet der Verwaltungsrat.

Der Verwaltungsratspräsident genehmigt die Salarierung der Mitglieder der Konzernleitung unter Information des Verwaltungsrats.

5.2 Entschädigung an amtierende Organmitglieder

Die Leistungen der Mitglieder der Konzernleitung wurden im Geschäftsjahr 2006 insgesamt mit 3,2 Mio. CHF plus Aktien gemäss Ziffer 5.4 entschädigt. Darin enthalten ist auch das bis zum Ablauf der vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist fixierte ordentliche Salär des im Oktober 2006 ausgeschiedenen CEO sowie sein anteiliger Bonus. Abgangsentschädigungen wurden keine entrichtet.

Im Berichtsjahr wurden die Mitglieder des Verwaltungsrats mit total 1,7 Mio. CHF plus Aktien gemäss Ziffer 5.4 entschädigt. Davon entfallen auf den Präsidenten des Verwaltungsrats in seiner aktiven Funktion 1,6 Mio. CHF sowie 1 699 Namenaktien -A-.

5.3 Entschädigung an ehemalige Organmitglieder

Ehemaligen Organmitgliedern wurden im Berichtsjahr keine Entschädigungen zugesprochen bzw. ausbezahlt.

5.4 Aktienzuteilung im Berichtsjahr

Aufgrund der Wahlmöglichkeit für den Bezug der VR-Entschädigung haben die Verwaltungsräte im Berichtsjahr 1 569 Namenaktien -A- zum Marktwert bezogen sowie im Rahmen des Jubiläums «30 Jahre WMH» zusätzlich 1 400 Namenaktien -A- zugeteilt erhalten. Im Rahmen der Bonusauszahlung wurden an die Konzernleitungsmitglieder im Berichtsjahr 3 133 Aktien und als Jubiläumsboni weitere 400 Aktien zugeteilt.

5.5 Aktienbesitz

Die Mitglieder der Konzernleitung sowie ihnen nahe stehende Personen halten per 31. Dezember 2006 insgesamt 21 543 Namenaktien -A-. Die Mitglieder des Verwaltungsrats sowie ihnen nahe stehende Personen halten direkt oder indirekt insgesamt 465 298 Namenaktien -A- und 3 300 000 Namenaktien -B-.

5.6 Optionen

Es sind keine Optionen ausstehend.

5.7 Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung bzw. ihnen nahe stehende Personen haben während des Geschäftsjahrs weder Honorare noch Vergütungen für zusätzliche Dienstleistungen zu Gunsten von WMH oder einer Konzerngesellschaft erhalten.

5.8 Organdarlehen

Im Berichtsjahr wurden weder Darlehen noch Bürgschaften zu Gunsten von Organmitgliedern gesprochen oder gewährt.

5.9 Höchste Gesamtentschädigung

Die höchste Summe aller Entschädigungen an einen einzelnen Verwaltungsrat betraf den Präsidenten und belief sich auf 1,6 Mio. CHF in bar sowie 1 699 Namenaktien -A-.

6. Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Es bestehen keine Stimmrechtsbeschränkungen. Die Bestimmungen über den Ausweis des Aktienbesitzes und über die Ausgabe der Stimmkarten werden vom Verwaltungsrat erlassen.

Aktionäre können sich an der Generalversammlung mittels schriftlicher Vollmacht nur durch einen anderen Aktionär vertreten lassen. Zur Wahrnehmung der Stimmrechtsvertretung schlägt die Gesellschaft den Aktionären wahlweise ein Mitglied ihrer Organe bzw. eine andere von der Gesellschaft abhängige Person (Organvertreter) oder einen unabhängigen Dritten vor.

6.2 Statutarische Quoren

Die Generalversammlung darf die Jahresrechnung nur dann annehmen und über die Verwendung des Bilanzgewinnes beschliessen, wenn ein Revisionsbericht vorliegt und ein Revisor anwesend ist. Auf die Anwesenheit eines Revisors kann die Generalversammlung durch einstimmigen Beschluss verzichten. Es bestehen keine statutarischen Quoren, die vom Gesetz abweichen.

6.3 Einberufung der Generalversammlung

Die Einladung zur Generalversammlung erfolgt mindestens 20 Tage vor der Versammlung durch einmalige Bekanntmachung im «Schweizerischen Handelsamtsblatt». Die im Aktienbuch Eingetragenen werden ausserdem durch gewöhnlichen Brief eingeladen.

6.4 Traktandierung

Der Verwaltungsrat ist verpflichtet, schriftlich begründete und mindestens vier Wochen vor dem Versand der Einladungen zur Generalversammlung eingereichte Anträge von Aktionären, die allein oder zusammen mindestens den zehnten Teil des Aktienkapitals oder Aktien im Nennwert von einer Million Franken vertreten, als Verhandlungsgegenstände auf die Traktandenliste zu setzen. Über Gegenstände, die nicht nach Massgabe dieser Bestimmungen angekündigt worden sind, können keine Beschlüsse gefasst werden, ausser über einen Antrag auf Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung oder auf Durchführung einer Sonderprüfung.

Zur Stellung von Anträgen im Rahmen der Verhandlungsgegenstände und zu Verhandlungen ohne Beschlussfassung bedarf es keiner vorherigen Ankündigung.

6.5 Eintragung im Aktienbuch

Eintragungen im Aktienbuch werden bis zum 17. April 2007 vorgenommen. Danach ist dies erst wieder nach der Generalversammlung vom 24. April 2007 möglich.

7. Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

7.1 Angebotspflicht

Es besteht eine statutarische Regelung betreffend Opting-out, wonach ein Erwerber von Aktien des Unternehmens nicht zu einem öffentlichen Angebot gemäss Artikel 32 und 52 des Börsengesetzes verpflichtet ist.

7.2 Kontrollwechselklauseln

Es bestehen keine Kontrollwechselklauseln zu Gunsten von Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung oder zu Gunsten weiterer Kadermitarbeiter von WMH.

8. Revisionsstelle

8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Angaben zur Dauer des Mandats und zur Amtsdauer des leitenden Revisors befinden sich auf Seite 7.

8.2 Revisionshonorar

Das Revisionshonorar von Ernst & Young für Dienstleistungen im Zusammenhang mit der ordentlichen Prüfung der vorliegenden Jahresrechnung beläuft sich auf 0,8 Mio. CHF. Daneben beauftragte WMH noch weitere Wirtschaftsprüfer, deren Honoraraufwand auf 0,1 Mio. CHF zu stehen kommt.

8.3 Zusätzliche Honorare

Ernst & Young stellte im Geschäftsjahr 2006 weitere Honorare im Umfang von 0,6 Mio. CHF für Beratungsdienstleistungen in Rechnung.

8.4 Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Der Verwaltungsrat beurteilt jährlich die Leistung, Honorierung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle und unterbreitet der Generalversammlung einen Vorschlag, wer als Revisionsstelle und Konzernprüfer gewählt werden soll.

9. Informationspolitik

WMH informiert Aktionäre, Finanzmärkte und die Öffentlichkeit regelmässig über wichtige Ereignisse. Insbesondere erfolgen Medienmitteilungen zum Jahres- und Halbjahresabschluss. Nebst der Generalversammlung findet mindestens einmal jährlich eine Medien- und Finanzanalystenkonferenz statt.

Unter www.wmh.ch sind die wichtigsten Informationen zum Unternehmen, die Medienmitteilungen, der aktuelle Börsenkurs sowie der Geschäfts- und Halbjahresbericht abrufbar.

Die wichtigsten Termine

Abschluss des Geschäftsjahres	31. Dezember
Bekanntgabe Jahresabschluss	Februar
Medien- und Finanzanalystenkonferenz	Februar
Veröffentlichung Geschäftsbericht	März
Generalversammlung 2008	März
Halbjahresabschluss	30. Juni
Bekanntgabe des Halbjahresabschlusses	August

WMH Walter Meier Holding AG

Laubisrütistrasse 24
8712 Stäfa
Schweiz
Telefon +41 44 928 15 15
Fax +41 44 928 15 00
direct@wmh.ch
www.wmh.ch

WMH Tools**WMH Tool Group Inc.**

2420 Vantage Drive
Elgin, IL 60124
USA
Telefon +1 847 851 10 00
Fax +1 847 851 10 45
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

WMH Tool Group AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 47 48
Fax +41 44 806 47 58
info@wmhtoolgroup.ch
www.wmhtoolgroup.ch

WMH Tool Group Shanghai Limited

135 Guang Hua Road
Zhuanqiao
Shanghai, 201108
China
Telefon +86 216 489 01 47
Fax +86 216 489 53 74
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

WMH Tool Group Ltd.

212 A Wilkinson Road
Brampton, ON L6T 4M4
Kanada
Telefon +1 905 792 97 69
Fax +1 905 792 76 70
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

Walter Meier AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 46 46
Fax +41 44 806 47 47
info@waltermeier.ch
www.waltermeier.ch

Mato CNC-Maschinen AG

Auerstrasse 32
9442 Berneck
Schweiz
Telefon +41 71 722 99 90
Fax +41 71 722 99 92
info@matoag.ch
www.matoag.ch

Mato Handels GmbH

Robert-Bosch-Strasse 10
78048 VS-Villigen
Deutschland
Telefon +49 7721 20 28 10
Fax +49 7721 20 28 13
info@wmh-mato.de
www.wmh-mato.de

WMH Air Conditioning**Axair AG**

Talstrasse 35–37
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz
Telefon +41 55 416 61 11
Fax +41 55 416 62 62
axair@axair.ch
www.axair.ch

Axair GmbH

Systeme für die Luftkonditionierung
Carl-von-Linde-Strasse 25
85748 Garching-Hochbrück
Deutschland
Telefon +49 89 326 70 0
Fax +49 89 326 70 140
info@axair.de
www.axair.de
www.klimaplus.de

Axair SAS

100, Bld Louis Armand
Z.I. des Chanoux
93331 Neuilly-sur-Marne
Frankreich
Telefon +33 820 824 817
Fax +33 143 001 928
axair@axair.fr
www.axair.fr

Axair Climate Limited

Highlands Road, Shirley, Solihull
West Midlands B90 4NL
Grossbritannien
Telefon +44 121 705 76 01
Fax +44 121 711 86 30
response@axairclimate.co.uk
www.axairclimate.co.uk

AxEnergy AG

Talstrasse 35–37
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz
Telefon +41 55 416 66 70
Fax +41 55 416 62 62
axenergy_ch@ctfog.com
www.ctfog.com

Axair (Beijing)

Air Humidification Co., Ltd.
Area C, No. 3, Guang Lian Industry Park
Guang Ji Dian Yi Ti Hua Chan Ye Ji Di
Tong Zhou District
Beijing 101111
China
Telefon +86 10 815 030 08/51/52
Fax +86 10 815 038 70
mail@axair.com.cn
www.axair.com.cn

Axair Kobra AG

2, route des Barges
1680 Romont
Schweiz
Telefon +41 26 651 77 77
Fax +41 26 651 77 70
office@axairkobra.ch
www.axairkobra.ch

Axair Nortec Ltd.

2740 Fenton Road
Ottawa, Ontario K1T 3T7
Kanada
Telefon +1 613 822 03 35
Fax +1 613 822 79 64
nortec@humidity.com
www.humidity.com

Draabe Industrietechnik GmbH

Schnackenburgallee 18
22525 Hamburg
Deutschland
Telefon +49 40 85 32 77 0
Fax +49 40 85 32 77 79
draabe@draabe.de
www.draabe.de

Charles Hasler AG

Komponenten für Kälte und Klima
Althardstrasse 238
8105 Regensdorf
Schweiz
Telefon +41 44 843 93 93
Fax +41 44 843 93 99
kaeltklima@charles-hasler.ch
www.charles-hasler.ch

Nordmann Engineering AG

Bruggfeldweg 11
4147 Aesch
Schweiz
Telefon +41 61 467 76 66
Fax +41 61 467 76 77
info@nordmann-engineering.com
www.nordmann-engineering.com

WMH Heating**Vescal SA**

Z.I. de la Veyre, St-Légier
Case postale 1224
1800 Vevey 1
Schweiz
Telefon +41 21 943 02 22
Fax +41 21 943 02 33
info@vescal.ch
www.heizen.ch

Oertli Service AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 41 41
Fax +41 44 806 41 00
info@oertli-service.ch
www.heizen.ch



WMH Walter Meier Holding AG

Laubisrütistrasse 24

8712 Stäfa

Schweiz

Telefon +41 44 928 15 15

Fax +41 44 928 15 00

direct@wmh.ch

www.wmh.ch

Impressum

Herausgeberin

WMH Walter Meier Holding AG, CH-Stäfa

Konzept und Gestaltung

Ernst Hiestand + Partner AG,

Studio für Design-Beratung, Visuelle Gestaltung,

CH-Zollikerberg

Redaktion

Obrecht PR tools, Agentur für Public Relations,

CH-Root

Fotografie

S+K Werbefotografie, CH-Zürich

Produktion

prp mathys prepress & print, CH-Zollikerberg

Gedruckt in der Schweiz

Der Geschäftsbericht erscheint auch
in englischer Sprache. Die deutsche Version
ist massgebend.

WMH Finanzbericht 2006
WMH Konzern und
WMH Walter Meier Holding AG

WMH Finanzbericht 2006

WMH Konzern und WMH Walter Meier Holding AG

Finanzieller Überblick 2006	3
Konsolidierte Jahresrechnung des WMH Konzerns	5
Konsolidierte Erfolgsrechnung 2006	6
Konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2006	7
Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals	8
Konsolidierte Geldflussrechnung 2006	9
Wichtige Grundsätze der Rechnungslegung	10
Schätzungen und Ermessensentscheide	13
Art und Umfang finanzieller Risiken	13
Anmerkungen zur konsolidierten Jahresrechnung	14
Bericht des Konzernprüfers	22
Jahresrechnung der WMH Walter Meier Holding AG	23
Erfolgsrechnung 2006	24
Bilanz per 31. Dezember 2006	25
Anhang	26
Anträge des Verwaltungsrates	28
Bericht der Revisionsstelle	29
Adressen	30

Die wichtigsten Termine

Abschluss des Geschäftsjahres	31. Dezember
Bekanntgabe Jahresabschluss	Februar
Medien- und Finanzanalystenkonferenz	Februar
Veröffentlichung Geschäftsbericht	März
Generalversammlung 2008	März
Halbjahresabschluss	30. Juni
Bekanntgabe des Halbjahresabschlusses	August

Investor-Relations
Daniel Maissen, CFO
Mitglied der Konzernleitung
Telefon +41 44 928 15 15
direct@wmh.ch

Website

www.wmh.ch

Die Website enthält aktuelle Angaben zu WMH und Links zu den einzelnen Unternehmen.

Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache. Die deutsche Version ist massgebend. Bestellung am Sitz der Gesellschaft oder über E-Mail: direct@wmh.ch.

Finanzieller Überblick 2006

Übersicht

Eine anhaltend gute Wirtschaftslage, Marktanteilsgewinne und Effizienzsteigerungen führten 2006 in allen Konzernbereichen zu markant besseren Leistungswerten.

WMH erzielte 2006 einen Konzernumsatz von 773,9 Mio. CHF. Dies entspricht einer Zunahme um 12,2%, währungs- und konsolidierungsbereinigt von 10,7%. Alle Bereiche – WMH Tools, WMH Air Conditioning und WMH Heating – trugen zu dieser erfreulichen Steigerung bei.

Der EBITA erhöhte sich um 56,7% auf 52,5 Mio. CHF. Die Gründe für die verbesserte Ertragskraft liegen insbesondere in der starken Umsatzzunahme, der Verbesserung der Bruttomarge und dem unterproportionalen Anstieg der Betriebskosten.

Dank gesenkten Finanzierungskosten und einer Reduktion des Konzernsteuersatzes auf 20,7% (2005: 24,2%) konnte der Jahresgewinn um 71,3% auf 36,5 Mio. CHF erhöht werden, was einem Gewinn pro Namenaktie -A- von CHF 17.09 (2005: CHF 9.94) entspricht.

Die Erhöhung der Bilanzsumme auf 387,8 Mio. CHF (2005: 357,5 Mio. CHF) ist hauptsächlich auf eine Zunahme der Forderungen als Folge des guten Geschäftsgangs zurückzuführen. Die verzinslichen Verbindlichkeiten konnten um 24,2 Mio. CHF auf 40,4 Mio. CHF reduziert werden. Die Eigenkapitalquote stieg auf solide 40,8% (2005: 38,6%).

Bei einem Netto-Geldzufluss aus Betriebstätigkeit von 44,2 Mio. CHF und Nettoinvestitionen von 14,3 Mio. CHF wurde ein Free Cashflow von 29,9 Mio. CHF (2005: 18,6 Mio. CHF) erwirtschaftet, was einer Steigerung von 59,8% entspricht.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 24. April 2007 je Namenaktie -A- eine Dividendenausschüttung von CHF 5.00 brutto und eine Nennwertrückzahlung von CHF 5.00 sowie je Namenaktie -B- eine Dividendenausschüttung von CHF 1.00 brutto und eine Nennwertrückzahlung von CHF 1.00.

Für 2007 rechnet WMH mit einem weiteren, im Vergleich zum Vorjahr allerdings wesentlich geringeren Wachstum aller Leistungswerte.

Erfolgsrechnung

WMH erwirtschaftete im Jahr 2006 einen Umsatz von 773,9 Mio. CHF (2005: 690,0 Mio. CHF). Die Umsatzsteigerung von 11,2% des ersten Halbjahrs konnte in der zweiten Jahreshälfte auf 13,0% erhöht werden. Die geringfügige Abschwächung des Schweizer Frankens und die Erweiterung des Konsolidierungskreises führten zu einem positiven Effekt auf den Konzernumsatz von 2,1%.

WMH Tools steigerte den Umsatz um 15,6% auf 335,4 Mio. CHF. Währungs- und konsolidierungsbereinigt beträgt die Umsatzzunahme 11,0%. Das Geschäft mit Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen sowie Hebe- und Haltevorrichtungen der WMH Tool Group in den USA übertraf den Vorjahresumsatz nur marginal. Dabei wurde ein marktbedingter Absatzrückgang bei den Holzbearbeitungsmaschinen mit anderen Aktivitäten kompensiert. In Bezug auf den Vertriebskanal konnte der Umsatz mit nordamerikanischen Baumärkten um 5,0% gesteigert und mit dem Fachhandel auf Vorjahresniveau gehalten werden. Der Umsatz in Europa wurde nahezu verdoppelt. Dies hauptsächlich als Folge eines erfreulichen Marktausbaus in Russland. Die Walter Meier Gruppe konnte die Aktivitäten mit CNC-Werkzeugmaschinen und Werkzeugen im Schweizer Markt und seit Januar 2006 auch im angrenzenden deutschsprachigen Ausland mit internem und externem Wachstum um über 50% ausbauen.

Äusserst erfreulich entwickelten sich auch die Geschäfte von WMH Air Conditioning. Mit einem Umsatz von 267,5 Mio. CHF wurde das Vorjahr um 15,4% übertroffen. Der Währungseinfluss betrug 1,0%. Alle Geschäftssparten und -regionen trugen zum Umsatzwachstum bei. Axair Products profitierte von einer weltweiten Zunahme der Nachfrage nach Luftbefeuchtungsgeräten und -systemen. Hingegen verblieb aufgrund der Abschwächung des US-Dollars gegenüber der kanadischen Währung der Umsatz im NAFTA-Markt auf Vorjahresniveau. Die gute Wirtschaftslage in den relevanten Märkten Schweiz, Deutschland, Frankreich und Grossbritannien bewirkte bei Axair Distribution einen Rekordumsatz. Dazu beigetragen haben sowohl die Luftbefeuchtungs- als auch die Klimaaktivitäten. Axair Engineering wies ebenfalls eine solide Umsatzzunahme aus. Ein projektbedingter Rückgang des Umsatzes mit Systemen zur Zuluftkühlung von Gasturbinen wurde mit dem Ausbau des Geschäfts mit adiabatischen Luftbefeuchtungs- und Luftkühlungssystemen in Nordamerika kompensiert. Auch Charles Hasler erwirtschaftete mit Komponenten für Kälte-, Klima- und Wärmepumpenanlagen eine substantielle Umsatzsteigerung.

Der Umsatz von WMH Heating nahm um 1,8% auf 171,0 Mio. CHF zu. Bereinigt um den Verkauf von Oertli Induflame im Juni 2005 betrug das Umsatzwachstum 5,2%. Vescal konnte dank einer starken Schweizer Baukonjunktur und dazu gewonnenen Marktanteilen im Bereich Wärmeezeugung mittels alternativer Technologien, insbesondere Wärmepumpen und Pellets-Heizungen, sowie dem damit verbundenen Systemgeschäft den Umsatz markant steigern. Oertli Service hat es wiederum geschafft, trotz rückläufiger Serviceaufträge im Bereich Ölheizungen, den Umsatz zu verbessern; dies insbesondere dank ausgebautem Serviceangebot im Bereich alternative Wärmeezeuger.

WMH erzielte 2006 einen EBITA von 52,5 Mio. CHF (2005: 33,6 Mio. CHF). Währungs- und konsolidierungsbereinigt betrug die Ertragssteigerung 50,7%. Die EBITA-Marge konnte im Berichtsjahr um 1,9%-Punkte auf 6,8% verbessert werden.

Eine unterproportionale Zunahme der Betriebskosten sowie Akquisitionen führten bei WMH Tools zu einer EBITA-Verbesserung um 102,0% auf 13,1 Mio. CHF. Dies trotz einer Ergebnisbelastung von 2,2 Mio. USD infolge eines Produktrückrufs eines bedeutenden Kunden von WMH Tool Group in Nordamerika. Zwei Drittel der Ertragssteigerung sind auf die Übernahme der Aktivitäten der Richiger Werkzeugmaschinen durch die Walter Meier AG und die Akquisition der Mato Handels GmbH zurückzuführen. Mit dieser markanten Ertragsverbesserung erreichte WMH Tools eine EBITA-Marge von 3,9% (2005: 2,2%).

Mit einem EBITA von 26,8 Mio. CHF übertraf WMH Air Conditioning das Vorjahr um 68,3%. Die markante Ertragssteigerung ist insbesondere auf die gute europäische Baukonjunktur, die Erreichung der Gewinnschwelle beim Aufbau der Aktivitäten mit adiabatischen Luftbefeuchtungs- und Luftkühlungssystemen in Nordamerika sowie bei der britischen Axair Climate zurückzuführen. Im Berichtsjahr wurde eine EBITA-Marge von 10,0% erreicht (2005: 6,9%).

Wiederum vermochte WMH Heating den EBITA um 15,0% auf 19,9 Mio. CHF zu steigern. Sowohl Vescal als auch Oertli Service haben dank Verbesserung der Bruttogewinn-Marge und konsequenter Kostenkontrolle zu diesem neuen Rekordergebnis beigetragen. Die EBITA-Marge wurde von 10,3% im Vorjahr auf 11,6% verbessert.

Bei der schweizerischen Mato CNC-Maschinen AG führte der Verlust der Vertriebsrechte eines wichtigen Lieferanten zu einem vollständigen Goodwill-Impairment im Umfang von 3,6 Mio. CHF. Zudem wurde das akquirierte immaterielle Anlagevermögen um 1,0 Mio. CHF amortisiert. Der Nettofinanzierungsaufwand konnte um 2,0 Mio. CHF auf 2,3 Mio. CHF reduziert werden. Der Beteiligungsertrag von 0,3 Mio. CHF (2005: 0,5 Mio. CHF) betrifft eine Beteiligung von 33% an einem chinesischen Werkzeughersteller. Aufgrund der Reduktion der verlustausweisenden Gesellschaften konnte der Konzernsteuersatz auf 20,7% (2005: 24,2%) vermindert werden. Der Jahresgewinn verbesserte sich folglich um 71,3% auf 36,5 Mio. CHF, was einer Gewinnmarge von 4,7% (2005: 3,1%) entspricht.

Bilanz

Die flüssigen Mittel von 31,0 Mio. CHF veränderten sich gegenüber Vorjahr nur unwesentlich. Infolge des starken Geschäftsgangs im vierten Quartal nahmen die Forderungen per Jahresende gegenüber Vorjahr bei stabilen Zahlungsfristen markant um 27,1 Mio. CHF auf 143,5 Mio. CHF zu. Die Warenvorräte erhöhten sich nur leicht auf 124,8 Mio. CHF (2005: 120,9 Mio. CHF). Insgesamt vergrösserte sich das Umlaufvermögen um 24,7 Mio. CHF auf 299,3 Mio. CHF.

Aktiviere Software im Umfang von 7,0 Mio. CHF, die bisher in den Sachanlagen enthalten waren, wurden im Berichtsjahr in die sonstigen immateriellen Werte umgegliedert. Das Anlagevermögen nahm infolge Währungs- und Konsolidierungseinflüssen von 4,6 Mio. CHF auf 88,5 Mio. CHF zu.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten nahmen im vergleichbaren Ausmass wie die entsprechenden Forderungen um 27,2 Mio. CHF auf 141,8 Mio. CHF zu. Die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten konnten aufgrund des erwirtschafteten Free Cashflows um 24,2 Mio. CHF auf 40,4 Mio. CHF reduziert werden. Im Juli 2006 wurde ein neuer syndizierter Kredit über 120,0 Mio. CHF mit einer Laufzeit von fünf Jahren aufgesetzt. Dies führte teilweise zur Umgliederung von kurzfristigen zu langfristigen Verbindlichkeiten. Insgesamt nahm das Fremdkapital um 10,1 Mio. CHF auf 229,6 Mio. CHF zu. Davon beträgt die währungs- und konsolidierungsbedingte Erhöhung CHF 5,3 Mio. CHF.

Die Zunahme des Eigenkapitals um 20,2 Mio. CHF auf 158,2 Mio. CHF ist insbesondere auf den Jahresgewinn von 36,5 Mio. CHF, die Dividendenausschüttung 2005 von 10,6 Mio. CHF sowie einen negativen Währungseinfluss von 6,6 Mio. CHF zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote konnte von 38,6% im Vorjahr auf 40,8% erhöht werden. Die Eigenkapitalrendite beträgt 25,2% (2005: 17,2%) bei einem durchschnittlichen Eigenkapital von 144,7 Mio. CHF.

Geldflussrechnung

Der Netto-Geldzufluss aus Betriebstätigkeit betrug 44,2 Mio. CHF (2005: 26,9 Mio. CHF). Nach Berücksichtigung der Investitionstätigkeit inklusive Akquisitionen von 14,3 Mio. CHF (2005: 8,3 Mio. CHF) ergab sich ein Free Cashflow von 29,9 Mio. CHF (2005: 18,6 Mio. CHF). Der erwirtschaftete Free Cashflow wurde für eine Dividendenausschüttung von 10,6 Mio. CHF sowie eine Verminderung der Finanzverbindlichkeiten um 24,2 Mio. CHF eingesetzt.

Ausblick

Unter der Voraussetzung, dass sich das Wirtschaftsumfeld im Geschäftsjahr 2007 in den für WMH relevanten Märkten nicht massgeblich verändert, rechnet WMH mit einem weiteren, im Vergleich zum Vorjahr allerdings wesentlich geringeren, konsolidierungsbereinigten Wachstum aller Leistungswerte. WMH geht davon aus, dass Akquisitionen und Devestitionen 2007 zu Sondereffekten führen werden.

Konsolidierte Jahresrechnung des WMH Konzerns

Konsolidierte Erfolgsrechnung

Mio. CHF	Anmerkungen	2006	2005
Umsatzerlöse netto	5	773,9	690,0
Aufwand der verkauften Produkte und Dienstleistungen	6	-556,7	-499,8
Bruttogewinn		217,2	190,2
Sonstiger Betriebsertrag	7	1,4	0,6
Verwaltung	6	-41,0	-40,7
Vertrieb	6	-92,6	-87,8
Werbung und Verkaufsförderung	6	-20,3	-17,8
Forschung und Entwicklung	6	-12,2	-10,9
Sonstiger Betriebsaufwand		-166,1	-157,2
EBITA (Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern und akquisitionsbedingten Aufwendungen)		52,5	33,6
Goodwill-Impairments	19	-3,6	-1,3
Amortisation übrige immaterielle Werte aus Akquisitionen	20	-1,0	-0,3
EBIT		47,9	32,0
Finanzertrag	8	2,1	0,6
Finanzaufwand	9	-4,3	-5,0
Anteiliger Jahresgewinn assoziierte Gesellschaft	16	0,3	0,5
Jahresgewinn vor Gewinnsteuern		46,0	28,1
Gewinnsteuern	10	-9,5	-6,8
Jahresgewinn		36,5	21,3
Davon zuzurechnen:			
Den Aktionären der WMH AG	11	36,6	21,3
Den Minderheiten		-0,1	-
Gewinn je Aktie der WMH AG (CHF)			
Namenaktie -A- unverwässert	11	17.09	9.94
Namenaktie -A- verwässert	11	17.09	9.94
Namenaktie -B- unverwässert	11	3.42	1.99
Namenaktie -B- verwässert	11	3.42	1.99

Der Anhang auf den Seiten 10 bis 21 ist integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

Mio. CHF	Anmerkungen	31.12.2006	31.12.2005
Aktiven			
Flüssige Mittel	12	31,0	31,3
Derivative Finanzinstrumente	13	-	6,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	14	143,5	116,4
Vorräte	15	124,8	120,9
Umlaufvermögen		299,3	274,6
Aktivum aus Personalvorsorge	23	15,1	13,5
Beteiligung an assoziierter Gesellschaft	16	3,2	2,9
Finanzanlagen	17	0,2	0,3
Sachanlagen	18	20,9	21,8
Goodwill	19	35,6	33,6
Sonstige immaterielle Werte	20	10,6	7,6
Latente Gewinnsteuern	25	2,9	3,2
Anlagevermögen		88,5	82,9
		387,8	357,5
Passiven			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	21	141,8	114,6
Finanzverbindlichkeiten	22	10,4	64,6
Steuerverbindlichkeiten		8,1	8,5
Rückstellungen	24	8,0	5,6
Kurzfristiges Fremdkapital		168,3	193,3
Finanzverbindlichkeiten	22	30,0	-
Verbindlichkeiten aus Personalvorsorge	23	4,8	4,4
Rückstellungen	24	15,0	10,9
Latente Gewinnsteuern	25	11,5	10,9
Langfristiges Fremdkapital		61,3	26,2
Fremdkapital		229,6	219,5
Aktienkapital	26	55,8	55,8
Eigene Aktien	26	-7,2	-6,3
Kapitalreserven	26	32,7	30,9
Sonstige Reserven		76,9	57,5
Den Aktionären der WMH AG zuzurechnendes Eigenkapital		158,2	137,9
Minderheitsanteile		-	0,1
Eigenkapital		158,2	138,0
		387,8	357,5

Der Anhang auf den Seiten 10 bis 21 ist integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

Mio. CHF	Anmerkungen	Den Aktionären der WMH AG zuzurechnendes Eigenkapital						Minderheitsanteile	Eigenkapital	
		Aktienkapital	Eigene Aktien	Kapitalreserven	Sonstige Reserven					
					Umrechnungsdifferenzen	Gewinnreserven	Andere Reserven			
Stand am 1.1.2005		60,8	-13,9	30,9	-11,4	33,9	-0,4	99,9	22,8	122,7
Jahresgewinn 2005		-	-	-	-	21,3	-	21,3	-	21,3
Umrechnungsdifferenzen		-	-	-	13,2	-	-	13,2	-	13,2
Anpassung Fair Value auf Cashflow Hedge	13	-	-	-	-	-	1,0	1,0	-	1,0
Total Gewinne		-	-	-	13,2	21,3	1,0	35,5	-	35,5
Akquisition	30	-	-	-	-	-	-	-	-22,7	-22,7
Kapitalherabsetzung	26	-5,0	5,0	-	-	-	-	-	-	-
Erwerb eigene Aktien	26	-	-0,6	-	-	-	-	-0,6	-	-0,6
Veräusserung eigene Aktien	26	-	3,2	-	-	-	-	3,2	-	3,2
Dividenden an Minderheiten		-	-	-	-	-0,1	-	-0,1	-	-0,1
Stand am 31.12.2005		55,8	-6,3	30,9	1,8	55,1	0,6	137,9	0,1	138,0
Jahresgewinn 2006		-	-	-	-	36,6	-	36,6	-0,1	36,5
Umrechnungsdifferenzen		-	-	-	-6,6	-	-	-6,6	-	-6,6
Anpassung Fair Value auf Cashflow Hedge	13	-	-	-	-	-	-0,6	-0,6	-	-0,6
Total Gewinne		-	-	-	-6,6	36,6	-0,6	29,4	-0,1	29,3
Erwerb eigene Aktien	26	-	-8,2	-	-	-	-	-8,2	-	-8,2
Veräusserung eigene Aktien	26	-	7,3	1,8	-	-	-	9,1	-	9,1
Aktienbasierte Vergütungen	27	-	-	-	-	-	0,6	0,6	-	0,6
Dividende WMH AG		-	-	-	-	-10,6	-	-10,6	-	-10,6
Stand am 31.12.2006		55,8	-7,2	32,7	-4,8	81,1	0,6	158,2	0,0	158,2

Der Anhang auf den Seiten 10 bis 21 ist integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

Mio. CHF	Anmerkungen	2006	2005
Jahresgewinn vor Gewinnsteuern		46,0	28,1
Abschreibungen und Amortisationen	18, 20	10,3	10,9
Impairments	19	3,6	1,3
Zunahme / Abnahme(-) Rückstellungen		-0,7	2,2
Gewinn aus Abgang Sachanlagen	7	-0,1	-0,4
Finanzertrag	8	-2,1	-0,6
Finanzaufwand	9	4,3	5,0
Gewinn aus Abgang Konzerngesellschaft	31	-	-0,2
Anteiliger Jahresgewinn assoziierte Gesellschaft	16	-0,3	-0,5
		15,0	17,7
Zunahme(-) / Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen		-28,3	-5,0
Zunahme(-) / Abnahme Vorräte		-4,0	6,0
Zunahme / Abnahme(-) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten		24,7	-9,6
Erhaltene Zinsen		2,1	0,6
Bezahlte Zinsen		-4,3	-4,6
Bezahlte Gewinnsteuern		-7,0	-6,3
Netto-Geldzu(ab)fluss aus Betriebstätigkeit		44,2	26,9
Akquisitionen	30	-5,4	-
Abgang Konzerngesellschaft	31	-	1,5
Kauf Sachanlagen	18	-6,3	-6,1
Verkauf Sachanlagen		0,5	0,9
Kauf immaterielle Werte	20	-3,1	-4,2
Gewährung Darlehen		-	-0,4
Netto-Geldzu(ab)fluss aus Investitionstätigkeit		-14,3	-8,3
Free Cashflow		29,9	18,6
Erwerb eigene Aktien	26	-8,2	-0,6
Veräusserung eigene Aktien	26	9,1	3,2
Aufnahme Finanzverbindlichkeiten	22	30,0	-
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten	22	-50,6	-8,4
Erwerb Minderheiten	30	-	-23,2
Bezahlte Dividende WMH AG	26	-10,6	-
Bezahlte Dividenden an Minderheiten		-	-0,1
Netto-Geldzu(ab)fluss aus Finanzierungstätigkeit		-30,3	-29,1
Auswirkung Wechselkursänderungen		0,1	-0,9
Zunahme / Abnahme(-) flüssige Mittel		-0,3	-11,4
Bestand flüssige Mittel am 1.1.	12	31,3	42,7
Bestand flüssige Mittel am 31.12.	12	31,0	31,3

Der Anhang auf den Seiten 10 bis 21 ist integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

1 Wichtige Grundsätze der Rechnungslegung

1.1 WMH Konzern und WMH Walter Meier Holding AG

Die WMH Walter Meier Holding AG mit Sitz in Stäfa (WMH AG) und ihre Tochtergesellschaften bilden den WMH Konzern (WMH), einen weltweit tätigen Handels- und Industriekonzern mit den Konzernbereichen WMH Tools, WMH Air Conditioning und WMH Heating. Im Vordergrund stehen die Herstellung von und der Handel mit Spitzenprodukten auf den Gebieten Werkzeuge, Maschinen für Holz- und Metallbearbeitung, Luftkonditionierung und Heizungen. Die Segmentinformationen befinden sich in Anmerkung 4.

Die Namenaktien -A- der WMH AG sind an der SWX Swiss Exchange zum Handel zugelassen (Symbol: WMHN; Valoren-Nr. 1594024).

Der Verwaltungsrat der WMH AG hat die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung am 19. Februar 2007 gutgeheissen. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung der Aktionäre.

1.2 Basis der Rechnungslegung

Die konsolidierte Jahresrechnung von WMH ist in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Ihr liegt generell das Prinzip der Anschaffungs- oder Herstellungskosten zugrunde; mit Ausnahme von Positionen, wo IFRS Fair Value (Verkehrswert) Bewertungen vorsieht.

Die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung erscheint in einer überarbeiteten Gliederung. Soweit diese von jener des Vorjahres abweicht, sind die Vergleichszahlen entsprechend angepasst.

1.3 Änderungen von Rechnungslegungsgrundsätzen

Neue oder revidierte Standards und Interpretationen, die ab dem Berichtsjahr verpflichtend sind und Tatbestände regeln, welche derzeit bei WMH vorliegen, haben keine oder nur unwesentliche Auswirkungen auf die vorliegende Berichterstattung. Es sind dies:

- IAS 19 (Employee Benefits), Amendment «Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures»: Erweiterte Offenlegung (umgesetzt in Anmerkung 23); neues Wahlrecht, sämtliche versicherungsmathematischen Gewinne bzw. Verluste sofort – allerdings direkt im Eigenkapital statt erfolgswirksam – zu erfassen;
- IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement), Amendment «Cash-flow Hedge Accounting of Forecast Intragroup Transactions»: entsprechende Erweiterung des Anwendungsbereichs;
- IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement), Amendment «The Fair Value Option»: Präzisierung der Voraussetzungen zur wahlweisen Fair-Value-Bewertung;
- IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement), Amendment «Financial Guarantee Contracts»: Behandlung finanzieller Garantievereinbarungen;
- IAS 21 (The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates), Amendment «Net Investment in a Foreign Operation»: Präzisierung der Umrechnung monetärer Salden, die wirtschaftlich Teil einer Auslandsinvestition sind;
- IFRIC 6 (Liabilities arising from Participating in a Specific Market – Waste Electrical and Electronic Equipment): Rückstellungen für die Beseitigung von bestimmtem Elektroschrott in der EU.

Verschiedene neue oder revidierte Standards und Interpretationen sind erst ab dem Geschäftsjahr 2007 oder später verpflichtend. Folgende regeln Tatbestände, die derzeit bei WMH vorkommen:

- IFRS 7 (Financial Instruments: Disclosures); verpflichtend ab Geschäftsjahr 2007: Präzisierung des Ausweises der verschiedenen Kategorien finanzieller Aktiven und finanzieller Verbindlichkeiten in Bilanz und Erfolgsrechnung; erweiterte Offenlegung betreffend dieser Ausweise; Systematisierung der quantitativen und qualitativen Angaben über Risiken im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten sowie deren Management;
- IAS 1 (Presentation of Financial Statements), «Capital Disclosures»; verpflichtend ab Geschäftsjahr 2007: neue Angaben über ein Management des Eigenkapitals;
- IFRS 8 (Operating Segments); verpflichtend ab Geschäftsjahr 2009: Konzeptionelle Überarbeitung der Segmentinformationen;
- IFRIC 10 (Interim Financial Reporting and Impairment); verpflichtend ab Geschäftsjahr 2007: Behandlung von im Zwischenabschluss gebuchten Impairments, die per Bilanzstichtag des Jahresabschlusses nicht (oder teilweise nicht) mehr bestehen;
- IFRIC 11 (IFRS 2 – Group and Treasury Share Transactions); verpflichtend ab Geschäftsjahr 2008: Behandlung aktienbasierter Vergütungen an Mitarbeiter, wenn die betreffenden Eigenkapital-Instrumente von Aktionären oder Dritten erworben wurden und es sich um Eigenkapital-Instrumente anderer Konzerngesellschaften handelt.

WMH wendet diese IFRS-Änderungen nicht vorzeitig an. Es werden keine Auswirkungen auf die konsolidierte Bilanz und Erfolgsrechnung von WMH erwartet, jedoch erweiterte Offenlegungen bringen.

1.4 Konsolidierungsgrundsätze

Konsolidierungskreis

Die konsolidierte Jahresrechnung umfasst die Einzelabschlüsse der WMH AG sowie der von ihr direkt oder indirekt kontrollierten in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Die Abschlüsse der Konzerngesellschaften werden voll konsolidiert, d.h. Aktiven, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen sind vollumfänglich einbezogen. Anteile allfälliger Minderheiten am Eigenkapital und am Jahreserfolg einer Konzerngesellschaft werden separat ausgewiesen.

Beteiligungen an Gesellschaften, bei welchen WMH einen bedeutenden Einfluss auf die geschäfts- und finanzpolitischen Entscheidungen auszuüben vermag (assoziierte Gesellschaften), werden nach der Equity-Methode behandelt. Dabei werden die Anschaffungskosten um die auf den Kapitalanteil entfallenden Eigenkapital-Veränderungen der Gesellschaft fortgeschrieben (siehe konsolidierte Erfolgsrechnung). Eine Neubewertung und andere Konsolidierungsvorgänge finden nicht statt, da zuverlässige Informationen zur Bewertung nicht verfügbar sind. Der bedeutende Einfluss ist in der Regel bei einem Stimmenanteil von mindestens 20% gegeben.

Der Konsolidierungskreis ist in Anmerkung 34 wiedergegeben. Der erstmalige Einbezug erfolgt ab dem Datum der Akquisition (Kontrollwechsel) oder Gründung während eines Geschäftsjahrs; nach einer Veräusserung erfolgt ein letztmaliger Einbezug bis zum Datum des Kontrollwechsels (bei Liquidation bis Liquidationsdatum).

Konsolidierungsvorgänge

Die voll konsolidierten Einzelabschlüsse des Konsolidierungskreises werden gemäss nachstehenden Erfassungs- und Bewertungsgrundsätzen einheitlich erstellt. Bilanzstichtag ist durchwegs der 31. Dezember.

Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften, daraus hervorgegangene Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Zwischenerfolge in Aktiven konzerninterner Herkunft sind eliminiert.

Akquisitionen werden nach der Erwerbsmethode («purchase method») behandelt: Für die Erstkonsolidierung per Akquisitionsdatum werden die identifizierbaren Nettoaktiven der betreffenden Gesellschaft mit ihren Fair Values angesetzt (inkl. Minderheitsanteil). Der Differenzbetrag zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung und dem prozentualen Konzernanteil am neu bewerteten Eigenkapital wird als akquirierter Goodwill aktiviert.

Der Goodwill wird jährlich – sowie unter dem Jahr bei Anzeichen einer möglichen Wertminderung (Impairment) – einem Impairment-Test unterzogen. Zu diesem Zweck wird er per Akquisitionsdatum den Cash generierenden Einheiten zugeordnet. Diese entsprechen Führungseinheiten mit gleichgelagerten Geschäftsaktivitäten. Der Impairment-Test besteht darin, pro Cash generierende Einheit entweder den Fair Value abzüglich Verkaufskosten oder den Nutzungswert («value in use») – je nachdem, welcher von beiden Werten der höhere ist – dem Wert von Nettoaktiven und Goodwill im selben Zeitpunkt laut konsolidierter Bilanz gegenüber zu stellen. Bei WMH wird mit Nutzungswerten verglichen, da sich die Fair Values abzüglich Verkaufskosten nicht verlässlich ermitteln lassen (siehe Anmerkung 19). Ein allfälliges Impairment wird im EBIT erfasst, separat ausgewiesen und bei Wegfall nicht rückgängig gemacht.

Werden bei einer bestehenden Konzerngesellschaft zusätzliche Anteile erworben, gilt dies nicht als Akquisition, sondern als Transaktion mit Minderheiten in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner. Ein Differenzbetrag per Erwerbsdatum zwischen den Anschaffungskosten dieser Anteile und dem prozentual darauf entfallenden Anteil am Eigenkapital (gemäss Abschluss der Gesellschaft für Konsolidierungszwecke, d.h. keine Neubewertung) wird im Goodwill erfasst.

Bei der assoziierten Gesellschaft wird per Bilanzstichtag auf Anzeichen für ein mögliches Impairment der Beteiligung geachtet. Eine allfällige Wertberichtigung wird im Finanzergebnis erfasst.

Segmentinformationen

WMH ist gegenwärtig in drei Konzernbereiche unterteilt:

- WMH Tools ist aktiv mit Werkzeugen und Maschinen für die Holz- und Metallbearbeitung sowie mit Hebe- und Haltevorrichtungen.
- WMH Air Conditioning bietet Lösungen in den Gebieten Luftbefeuchtung und Klimatisierung an.
- WMH Heating ist auf dem schweizerischen Markt für Wärmeerzeugung, Wassererwärmung, Wärmeverteilung und Wartung tätig.

Der Bereich «Corporate» beinhaltet die Management-Funktionen von WMH (inkl. nicht segmentierbarer Transaktionen und Salden) sowie die Elimination von Geschäften der Konzernbereiche untereinander.

WMH Tools und WMH Air Conditioning sind weltweit präsent – schwergewichtig in Europa und Nordamerika. WMH Heating konzentriert sich auf die Schweiz. Für das Profil von Risiko und Rendite stehen bei WMH die Konzernbereiche im Vordergrund (Primärformat der Segmentinformationen). Die geographischen Bereiche bilden das Sekundärformat. Die Segmentinformationen befinden sich in Anmerkung 4.

Transaktionen der Konzernbereiche untereinander erfolgen zu Marktpreisen.

1.5 Erfassungs- und Bewertungsgrundsätze

Währungsumrechnung

Präsentationswährung von WMH ist der Schweizer Franken (CHF). Die Bilanzen ausländischer Konzerngesellschaften werden zu Jahresendkursen, die Erfolgsrechnungen zu Jahresdurchschnittskursen von der jeweiligen Funktionalwährung in CHF umgerechnet. Die resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden direkt im Eigenkapital erfasst; die kumulierte Position wird separat gezeigt. Die Geldflussrechnungen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden in der Überleitung auf die flüssigen Mittel gezeigt.

Goodwill und Neubewertungseffekte aus Akquisition einer ausländischen Konzerngesellschaft werden in deren Funktionalwährung ermittelt und anschliessend umgerechnet.

Bei Abgang einer ausländischen Konzerngesellschaft werden die vorher im Eigenkapital kumulierten Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam umgebucht.

Im Rahmen der Equity-Methode wird auf die letzte Jahresrechnung abgestellt. Die Währungsumrechnung erfolgt wie vorstehend.

Transaktionen in anderen Währungen werden unter Anwendung des Wechselkurses im Transaktionszeitpunkt erfasst. Bei der Abwicklung realisierte und unrealisierte Kursgewinne sowie unrealisierte Kursverluste und -verluste aus Umrechnung von Geldforderungen und -verbindlichkeiten zum Jahresendkurs werden erfolgswirksam erfasst.

Umrechnungsdifferenzen auf Forderungen, die wirtschaftlich betrachtet Bestandteil der Beteiligung an einer ausländischen Konzerngesellschaft sind, sowie auf Verbindlichkeiten, die wirtschaftlich betrachtet eine Kursabsicherung dieser Beteiligung verkörpern, werden direkt im Eigenkapital erfasst und erst bei einem Abgang der Gesellschaft erfolgswirksam umgebucht.

Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Bankkontokorrente, Bargeld sowie Finanzanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit bis zu 3 Monaten (derzeit lediglich Festgelder). Der Nominalwert entspricht dem Fair Value.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden erstmalig zu Kosten erfasst.

Zwecks Folgebewertung werden allgemein nachstehende Kategorien von Finanzinstrumenten der Aktivseite unterschieden (exkl. flüssige Mittel):

- Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Aktiven: Dazu gehören einerseits Handelsbestände und andererseits Finanzinstrumente der nachfolgenden Kategorien, wenn diese als «erfolgswirksam zum Fair Value bewertet» designiert wurden. Derivative Finanzinstrumente werden per Definition mit Handelsbeständen gleichgesetzt (ausgenommen Derivate, die als Absicherungsinstrumente klassiert sind). Fair-Value-Änderungen des Berichtsjahrs gehen ins Finanzergebnis ein.
- Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzanlagen: Diese werden zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bewertet.
- Darlehen und Forderungen: Bewertung ebenfalls zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode.
- Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Aktiven: Alle verbleibenden Finanzinstrumente fallen in diese Kategorie und werden zum Fair Value bewertet; Fair-Value-Änderungen des Berichtsjahrs werden direkt im Eigenkapital erfasst und separat ausgewiesen. Bei einem Abgang wird diese kumulierte Wertänderung ins Finanzergebnis umgebucht.
- Finanzielle Aktiven, die als abgesicherte Positionen designiert sind: Bei Hedge Accounting werden abgesicherte Position und Absicherungsinstrument so bewertet, dass sich ihre jeweiligen Fair-Value-Änderungen in der Erfolgsrech-

nung kompensieren, sofern die Anwendungsvoraussetzungen erfüllt sind. WMH wendet Hedge Accounting nicht an.

Bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten muss beurteilt werden, ob per Bilanzstichtag ein Impairment vorliegt. In diesem Fall wird der Vermögenswert auf den tieferen Barwert der erwarteten Zahlungen reduziert und die daraus entstehende Differenz im Finanzergebnis erfasst. Tritt in einem nachfolgenden Zeitpunkt eine Wertsteigerung ein, wird das Impairment via Finanzergebnis rückgängig gemacht.

Bei zur Veräusserung verfügbaren finanziellen Werten muss beurteilt werden, ob im Falle einer Fair-Value-Minderung per Bilanzstichtag ein Impairment vorliegt. Gegebenenfalls wird der Unterschied zwischen den Anschaffungskosten und dem Fair Value im Finanzergebnis erfasst, wobei die vorher im Eigenkapital kumulierte Wertminderung dorthin umgebucht wird. Tritt in einem nachfolgenden Zeitpunkt eine Wertsteigerung ein, wird die Wertberichtigung bei Forderungstiteln – im Unterschied zu Beteiligungstiteln – via Finanzergebnis rückgängig gemacht.

Bei WMH kommen derzeit nur folgende Kategorien vor:

- Darlehen und Forderungen: Die Klassierung als kurz- bzw. langfristig hängt davon ab, ob die Restlaufzeit bis zu einem Jahr oder mehr beträgt. Den fortgeführten Anschaffungskosten entsprechen bei WMH die Nominalwerte. Diese werden periodisch auf ihre Einbringlichkeit überprüft und entsprechend wertberichtigt. Bildung und Auflösung der Wertberichtigungen aus Lieferungen und Leistungen gehen in die Erlösminderungen ein.
- Derivative Finanzinstrumente: Bei WMH handelt es sich um einen Zinssatz-Swap sowie um einzelne Devisen-Termingeschäfte. Der Zinssatz-Swap ist als Cash-flow Hedge von Zinszahlungen behandelt, d.h. die Fair Value Änderung wurde bei den anderen Reserven erfasst und bei der Zinszahlung ins Finanzergebnis umgebucht. Die Fair Value Änderungen der Devisen-Termingeschäfte sind im Aufwand der verkauften Produkte und Dienstleistungen erfasst.

Vorräte

Roh-, Hilfs- und Betriebsmaterialien werden zu den Anschaffungskosten bewertet. Halb- und Fertigfabrikate sind mit den Herstellungskosten bewertet. Die Herstellungskosten beinhalten Einzelmaterial, Einzelkosten der Fertigung sowie Fertigungsgemeinkosten (bei Normalbeschäftigung) ohne Fremdkapitalzinsen. Dabei kommt die Durchschnittsmethode zur Anwendung.

Längerfristige Aufträge in Arbeit werden nach der Percentage-of-completion-Methode (PoC-Methode) bewertet. Dabei wird der anteilige Gewinn nach Massgabe des Arbeitsfortschritts dem Bilanzwert zugeschlagen. Die erhaltenen Kundenvorauszahlungen werden von diesem Wert abgezogen; übersteigen sie ihn, wird lediglich der Passivsaldo bilanziert (Anmerkung 21). Der Umfang solcher Aufträge ist geringfügig.

Unterschreitet der netto realisierbare Wert von Vorräten die Anschaffungs- oder Herstellungskosten, wird dieser angesetzt und im Aufwand der verkauften Produkte und Dienstleistungen erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden mit den Anschaffungskosten bewertet und linear über folgende geschätzten, regelmässig überprüften Nutzungsdauern abgeschrieben:

- Gebäude: 40–66 Jahre;
- Einbauten in gemietete Räume: 10 Jahre oder kürzere Mietdauer;
- Büroeinrichtungen: 5–10 Jahre;
- IT-Hardware: 3–5 Jahre;
- Produktionseinrichtungen: 5 Jahre;
- Maschinen der Produktion: 5–10 Jahre;
- Werkzeuge: 2–5 Jahre;
- Fahrzeuge: 4–8 Jahre.

Dies gilt auch für nachfolgende Ausgaben zur Wertvermehrung bereits vorhandener Objekte.

Ausgaben für Unterhalt und Reparaturen werden nicht aktiviert. Grundstücke werden nicht abgeschrieben.

Leasing und Miete

Verträge, die wirtschaftlich einem fremdfinanzierten Kauf des WMH zur Nutzung überlassenen Objekts gleichkommen (Financial Leases), werden mit dem Barwert als Sachanlagen aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Die entsprechende Verbindlichkeit wird periodisch um die Tilgungskomponente der Leasingrate bzw. Miete reduziert und je nach Fälligkeit in den lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Die Zinskomponente wird als

Finanzaufwand erfasst. Derzeit bestehende Financial Leases sind für die konsolidierte Jahresrechnung unwesentlich.

Immaterielle Werte

Immaterielle Aktiven (ausser Goodwill; siehe «Konsolidierungsgrundsätze») werden mit den Anschaffungskosten bewertet und linear über folgende geschätzten, regelmässig überprüften Nutzungsdauern amortisiert:

- Software: 5–7 Jahre;
- Service-Verträge mit Kunden: 3 Jahre;
- Kundenlisten und Kundenbeziehungen: 5 Jahre.

Die Anschaffungskosten für Software beinhalten auch direkte Kosten für die Betriebsbereitschaft. Zeitlich unbestimmt nutzbare Werte bestehen derzeit keine.

Forschung und Entwicklung beinhaltet hauptsächlich Aufwendungen für Produktpflege. WMH hat deshalb in Übereinstimmung mit IAS 38.57 keine Entwicklungskosten aktiviert.

Impairment

Per jeden Bilanzstichtag wird auf Anzeichen für ein mögliches Impairment von Sachanlagen und immateriellen Werten geachtet. Gegebenenfalls wird dem Bilanzwert eines Objekts bzw. Wertes dessen Nutzungswert («value in use») gegenüber gestellt. Eine allfällige Wertberichtigung wird im Betriebsergebnis erfasst und separat ausgewiesen. Tritt in einem nachfolgenden Zeitpunkt eine nachweisliche Wertsteigerung ein, wird die Wertberichtigung insoweit via Betriebsergebnis rückgängig gemacht.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden erstmalig zu Kosten erfasst.

Zwecks Folgebewertung werden allgemein nachstehende Kategorien von Finanzinstrumenten der Passivseite unterschieden:

- Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten: Dazu gehören Handelsbestände sowie Finanzinstrumente der nachfolgenden Kategorien, wenn diese als «erfolgswirksam zum Fair Value bewertet» designiert wurden. Derivative Finanzinstrumente werden per Definition mit Handelsbeständen gleichgesetzt (ausser wenn sie als Absicherungsinstrumente designiert und als solche effektiv sind). Fair-Value-Änderungen des Berichtsjahres gehen in das Finanzergebnis ein.
- Andere finanzielle Verbindlichkeiten: Diese werden zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bewertet.
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die als abgesicherte Positionen designiert sind. Bei Hedge Accounting werden abgesicherte Position und Absicherungsinstrument so bewertet, dass sich ihre jeweiligen Fair-Value-Änderungen in der Erfolgsrechnung kompensieren, sofern die Anwendungsvoraussetzungen erfüllt sind.

Bei WMH kommen derzeit nur diese Kategorien vor:

- Andere finanzielle Verbindlichkeiten (umfassend: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten sowie Finanzverbindlichkeiten): Die Klassierung als kurz- bzw. langfristig hängt davon ab, ob die Restlaufzeit bis zu einem Jahr oder mehr beträgt. Den fortgeführten Anschaffungskosten entsprechen bei WMH die Nominalwerte. Dies gilt auch für die Konsortialkredite der Banken, welche zum Nominalbetrag ausbezahlt und auch zurückbezahlt werden. Die direkten Transaktionskosten wurden direkt dem Finanzergebnis belastet, wobei die Auswirkung unwesentlich ist.
- Abgesichertes Zinssatzrisiko auf Konsortialkredit (Finanzverbindlichkeiten): Die Zinszahlungen für die variabel verzinslichen, im Juli 2006 fällig gewordenen 30,0 Mio. USD des bisherigen Konsortialkredits wurden mittels Zinssatz-Swap abgesichert. Derzeit besteht keine solche Absicherung.

Verbindlichkeiten (bzw. Aktivum) aus Personalvorsorge

Für die Konzerngesellschaften mit Sitz in der Schweiz existieren verschiedene rechtlich selbständige Vorsorgeeinrichtungen, die in ihrer Gesamtheit als leistungsorientiert gelten (autonome Pensionskassen sowie Anschluss an die Sammelstiftung der Swiss Life für obligatorischen beruflichen Alters-, Todesfall- und Invaliditätsvorsorge; patronale Wohlfahrtsfonds). In Deutschland ist die Personalvorsorge nicht rechtlich verselbständigt, weshalb sie in der Jahresrechnung direkt reflektiert und als leistungsorientiert qualifiziert wird. In den USA bestehen einzelne leistungsorientierte Pläne, die aus Akquisitionen herrühren und lediglich Renten ausrichten. Alle anderen ausländischen Vorsorgeeinrichtungen haben als beitragsorientiert zu gelten.

Bei einer leistungsorientierten Einrichtung ist der Arbeitgeber rechtlich oder faktisch verpflichtet, zu gewähren, dass die vereinbarten Leistungen für gegenwärtige und frühere Arbeitnehmer erbracht werden. Deckungssituation und Aufwand als Folge

der Leistungsverpflichtungen der Einrichtung – vom Pensionskassenexperten nach versicherungsmathematischen Grundsätzen wie in IAS 19 konkretisiert berechnet – fliessen deshalb in die Rechnungslegung des Arbeitgebers ein. Unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens («projected unit credit method») werden der Barwert der per Bilanzstichtag erdienten zukünftigen Leistungen (Verbindlichkeit) sowie der Aufwand für die im Berichtsjahr neu erdienten Leistungen ermittelt. Von der Verbindlichkeit wird der Fair Value der Vermögenswerte der Einrichtung abgezogen. Abweichungen von versicherungsmathematischen Annahmen, Änderungen solcher Annahmen und Abweichungen des tatsächlichen Ertrags vom angenommenen Ertrag der Vermögenswerte resultieren in versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten. In der Annahme, dass diese sich langfristig kompensieren, werden sie bei vorliegender Berechnung ausgeklammert, soweit ihr Saldo innerhalb einer Bandbreite von 10% des erwähnten Barwerts erdienter Leistungen oder des Fair Value der Vermögenswerte liegt (je nachdem, welcher Betrag höher ist). Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste ausserhalb dieses «Korridors» werden per Saldo durch die angenommene Anzahl Jahre bis zur Pensionierung (bezogen auf alle Arbeitnehmer im Durchschnitt) dividiert und so in die Erfolgsrechnung des Arbeitgebers übernommen. Um die so erst in Zukunft erfolgswirksamen versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste wird folglich der Barwert erdienter Leistungen korrigiert. Eine danach resultierende Überdeckung wird in das Anlagevermögen übernommen, soweit sie den Barwert eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens für WMH (d.h. in der Regel der Arbeitgeberbeitragsreserve) nicht übersteigt. Eine danach resultierende Unterdeckung wird in das langfristige Fremdkapital übernommen. Über- und Unterdeckungen der verschiedenen Einrichtungen werden brutto ausgewiesen.

Bei einer beitragsorientierten Einrichtung entrichtet der Arbeitgeber fixe Beiträge, ohne rechtlich oder faktisch zu weiteren Zuwendungen verpflichtet zu sein, falls einmal das Vermögen der Einrichtung nicht ausreichen sollte, um alle per Bilanzstichtag erdienten Leistungen an Arbeitnehmer zu tätigen, die mit deren Arbeitsleistungen im Berichtsjahr und in Vorjahren zusammen hängen. Noch nicht bezahlte Beiträge werden als Verbindlichkeit erfasst. Eine Arbeitgeberbeitragsreserve wird als Vorauszahlung zukünftiger Beiträge aktiviert.

Pläne für andere Leistungen nach der Pensionierung bestehen nicht.

Rückstellungen

Rückstellungen werden für ungewisse Verpflichtungen erfasst, vorausgesetzt, der zukünftige Abgang von Ressourcen ist wahrscheinlich und der Betrag kann verlässlich geschätzt werden. Bei wesentlicher Auswirkung wird vom Barwert ausgegangen.

Gewinnsteuern

Geschuldete oder zurückgestellte Steuern auf dem Gewinn der Konzerngesellschaften (oder auf Gewinnbestandteilen) werden als laufende Steuerverbindlichkeiten ausgewiesen. Dagegen sind Kapitalsteuern, andere direkte Steuern sowie Verkehrsteuern in den sonstigen Verbindlichkeiten bzw. im Verwaltungsaufwand enthalten.

Latente Gewinnsteuern werden auf zeitlichen Differenzen zwischen den Werten der konsolidierten Bilanz und den Steuerbilanzwerten erfasst, und zwar auf Basis der effektiven Steuersätze. Für aktive latente Steuern auf zeitlichen Differenzen gilt dies nur, soweit in Zukunft wahrscheinlich genügend steuerbare Gewinne anfallen, um diese Differenzen in Abzug zu bringen.

Darüber hinaus werden auf steuerlichen Verlusten aktive latente Steuern erfasst, soweit in Zukunft wahrscheinlich genügend steuerbare Gewinne anfallen, um diese steuerlichen Verluste zu verrechnen.

Steuern, die auf einbehaltenen Gewinnen von Tochter- bzw. assoziierten Gesellschaften anfallen könnten, bleiben dann unerfasst, wenn diese Gewinne nicht ausgeschüttet werden sollen bzw. WMH nicht selber den Ausschüttungszeitpunkt bestimmen kann.

Passive und Aktive latente Steuern werden in der konsolidierten Bilanz je Steuersubjekt saldiert, soweit es sich um dieselbe Jurisdiktion handelt und auch Steuerverbindlichkeiten mit allfälligen Steuerrückforderungen saldiert werden können, weil ein rechtlich durchsetzbarer Verrechnungsanspruch besteht.

Performanceabhängige Vergütungsprogramme

WMH verfügt über performanceabhängige Vergütungsprogramme für Verwaltungsräte, Mitglieder der Konzernleitung sowie Unternehmensleiter. Die Vergütung für Verwaltungsräte und Mitglieder der Konzernleitung wird durch den Verwaltungsrat festgelegt. Der Bonus für Unternehmensleiter wird am Jahresende auf Grund der Zielerreichung sowie eines Economic Value Added (EVA) Bewertungsmodells bestimmt. Sämtliche performanceabhängigen Vergütungen werden als Personalaufwand der Berichtsperiode erfasst.

Der daraus resultierende, anteilige Anspruch auf Barauszahlung wird in den Rückstellungen erfasst. Der Rest wird in Form von Namenaktien -A- vergütet, welche WMH aus dem Bestand an eigenen Aktien nimmt oder an der Börse erwirbt. Die Anzahl der zugeteilten Aktien wird entsprechend dem Börsenkurs der Aktie am Bilanzstichtag festgelegt. Der Aufwand aus dem aktienbasierten Teil wird in Übereinstimmung mit den Bestimmungen von IFRS 2 bis zur erfolgten Zuteilung der Titel in einer separaten Position des Eigenkapitals erfasst.

Eigenkapital

Ausgaben, die direkt mit einer Eigenkapital-Transaktion zusammenhängen, sind direkt bei den Kapitalreserven abgezogen.

Eigene Aktien sind zu ihren Anschaffungskosten beim konsolidierten Eigenkapital in Abzug gebracht. Bei Wiederverkauf wird der Gewinn oder Verlust direkt bei den Kapitalreserven verrechnet.

Erfolgsrechnung

Die konsolidierte Erfolgsrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren dargestellt.

Die Umsatzerlöse netto verstehen sich nach Abzug der Gutschriften und Erlösminderungen von den für Lieferungen und Leistungen fakturierten Beträgen. Umsätze aus Produktion und Handel werden erfasst, sobald Nutzen und Gefahr im Wesentlichen auf den Käufer übergegangen sind. Umsätze aus längerfristigen Aufträgen werden dagegen nach der PoC-Methode erfasst. Der Umsatz aus Service beinhaltet hauptsächlich Erlöse aus Wartung und Unterhalt von Anlagen bei Kunden.

Gewinn je Aktie

Der Jahresgewinn, soweit den Aktionären der WMH AG zurechenbar, wird den Namenaktien -A- sowie den Namenaktien -B- der WMH AG im Verhältnis ihres Anteils am nominellen Aktienkapital zugeordnet. Da keine weiteren Eigenkapitalinstrumente, insbesondere keine Aktienoptionen, ausgegeben sind, stimmt der verwässerte mit dem unverwässerten Gewinn je Aktie überein.

2 Schätzungen und Ermessensentscheide

2.1 Unsicherheiten bei Schätzungen

Bei folgenden Bilanzpositionen kann eine wesentliche Auswirkung von Unsicherheiten in naher Zukunft nicht ausgeschlossen werden:

Akquisitionen

Ein Teil des Kaufpreises akquirierter Unternehmen hängt von der Erreichung von Erfolgszielen während mehrerer Jahre ab; er wurde im Akquisitionszeitpunkt nicht bezahlt. Der entsprechende, aufgeschobene Kaufpreis ist in jährlichen Tranchen zahlbar. Die gesamte, aufgeschobene Kaufpreisverbindlichkeit wurde aufgrund von Planannahmen geschätzt und als Rückstellung erfasst. Werden die Erfolgsziele nicht erreicht oder aber übertroffen, zieht dies eine Korrektur des Kaufpreises und somit des akquirierten Goodwills nach sich.

Impairment-Test von Goodwill

Dieser verlangt die Schätzung des Nutzungswerts derjenigen Cash generierenden Einheiten, welchen der akquirierte Goodwill zugeordnet ist. Hierzu müssen – wie bei jeder Unternehmensbewertung auf Basis zukünftiger Geldflüsse – diverse Annahmen getroffen werden. Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Ertragslage sowie Änderungen einzelner Parameter schlagen auf das Resultat durch; sie können allein schon ein Impairment herbeiführen.

Verbindlichkeiten (bzw. Aktivsaldo) aus Personalvorsorge

Die Vorsorgeeinrichtungen von WMH gelten im Wesentlichen als leistungsorientiert, weshalb deren Deckungssituation nach versicherungsmathematischen Grundsätzen berechnet und in der konsolidierten Jahresrechnung standardmässig erfasst werden muss (siehe Erfassungs- und Bewertungsgrundsätze Ziffer 1.5). Dazu sind Annahmen über diverse demographische und finanzielle Variablen notwendig, wie auch für den Fair Value der Vermögenswerte Annahmen zu treffen sind. Veränderungen einzelner Annahmen schlagen jeweils auf die Bilanzposition durch.

Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten

WMH hat für Garantieleistungen, Produkthaftpflicht sowie laufende Rechtsstreitigkeiten Rückstellungen gebildet, soweit ein künftiger Geldabfluss als wahrscheinlich zu betrachten ist. Die bilanzierten Beträge basieren auf den bisherigen Erfahrungen. Diese können vom Gang der Dinge überholt werden; nebst den Beträgen könnte sich in einem solchen Fall auch die Abgrenzung zwischen Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten ändern.

Laufende und latente Gewinnsteuern

Höhe und Existenz zurückgestellter sowie latenter Steuern hängen von der Rechtsauslegung, der Schätzung des steuerbaren Gewinns im Berichtsjahr, dem Steuertarif (z.B. Progression) der Praxis der Behörden, dem zukünftigen steuerbaren Gewinn sowie zukünftigen Rechtsänderungen ab. Für aktive latente Steuern muss zudem beurteilt werden, ob in der anrechenbaren Periode ausreichend steuerbare Gewinne anfallen.

2.2 Ermessensentscheide

Einzelne Mietverträge für Immobilien in der Schweiz sowie Leasingverträge für Fahrzeuge werden als Operating Leases eingestuft, denn die Position von WMH entspricht auch bei wirtschaftlicher Betrachtung nicht derjenigen eines Eigentümers und die standardmässigen Kriterien für eine Einstufung als Financial Lease sind nicht gegeben.

3 Art und Umfang finanzieller Risiken

Bei WMH kommen aus dem operativen Geschäft resultierende Kategorien von Finanzinstrumenten vor (siehe Erfassungs- und Bewertungsgrundsätze, Ziffer 1.5), wobei WMH nachfolgenden Risikokategorien ausgesetzt ist. Die Grundsätze zum Management dieser Risiken (Identifizierung, Messung und Begrenzung) sind dokumentiert und werden angewandt. Die jeweiligen Verantwortlichkeiten des CFO, des Group Treasurer sowie der Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Konzerngesellschaften bei der Umsetzung dieser Grundsätze sind ebenfalls festgelegt.

Kreditrisiko

Es besteht die Möglichkeit, dass ein Geschäftspartner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt und WMH dadurch einen finanziellen Schaden erleidet. Die Forderungen werden periodisch auf ihre Einbringlichkeit überprüft. Ein Klumpenrisiko besteht dank der grossen Zahl und breiten geografischen Verteilung der Kunden nicht. Das maximale Exposure ergibt sich aus dem Bilanzwert der Forderungen im Umlaufvermögen. Es bestehen keine wesentlichen Sicherheiten. Nicht voll einbringliche Forderungen sind wertberichtigt.

Liquiditätsrisiko

Das Group Treasury gewährleistet, dass die Konzerngesellschaften ihre finanziellen Verpflichtungen jederzeit erfüllen können und über optimale Liquidität verfügen. Bankkredite werden normalerweise zentral aufgenommen. Alle finanziellen Verbindlichkeiten haben feste Laufzeiten (siehe Anmerkung 22).

Marktrisiko

Bei WMH stehen das Währungs-, das Zinssatz- sowie das Preisrisiko von Rohmaterialien und Energie im Vordergrund.

Als international tätiger Konzern ist WMH Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Über die Währungsumrechnung wirken sich diese auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von WMH aus, da die Präsentationswährung der CHF ist. Kursgewinne bzw. -verluste resultieren zunächst aus Transaktionen, die eine Konzerngesellschaft in Fremdwährungen abwickelt. Solche Risiken werden gemäss Festlegung zum Teil mittels Devisentermingeschäften abgesichert. Sodann resultieren Kurseffekte bei Umrechnung der Einzelabschlüsse ausländischer Tochter- und assoziierter Gesellschaften in CHF. Das relativ grösste Risiko für WMH stellt der USD dar. Solche Risiken werden gemäss Festlegung teilweise mittels Konzerndarlehen in derselben Währung abgesichert.

Steigende Zinssätze können bei einem Passivsaldo verzinslicher Finanzinstrumente eine negative Auswirkung auf die Ertragslage haben. Die Finanzverbindlichkeiten von WMH sind variabel verzinslich; verzinsliche Forderungen bestehen praktisch keine.

Anmerkungen zur konsolidierten Jahresrechnung
4 Segmentinformationen
Konzernbereiche 2006

Mio. CHF	WMH Tools	WMH Air Conditioning	WMH Heating	Corporate	Total
Umsatzerlöse netto: Dritte	335,4	267,5	171,0	-	773,9
Umsatzerlöse netto: andere Konzernbereiche	-	0,1	-	-0,1	-
	335,4	267,6	171,0	-0,1	773,9
EBIT	9,3	26,8	19,4	-7,6	47,9
Finanzergebnis					-2,2
Anteiliger Jahresgewinn assoziierte Gesellschaft	0,3	-	-	-	0,3
Jahresgewinn vor Gewinnsteuern					46,0
Gewinnsteuern					-9,5
Jahresgewinn					36,5
Aktiven	188,2	122,5	59,0	14,9	384,6
Beteiligung an assoziiierter Gesellschaft	3,2	-	-	-	3,2
	191,4	122,5	59,0	14,9	387,8
Verbindlichkeiten	69,5	50,2	51,6	58,3	229,6
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Werten	2,6	5,8	0,8	0,2	9,4
Abschreibungen und Amortisationen	3,6	4,5	2,1	0,1	10,3
Impairments	3,6	-	-	-	3,6
Bildung von Rückstellungen	5,8	4,2	0,8	-	10,8
Entwicklungsaufwand	3,4	6,4	2,4	-	12,2
Personalbestand	576	705	495	26	1 802

Geografische Bereiche 2006

Mio. CHF	Schweiz	Übriges Europa	Nord- amerika	Übrige	Total
Umsatzerlöse netto	328,5	170,0	248,8	26,6	773,9
Aktiven	161,0	71,1	134,8	20,9	387,8
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Werte	4,3	2,7	2,3	0,1	9,4

Konzernbereiche 2005

Mio. CHF	WMH Tools	WMH Air Conditioning	WMH Heating	Corporate	Total
Umsatzerlöse netto: Dritte	290,0	231,9	168,1	-	690,0
Umsatzerlöse netto: andere Konzernbereiche	-	0,2	-	-0,2	-
	290,0	232,1	168,1	-0,2	690,0
EBIT	6,5	14,6	17,0	-6,1	32,0
Finanzergebnis					-4,4
Anteiliger Jahresgewinn assoziierte Gesellschaft	0,5	-	-	-	0,5
Jahresgewinn vor Gewinnsteuern					28,1
Gewinnsteuern					-6,8
Jahresgewinn					21,3
Aktiven	168,4	105,0	56,5	24,7	354,6
Beteiligung an assoziiierter Gesellschaft	2,9	-	-	-	2,9
	171,3	105,0	56,5	24,7	357,5
Verbindlichkeiten	61,6	43,8	68,1	46,0	219,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Werte	2,9	6,3	1,0	1,1	11,3
Abschreibungen und Amortisationen	3,5	4,4	2,5	0,5	10,9
Impairments	-	1,3	-	-	1,3
Bildung von Rückstellungen	5,2	3,6	0,9	-	9,7
Entwicklungsaufwand	3,2	5,5	2,2	-	10,9
Personalbestand	547	707	486	23	1 763

Geografische Bereiche 2005

Mio. CHF	Schweiz	Übriges Europa	Nord- amerika	Übrige	Total
Umsatzerlöse netto	299,8	128,4	243,7	18,1	690,0
Aktiven	147,6	48,9	143,2	17,8	357,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Werte	4,5	2,5	3,0	1,3	11,3

5 Umsatzerlöse netto

Mio. CHF	2006	2005
Produktion	104,1	102,0
Handel	595,8	517,1
Service	74,0	70,9
	773,9	690,0

6 EBIT nach Gesamtkostenverfahren

Mio. CHF	2006	2005
Umsatzerlöse netto	773,9	690,0
Sonstiger Betriebsertrag	1,4	0,6
Materialaufwand	-460,9	-397,7
Personalaufwand	-163,8	-154,1
Übriger Betriebsaufwand	-88,8	-94,9
Abschreibungen und Amortisationen	-9,3	-10,3
EBITA (Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern und akquisitionsbedingten Aufwendungen)	52,5	33,6
Goodwill-Impairments	-3,6	-1,3
Amortisation übrige immaterielle Werte aus Akquisitionen	-1,0	-0,3
EBIT	47,9	32,0

7 Sonstiger Betriebsertrag

Mio. CHF	2006	2005
Gewinn aus Abgang Sachanlagen	0,1	0,4
Gewinn aus Abgang Konzerngesellschaft (Anmerkung 31)	-	0,2
Übriger sonstiger Betriebsertrag	1,3	-
	1,4	0,6

8 Finanzertrag

Die Position enthält Zinserträge aus flüssigen Mitteln und Darlehen im Betrag von 2,1 Mio. CHF (2005: 0,6 Mio. CHF).

9 Finanzaufwand

Mio. CHF	2006	2005
Zinsaufwand aus Bankverbindlichkeiten	-4,3	-4,6
Wertberichtigung Darlehen	-	-0,4
	-4,3	-5,0

10 Gewinnsteuern

Mio. CHF	2006	2005
Laufende Gewinnsteuern	-8,6	-7,4
Latente Gewinnsteuern (Anmerkung 25)	-0,9	0,6
	-9,5	-6,8

Überleitung des Steueraufwands unter Anwendung der effektiven Steuersätze auf den Steueraufwand laut konsolidierter Erfolgsrechnung:

Mio. CHF	2006	2005
Jahresgewinn vor Gewinnsteuern	46,0	28,1
Gewinnsteuern gemäss effektiven Steuersätzen	11,1	7,0
Steuersatzänderung	-	0,5
Steuerliche Verluste des Berichtsjahres, für die keine latenten Steuern erfasst sind	0,1	-0,3
Verrechnung steuerlicher Verluste aus Vorjahren, für die keine latenten Steuern erfasst waren	-1,3	-0,1
Erfassung latenter Steuern für steuerliche Verluste aus Vorjahren, für die keine latenten Steuern erfasst waren	-	-0,3
Sonstige	-0,4	-
Gewinnsteuern gemäss Erfolgsrechnung	9,5	6,8

Der gewichtete Durchschnitt der effektiven Steuersätze für die Konzerngesellschaften beträgt 24,2% (2005: 25,0%).

11 Gewinn je Aktie der WMH AG

	2006	2005
Namenaktien -A- mit Nennwert 25.00 CHF	1 570 800	1 570 800
./. Eigene Aktien (Jahresdurchschnitt)	-89 605	-88 651
	1 481 195	1 482 149
Namenaktien -B- mit Nennwert 5.00 CHF	3 300 000	3 300 000

Jahresgewinn, den Aktionären von WMH AG zuzurechnen (Mio. CHF):

	2006	2005
Namenaktien -A-	25,3	14,7
Namenaktien -B-	11,3	6,6
	36,6	21,3

Jahresgewinn, den Aktionären von WMH AG zuzurechnen – Namenaktien -A- (Mio. CHF)

	2006	2005
Jahresgewinn, den Aktionären von WMH AG zuzurechnen – Namenaktien -A- (Mio. CHF)	25,3	14,7
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Namenaktien -A- Unverwässerter Gewinn je Namenaktie -A- der WMH AG (CHF)	1 481 195	1 482 149
	17,09	9,94

Jahresgewinn, den Aktionären von WMH AG zuzurechnen – Namenaktien -B- (Mio. CHF)

	2006	2005
Jahresgewinn, den Aktionären von WMH AG zuzurechnen – Namenaktien -B- (Mio. CHF)	11,3	6,6
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Namenaktien -B- Unverwässerter Gewinn je Namenaktie -B- der WMH AG (CHF)	3 300 000	3 300 000
	3,42	1,99

Da keine potentiellen Aktien bestehen, stimmt der verwässerte mit dem unverwässerten Gewinn je Aktie überein.

12 Flüssige Mittel

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Bargeld	0,1	-
Bankkontokorrente	30,3	31,3
Geldnahe Finanzanlagen	0,6	-
	31,0	31,3

Die Effektivverzinsung der Bankkontokorrente und geldnahen Finanzanlagen entspricht dem variablen Tageszinssatz der Banken für Kundengelder. Die Laufzeit geldnaher Finanzanlagen beträgt weniger als drei Monate.

13 Derivative Finanzinstrumente

Mio. CHF	Währung	31.12.2006		31.12.2005	
		Kontraktvolumen	Fair Value	Kontraktvolumen	Fair Value
Zinssatz-Swap	USD	-	-	39,5	0,6
Devisen-Termingeschäfte	Diverse	9,6	0,1	41,4	5,5
Devisen-Option	YEN	3,6	-0,1	10,6	-0,1
			-		6,0

Mit dem Zinssatz-Swap – Verfall Ende 2006 – wurde die variable Zinszahlung des Berichtsjahres (erwartete Transaktion) für die im Juli 2006 fällig gewordene 30,0 Mio. USD-Tranche des Konsortialkredits (Anmerkung 22) abgesichert. Damit verbunden war ein Collar mit einer Bandbreite zwischen 2,1% und 3,1%. Dieses Absicherungsgeschäft ist als Cashflow Hedge behandelt, d.h. die Fair Value Änderung von 0,6 Mio. CHF (2005: 1,0 Mio. CHF) wurde bei den anderen Reserven erfasst und bei der Zinszahlung ins Finanzergebnis umgebucht.

Mit den Devisen-Termingeschäften und der Devisen-Option werden Währungsrisiken der Betriebstätigkeit abgesichert. Die Fair Value Änderungen sind im Aufwand der verkauften Produkte und Dienstleistungen erfasst. Die Geschäfte sind innerhalb eines Jahres fällig.

14 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	133,7	107,8
Vorauszahlungen	2,5	0,6
Sonstige Forderungen	4,6	5,1
Rechnungsabgrenzungsposten	2,7	2,9
	143,5	116,4

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind normalerweise innerhalb von 30 bis 120 Tagen fällig; sie sind grundsätzlich nicht verzinslich und blanko gewährt.

Analyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Nicht wertberichtigte Forderungen	100,6	79,5
Wertberichtigte Forderungen	33,1	28,3
	133,7	107,8

Die Wertberichtigungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen 5,7 Mio. CHF (31.12.2005: 5,7 Mio. CHF).

Die Fair Values der Forderungen entsprechen deren Bilanzwerten, welche im Wesentlichen dem Barwert der geschätzten Zahlungseingänge gleichkommen.

15 Vorräte

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	11,1	10,6
Aufträge in Arbeit	2,1	2,1
Halbfabrikate	2,6	0,4
Fertigfabrikate	2,8	2,5
Handelswaren	106,2	105,3
	124,8	120,9

16 Beteiligung an assoziierter Gesellschaft

Mio. CHF	2006	2005
Stand am 1.1.	2,9	2,4
Anteiliger Jahresgewinn	0,5	0,3
Umrechnungsdifferenzen	-0,2	0,2
Stand am 31.12.	3,2	2,9

Es handelt sich um eine Beteiligung von 33% an der Pexca International Ltd., welche den chinesischen Werkzeugproduzenten Laizhou Hongyuan Bench Vice Manufacture Co., Ltd. zu 100% hält. Vorstehender Bilanzwert nach der Equity-Methode beinhaltet Goodwill von 0,2 Mio. CHF (31.12.2005: 0,4 Mio. CHF).

Zusammengefasste Finanzinformationen der Pexca International Ltd.:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Bilanzsumme	17,0	15,9
Fremdkapital	8,2	8,3
Eigenkapital	8,8	7,6
	2006	2005
Umsatzerlöse netto	26,8	21,5
Jahresgewinn	1,4	0,9

17 Finanzanlagen

Die Position besteht aus Darlehen, die sich wie folgt verändert:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Stand am 1.1.	0,3	0,4
Umrechnungsdifferenz	-0,1	-
Wertberichtigung	-	-0,4
Gewährung	-	0,3
Stand am 31.12.	0,2	0,3

18 Sachanlagen

Mio. CHF	Grund- stücke und Gebäude	Produktions- einrichtungen und Maschinen	Büroein- richtungen und IT- Hardware	Fahr- zeuge	Sach- anlagen
Bruttowerte					
Stand am 1.1.2005	7,0	29,8	43,7	12,1	92,6
Umbuchung	-	-	-19,9	-	-19,9
Umrechnungsdifferenzen	1,3	1,9	3,0	0,1	6,3
Zugänge	-	3,3	1,2	1,6	6,1
Abgänge	-0,5	-0,2	-5,4	-1,6	-7,7
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-0,2	-	-	-0,2
Stand am 31.12.2005	7,8	34,6	22,6	12,2	77,2
Umrechnungsdifferenzen	-0,5	-0,1	-1,9	-	-2,5
Zugänge	-	2,8	1,7	1,8	6,3
Abgänge	-0,5	-0,6	-2,1	-2,3	-5,5
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	0,1	0,3	0,4
Stand am 31.12.2006	6,8	36,7	20,4	12,0	75,9

Kumulierte Abschreibungen

Stand am 1.1.2005	1,7	22,7	32,0	8,6	65,0
Umbuchung	-	-	-13,8	-	-13,8
Umrechnungsdifferenzen	0,3	1,4	2,4	0,1	4,2
Zugänge	0,2	2,5	2,5	1,8	7,0
Abgänge	-	-0,1	-5,3	-1,5	-6,9
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-0,1	-	-	-0,1
Stand am 31.12.2005	2,2	26,4	17,8	9,0	55,4
Umrechnungsdifferenzen	-0,1	-0,3	-1,5	-	-1,9
Zugänge	0,2	2,5	2,0	1,7	6,4
Abgänge	-0,4	-0,4	-2,1	-2,0	-4,9
Stand am 31.12.2006	1,9	28,2	16,2	8,7	55,0

Bilanzwerte

Stand am 31.12.2005	5,6	8,2	4,8	3,2	21,8
Stand am 31.12.2006	4,9	8,5	4,2	3,3	20,9

Software wurde rückwirkend von «Büroeinrichtungen und IT-Hardware» in die sonstigen immateriellen Werte umgebucht (Anmerkung 20).

Die Brandversicherungssumme beträgt per Bilanzstichtag insgesamt 66,5 Mio. CHF (31.12.2005: 66,2 Mio. CHF).

19 Goodwill

Mio. CHF	2006	2005
----------	------	------

Bruttowert

Stand am 1.1. vor Anwendung IFRS 3		75,8
Anwendung IFRS 3		-27,8
Stand am 1.1.	53,0	48,0
Umrechnungsdifferenzen	-1,8	5,0
Zugänge	6,3	-
Stand am 31.12.	57,5	53,0

Kumulierte Amortisationen

Stand am 1.1. vor Anwendung IFRS 3		-27,8
Anwendung IFRS 3		27,8
Stand am 1.1. und 31.12.		-

Impairments

Stand am 1.1.		-19,4	-15,7
Umrechnungsdifferenzen		1,1	-2,4
Zugänge		-3,6	-1,3
Stand am 31.12.		-21,9	-19,4

Bilanzwert

	35,6	33,6
--	-------------	-------------

Für den Impairment-Test wird akquirierter Goodwill jeweils den Cash generierenden Einheiten zugeordnet (kleinste identifizierbare Gruppe von Aktiven, die unabhängig von anderen Aktiven flüssige Mittel generieren).

Die Nutzungswert-Berechnung basiert auf dem abgezinsten Free Cashflow vor Steuern gemäss einer Projektion für die kommenden drei Jahre (Planperiode). Für die Zeit danach wird der Betrag des dritten Jahres mit der geschätzten Wachstumsrate kapitalisiert.

- Die Bruttogewinn-Marge der Planperiode basiert auf Erfahrungswerten.
- Beim Abzinsungssatz vor Steuern wird vom «risikolosen» Zinssatz langjähriger Staatsanleihen ausgegangen, der um einen Zuschlag für spezifische Markt-, Länder- und / oder Produktrisiken korrigiert wird.
- Die Wachstumsrate der Planperiode ist der Mittelfristplanung entnommen.
- Für die Wachstumsrate ab Jahr 4 wurde auf das erwartete langfristige Marktwachstum abgestellt.

Diese Parameter sind nachstehend nach Konzernbereich und Geschäftseinheit zusammengefasst wiedergegeben.

Mio. CHF	31.12.2006 Bilanzwert Goodwill	Land	Brutto- gewinn- Marge	Abzin- sungssatz vor Steuern	Wachs- tumsrate Plan- periode	Wachs- tums- rate ab Jahr 4
WMH Tools						
WMH Tool Group	16,4	US/CA/CH	20,1 %	11,9 %	6,3 %	2,0 %
Walter Meier Gruppe	6,5	CH/DE	20,5 %	8,9 %	-2,0 %	1,8 %
WMH Air Conditioning						
Axair Products	1,5	CH/US/CA/CN	43,7 %	8,4 %	1,4 %	2,0 %
Axair Engineering	10,6	Diverse	52,0 %	12,0 %	4,2 %	2,0 %
WMH Heating						
	0,6	CH	25,3 %	8,4 %	2,0 %	2,0 %
	35,6					

Als Ergebnis der Berechnung musste in der Geschäftseinheit Walter Meier Gruppe ein Impairment von 3,6 Mio. CHF erfasst werden. Dazu geführt haben ungewöhnliche Umstände, nämlich der überraschende Entzug eines Vertriebsrechts für die Schweiz, das zur Profitabilität entscheidend beigetragen hat.

Mio. CHF	31.12.2005 Bilanzwert Goodwill	Land	Brutto- gewinn- Marge	Abzin- sungssatz vor Steuern	Steige- rungsrate Plan- periode	Wachs- tums- rate ab Jahr 4
WMH Tools						
WMH Tool Group	17,6	US/CA	20,0 %	11,9 %	4,5 %	2,0 %
Walter Meier Gruppe	3,6	CH/DE	23,2 %	8,4 %	3,8 %	2,0 %
WMH Air Conditioning						
Axair Products	1,6	CH/US/CA/CN	42,9 %	8,4 %	6,0 %	2,0 %
Axair Distribution	-	CH/DE/FR/GB	22,3 %	12,5 %	12,3 %	0,0 %
Axair Engineering	10,2	Diverse	51,3 %	12,0 %	7,4 %	2,0 %
WMH Heating						
	0,6	CH	24,6 %	8,4 %	3,8 %	2,0 %
	33,6					

Als Ergebnis der Berechnung musste in der Geschäftseinheit Axair Distribution ein Impairment von 1,3 Mio. CHF erfasst werden. Grund war, dass ein wichtiger Lieferant überraschend beschlossen hat, in Grossbritannien den Markt selber zu bearbeiten, wodurch die Marktposition seiner bisherigen Handelsvertreter massiv beeinträchtigt wurde.

Realistischerweise zu erwartende Veränderungen der vorstehenden Parameter können nicht dazu führen, dass die Nutzungswerte der verschiedenen Cash generierenden Einheiten auf den Bilanzwert der zugeordneten Nettoaktiven zuzüglich Goodwill herabsinken.

20 Sonstige immaterielle Werte

Mio. CHF	Software	Immaterielle Werte aus Akquisitionen	Sonstige Immaterielle Werte
Bruttowerte			
Stand am 1.1.2005	-	0,9	0,9
Umbuchung	19,9	-	19,9
Zugänge	4,2	-	4,2
Stand am 31.12.2005	24,1	0,9	25,0
Zugänge	3,1	1,5	4,6
Abgänge	-1,3	-	-1,3
Veränderung Konsolidierungskreis	-	2,3	2,3
Stand am 31.12.2006	25,9	4,7	30,6
Kumulierte Amortisationen			
Stand am 1.1.2005	-	-	-
Umbuchung	13,8	-	13,8
Zugänge	3,3	0,3	3,6
Stand am 31.12.2005	17,1	0,3	17,4
Zugänge	2,9	1,0	3,9
Abgänge	-1,3	-	-1,3
Stand am 31.12.2006	18,7	1,3	20,0
Bilanzwerte			
Stand am 31.12.2005	7,0	0,6	7,6
Stand am 31.12.2006	7,2	3,4	10,6

Software wurde rückwirkend von den Sachanlagen hierher umgebucht (Anmerkung 18).

21 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	49,4	37,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an nahe stehende Personen (Anmerkung 32)	0,3	0,3
Vorauszahlungen von Kunden	22,5	21,8
Sonstige Verbindlichkeiten	20,7	15,1
Rechnungsabgrenzungsposten	48,9	39,9
	141,8	114,6

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind normalerweise innerhalb von 30 bis 90 Tagen fällig; sie sind grundsätzlich nicht verzinslich und es werden keine Sicherheiten geleistet.

Vorauszahlungen von Kunden werden in der Regel 90 bis 120 Tage vor Auslieferung der Maschinen getätigt und sind nicht verzinslich.

Die Fair Values der Verbindlichkeiten entsprechen deren Bilanzwerten, welche höchstens unwesentlich vom Barwert der geschätzten Zahlungsausgänge abweichen.

22 Finanzverbindlichkeiten

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Bankverbindlichkeiten	40,3	64,6
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing (Anmerkung 29)	0,1	-
	40,4	64,6
Abzüglich langfristig fälliger Teil:		
Konsortialkredite	-30,0	-
	-30,0	-
Kurzfristig fälliger Teil	10,4	64,6

Fest zugesicherte 150,0 Mio. CHF Konsortialkreditlinie vom 20.7.2001–20.7.2006
Die fünfjährige Konsortialkreditlinie wurde per Ende 2005 auf 134,8 Mio. CHF reduziert. Der Kredit wurde von lang- in kurzfristig umklassifiziert, da WMH per Ende 2005 erst in Verhandlungen über einen neuen Konsortialkredit war. Die Benutzung der Konsortialkreditlinie und die anwendbare Zinsmarge wurden von der Einhaltung gewisser Finanzkennzahlen und weiterer Kreditklauseln (Covenants) abhängig gemacht.

Fest zugesicherte 120,0 Mio. CHF Konsortialkreditlinie vom 10.7.2006–30.6.2011
Im Berichtsjahr 2006 konnte mit einem neuen Bankenkonsortium wiederum eine fünfjährige Konsortialkreditlinie vereinbart werden. Die Benutzung der Konsortialkreditlinie und die anwendbare Zinsmarge werden von der Einhaltung gewisser Finanzkennzahlen und weiterer Kreditklauseln (Covenants) abhängig gemacht. Nebst der fest vereinbarten Konsortialkreditlinie von 120,0 Mio. CHF besteht ein zusätzlicher Basket über 30,0 Mio. CHF, welcher WMH für Sicherstellungen und Garantieverpflichtungen zur Verfügung steht.

Fälligkeit der langfristigen Finanzverbindlichkeiten:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
2 bis 5 Jahre	30,0	-
	30,0	-

Vereinbarte Zinsänderungstermine der langfristigen Finanzverbindlichkeiten:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Innert 6 Monaten	30,0	-
	30,0	-

Effektivzinssätze (Durchschnitte):

%	2006			2005		
	CHF	EUR	Sonstige	CHF	USD	Sonstige
Bankkontokorrente	2,0	3,8	-	1,2	-	-
Konsortialkredit	2,3	-	-	2,5	5,7	-

Die Effektivzinssätze der langfristigen Finanzverbindlichkeiten entsprechen im Wesentlichen deren Nominalzinssätzen, weil die Auszahlungs- und Rückzahlungsbeträge den Nominalwerten entsprechen sowie die Transaktionskosten unwesentlich sind.

Unbeanspruchte Kreditlimiten:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Verfall innert 1 Jahr	-	54,1
Verfall in > 1 Jahr	102,1	22,6
	102,1	76,7

Für Finanzverbindlichkeiten wurden keine Sicherheiten geleistet.

23 Verbindlichkeiten bzw. Aktivum aus Personalvorsorge

Nachstehende Ausweise und Angaben erfolgen aggregiert, d.h. bezogen auf die Gesamtheit der leistungsorientierten Vorsorgeeinrichtungen von WMH, die sich im Wesentlichen in der Schweiz befinden. Für die beitragsorientierten Pläne belief sich der Aufwand im Berichtsjahr auf 0,5 Mio. CHF (2005: 0,4 Mio. CHF).

Der im Personalaufwand (Anmerkung 6) enthaltene Betrag ermittelt sich wie folgt:

Mio. CHF	2006	2005
Dienstzeitaufwand, entfallend auf das Berichtsjahr	-7,3	-8,4
Zinsaufwand der Leistungsverpflichtungen	-7,3	-8,9
Erwarteter Ertrag der Vermögenswerte	13,6	12,2
Veränderung nicht aktivierbare Überdeckung	-2,5	0,1
Im Berichtsjahr erfasste versicherungs-mathematische Verluste	-	-0,3
Personalaufwand aus Personalvorsorge	-3,5	-5,3

Die in der Bilanz erfassten Beträge ermitteln sich wie folgt:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Barwert der Leistungsverpflichtungen	-247,5	-243,1
Fair Values der Vermögenswerte	290,7	274,0
Überdeckung (Aktivsaldo)	43,2	30,9
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne	-22,9	-14,3
Nicht aktivierbare Überdeckung	-10,0	-7,5
Überdeckung netto	10,3	9,1
In der Bilanz erfasst:		
Aktivum aus Personalvorsorge	15,1	13,5
Verbindlichkeiten aus Personalvorsorge	-4,8	-4,4

Per Bilanzstichtag stehen der Überdeckung von 43,2 Mio. CHF (31.12.2005: 30,9 Mio. CHF) nicht berücksichtigte versicherungsmathematische Gewinne(-)/Verluste von -22,9 Mio. CHF (31.12.2005: -14,3 Mio. CHF) gegenüber. Vom resultierenden Vermögenswert von 20,3 (31.12.2005: 16,6) Mio. CHF wurden netto 10,3 Mio. CHF (31.12.2005: 9,1 Mio. CHF) aktiviert. Der übrige Teil wurde nicht aktiviert, da nicht nachgewiesen ist, dass der Barwert eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens für WMH (z.B. via Beitragsreduktionen) mindestens diese Höhe erreicht.

Veränderung des Barwerts der Leistungsverpflichtungen:

Mio. CHF	2006	2005
Stand am 1.1.	-243,1	-239,5
Umrechnungsdifferenzen	0,5	-1,2
Dienstzeitaufwand, entfallend auf das Berichtsjahr	-7,3	-8,4
Zinsaufwand der Leistungsverpflichtungen	-7,3	-8,9
Erbrachte Personalvorsorge-Leistungen	13,4	17,7
Versicherungsmathematische Gewinne des Berichtsjahres	0,6	1,4
Geleistete Arbeitnehmerbeiträge	-4,3	-4,2
Stand am 31.12.	-247,5	-243,1
Davon		
mit ausgesondertem Vermögen	-244,9	-240,7
ohne ausgesondertem Vermögen	-2,6	-2,4

Veränderung des Fair Value der Vermögenswerte:

Mio. CHF	2006	2005
Stand am 1.1.	274,0	246,4
Umrechnungsdifferenzen	-0,6	0,9
Erbrachte Personalvorsorge-Leistungen	-13,4	-17,7
Geleistete Arbeitnehmerbeiträge	4,3	4,2
Geleistete Arbeitgeberbeiträge	4,8	5,7
Erwarteter Ertrag der Vermögenswerte	13,6	12,2
Versicherungsmathematische Gewinne des Berichtsjahres	8,0	22,3
Stand am 31.12.	290,7	274,0

Zusammensetzung der Vermögenswerte (Basis: Fair Value):

%	31.12.2006	31.12.2005
Liquidität und Derivate	1,8	4,0
Obligationen	48,2	50,6
Aktien	29,3	27,8
Immobilien	16,3	13,5
Alternative Anlagen	4,4	4,1

Der tatsächliche Ertrag der Vermögenswerte beträgt 21,6 Mio. CHF (2005: 34,5 Mio. CHF).

Hauptsächliche versicherungsmathematische Annahmen:

%	2006	2005
Abzinsungssatz	3,1	3,1
Erwartete Rendite der Vermögenswerte	5,0	5,1
Erwartete durchschnittliche Salärsteigerungsrate	2,3	2,3
Erwartete durchschnittliche Rentenerhöhungsrate	0,5	0,5

Die versicherungsmathematischen Annahmen betreffen die schweizerischen Vorsorgepläne, die 95,5% (31.12.2005: 95,2%) der Leistungsverpflichtungen entsprechen.

Die voraussichtlichen Beiträge von WMH für das Geschäftsjahr 2007 betragen 5,0 Mio. CHF.

24 Rückstellungen

Mio. CHF	Noch nicht bezahlter Kaufpreis akquirierter			Total
	Garantien	Unternehmen	Sonstige	
Stand am 1.1.2005	8,0	0,8	5,1	13,9
Umrechnungsdifferenzen	0,3	-	0,7	1,0
Veränderung Konsolidierungskreis	-0,2	-	-	-0,2
Bildung	5,8	-	3,9	9,7
Verwendung	-5,2	-	-0,1	-5,3
Auflösung	-	-	-2,6	-2,6
Stand am 31.12.2005	8,7	0,8	7,0	16,5
Davon				
kurzfristig	4,8	0,8	-	5,6
langfristig	3,9	-	7,0	10,9
Stand am 1.1.2006	8,7	0,8	7,0	16,5
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-0,3	-0,3
Veränderung Konsolidierungskreis	-1,3	-	-	-1,3
Bildung	7,3	6,1	3,5	16,9
Verwendung	-4,5	-0,8	-	-5,3
Auflösung	-0,4	-	-3,1	-3,5
Stand am 31.12.2006	9,8	6,1	7,1	23,0
Davon				
kurzfristig	5,5	1,6	0,9	8,0
langfristig	4,3	4,5	6,2	15,0

Garantien

WMH gewährt auf den verkauften Fabrikaten und Handelswaren eine mehrmonatige Garantie. Während dieser Zeit werden Produkte gegebenenfalls kostenlos repariert oder ersetzt. Der Betrag ist eine Schätzung der dafür zu erwartenden Kosten auf Basis langjähriger Erfahrung. Die Leistungen fallen voraussichtlich innerhalb von zwei Jahren an.

Noch nicht bezahlter Kaufpreis akquirierter Unternehmen

Ein Teil des Kaufpreises akquirierter Unternehmen hängt von der Erreichung von Erfolgszielen während mehrerer Jahre ab; er wurde im Akquisitionszeitpunkt nicht bezahlt (Anmerkung 30). Der entsprechende, aufgeschobene Kaufpreis ist in jährlichen Tranchen zahlbar. Die gesamte, aufgeschobene Kaufpreisverbindlichkeit wurde aufgrund von Planannahmen geschätzt und als Rückstellung erfasst. Diese Kaufpreiszahlungen finden voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren statt.

Sonstige

Die Position enthält die voraussichtliche Inanspruchnahme von WMH aus der Produkthaftpflicht in Nordamerika im Umfang von 4,5 Mio. CHF (31.12.2005: 4,2 Mio. CHF). Diese Rückstellung bezieht sich auf getätigte Umsätze und wird nach versicherungsmathematischen Regeln berechnet. Ferner umfasst die Position die voraussichtliche Inanspruchnahme aus diversen laufenden Rechtstreitigkeiten, zu denen es im Zuge der Betriebstätigkeit gekommen ist. Der ausgewiesene Betrag steht vorwiegend für Geldabflüsse der nächsten vier Jahre.

25 Latente Gewinnsteuern

Saldiert stellen sich die passiven und die aktiven latenten Steuern von WMH wie folgt dar:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Passive latente Steuern	-11,5	-10,9
Aktive latente Steuern	2,9	3,2
	-8,6	-7,7

Veränderung dieses Gesamtsaldos:

Mio. CHF	2006	2005
Stand am 1.1.	-7,7	-8,3
Aufwand für latente Gewinnsteuern	-0,9	0,6
Stand am 31.12.	-8,6	-7,7

Die wichtigsten Komponenten der latenten Steuern werden wie folgt dargestellt:

Mio. CHF	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2006	31.12.2005	2006	2005
Passive latente Steuern				
Nicht ausgeschüttete Gewinne				
von Konzerngesellschaften	-0,4	-0,3	-0,1	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	-0,4	-0,2	-0,2	-
Vorräte	-2,4	-2,5	0,1	-0,2
Sachanlagen	-1,0	-1,0	-	0,5
Immaterielle Werte	-0,8	-0,8	-	-0,3
Aktivum aus Personalvorsorge	-3,8	-3,4	-0,4	-0,1
Garantierückstellungen	-0,7	-0,7	-	0,2
Sonstige Rückstellungen	-2,8	-2,7	-0,1	-0,1
	-12,3	-11,6		
Aktive latente Steuern				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen				
Verbindlichkeiten aus Personalvorsorge	0,8	0,7	0,1	-
In Zukunft mit Gewinnen verrechenbare Verlustvorträge	2,9	3,0	-0,1	0,6
	3,7	3,9		
Latente Gewinnsteuern				
in der Erfolgsrechnung erfasst			-0,9	0,6
in der Bilanz erfasst (netto)			-8,6	-7,7

Verrechenbare steuerliche Verluste:

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Verfall innert 1 Jahr	6,5	4,8
Verfall in > 1 bis 5 Jahren	2,0	2,7
Verfall in > 5 Jahren	32,4	40,4
Davon steuerliche Verluste, für die aktive latente Steuern erfasst sind	-10,0	-9,8
Steuerliche Verluste, für die keine aktiven latenten Steuern erfasst sind	30,9	38,1
Unerfasste aktive latente Steuern	9,9	11,9

Passive latente Steuern auf einbehaltenen Gewinnen von Konzerngesellschaften sind vollumfänglich erfasst, da WMH den Ausschüttungszeitpunkt selbst bestimmen kann.

26 Aktienkapital

Mio. CHF	Namen- aktien -A- mit Nennwert	Namen- aktien -B- mit Nennwert	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Kapital- reserven
	CHF 25.00	CHF 5.00			
Stand am 1.1.2005	1 462 771	3 300 000	60,8	-13,9	30,9
Kapitalherabsetzung durch Vernichtung von 200 000 eigenen Namensvorratsaktien -A-	-	-	-5,0	5,0	-
Erwerb eigener Aktien	-7 491	-	-	-0,6	-
Veräusserung eigener Aktien	42 592	-	-	3,2	-
Stand am 31.12.2005	1 497 872	3 300 000	55,8	-6,3	30,9
Erwerb eigener Aktien	-73 710	-	-	-8,2	-
Veräusserung eigener Aktien	74 114	-	-	7,3	1,8
Stand am 31.12.2006	1 498 276	3 300 000	55,8	-7,2	32,7

Das Aktienkapital besteht aus 1 570 800 vinkulierten Namenaktien -A- mit einem Nennwert von CHF 25.00 und 3 300 000 vinkulierten Namenaktien -B- mit einem Nennwert von CHF 5.00. Es ist vollumfänglich einbezahlt.

Per 31.12.2006 sowie per 31.12.2005 bestand weder ein genehmigtes noch ein bedingtes Kapital.

Für das Geschäftsjahr 2005 hat die WMH AG – dem Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung folgend – eine Dividende von CHF 5.00 je Namenaktie -A- und eine solche von CHF 1.00 je Namenaktie -B- ausgerichtet. Der Antrag zur Gewinnverwendung für das Geschäftsjahr 2006 befindet sich auf Seite 28.

27 Aktienbasierte Vergütungen

Die aktienbasierten Vergütungen erfolgen mittels eigener Aktien von WMH. Der darauf entfallende Personalaufwand resultiert wie folgt:

Mio. CHF	2006	2005
Verwaltungsräte	0,3	0,1
Mitglieder der Konzernleitung	0,5	-
Unternehmensleiter	0,1	-
	0,9	0,1

Ein im Finanzbericht 2005 erwähnter Target-Aktienoptionsplan von 2002 ist verfallen, ohne dass seine Bedingungen eingetreten wären.

28 Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Zahlungs-, Erfüllungs- und Versicherungsgarantien in der Höhe von 2,6 Mio. CHF (2005: 0,9 Mio. CHF).

29 Sonstige finanzielle Verpflichtungen (Commitments)

Miet- und Leasingverträge

Zukünftige Verbindlichkeiten aus Mieten und Operating-Leasing:

Mio. CHF	Immobilien	Sonstiges	31.12.2006	31.12.2005
Fällig innert 1 Jahr	14,3	3,6	17,9	16,6
Fällig in 1 bis 5 Jahren	30,5	5,8	36,3	41,3
Fällig in > 5 Jahren	11,4	0,1	11,5	11,3
	56,2	9,5	65,7	69,2

Miete und Operating-Leasing Sonstiges bezieht sich hauptsächlich auf IT-Hardware und Fahrzeuge. Die maximale Restlaufzeit beträgt 16 Jahre (31.12.2005: 17 Jahre) bei Immobilien und weniger als 6 Jahre (31.12.2005: 3 Jahre) bei den übrigen Positionen.

Bilanzierte Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing im Umfang von 0,1 Mio. CHF (Anmerkung 22) sind innert einem Jahr fällig.

30 Akquisitionen

2006

Richiger Werkzeugmaschinen

Walter Meier, ein Unternehmen des Bereichs WMH Tools, übernahm per 1. Januar 2006 die Aktivitäten und die Mitarbeitenden der Einzelfirma Richiger Werkzeugmaschinen, Othmarsingen AG. Walter Meier komplettierte damit ihr Produktsortiment für Hersteller von Präzisionsteilen, insbesondere in der Uhrenindustrie und der Medizinaltechnik. Richiger Werkzeugmaschinen beschäftigt acht Mitarbeitende und handelt in der Schweiz seit 30 Jahren erfolgreich mit Spezialwerkzeugmaschinen der Firma Fanuc aus Japan.

Mato Handels GmbH

Mato, ein Unternehmen des Bereichs WMH Tools, übernahm per 1. März 2006 die Mato Handels GmbH mit Sitz in Baden-Württemberg/Deutschland. Damit setzte Mato wie geplant den grenzüberschreitenden Ausbau ihrer Vertriebsaktivitäten fort. Die Mato Handels GmbH verkauft in der Region Baden-Württemberg seit langem erfolgreich Werkzeugmaschinen des koreanischen Herstellers Doosan. Mit der Übernahme wurden sämtliche Geschäftsanteile erworben.

Übernahme von Servicegeschäften

Der Bereich WMH Heating übernahm im Geschäftsjahr 2006 Servicegeschäfte von Dritten.

Erwerb von Minderheiten

Im 2006 wurden die Minderheitsanteile der Axair (Far East) Ltd., Axair (Shanghai) Ltd. und Axair (Beijing) Air Humidification Co. Ltd. (alle China) mit einem gesamten Minderheitsanteilwert von Null unentgeltlich übernommen, woraus kein Goodwill resultierte.

Zusammenfassung

Mio. CHF	WMH Tools		WMH Heating		Total	
	Fair Value	Buchwerte	Fair Value	Buchwerte	Fair Value	Buchwerte
Aktiven						
<u>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen</u>						
	0,9	0,9	-	-	0,9	0,9
Vorräte	3,8	3,8	-	-	3,8	3,8
Sachanlagen	0,5	0,5	-	-	0,5	0,5
Immaterielle Werte	3,5	-	0,3	-	3,8	-
	8,7	5,2	0,3	-	9,0	5,2
Passiven						
<u>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten</u>						
	2,1	2,1	-	-	2,1	2,1
Finanzverbindlichkeiten	1,5	1,5	-	-	1,5	1,5
Rückstellungen	0,1	0,1	-	-	0,1	0,1
Latente Gewinnsteuern	0,9	-	-	-	0,9	-
	4,6	3,7	-	-	4,6	3,7
<u>Nettoaktiven</u>						
	4,1	1,5	0,3	-	4,4	1,5
Goodwill	6,3	-	-	-	6,3	-
Kaufpreis	10,4	0,3	-	-	10,7	-
<u>Rückstellung für den noch nicht bezahlten Kaufpreis</u>						
	-6,1	-	-	-	-6,1	-
Barzahlung	4,3	0,3	-	-	4,6	-
<u>Akquirierte flüssige Mittel</u>						
Geldabfluss aus neuen Akquisitionen	4,3	0,3	-	-	4,6	-
<u>Kaufpreiszahlung im Zusammenhang mit Akquisitionen</u>						
früherer Jahre	0,8	-	-	-	0,8	-
Geldabfluss aus Akquisitionen	5,1	0,3	-	-	5,4	-

2005

Erwerb Minderheiten

Per 7.1.2005 wurden Minderheitsanteile der WMH Tool Group (USA) zum Preis von 20,0 Mio. USD in bar übernommen.

31 Abgang Konzerngesellschaften

2005

Oertli Induflame AG
Infolge Verkaufs per 23. Juni 2005 schied die Oertli Induflame AG, eine Gesellschaft aus dem Konzernbereich WMH Heating, aus dem Konsolidierungskreis aus. Die Oertli Induflame AG erzielte im Jahr 2004 einen Umsatz von 10 Mio. CHF und beschäftigte zuletzt 25 Mitarbeitende. Die Veräusserung führte nach Abzug der dabei angefallenen Kosten zu einem Nettozufluss an flüssigen Mitteln von 1,5 Mio. CHF.

Mio. CHF	
Verkaufspreis abzüglich Verkaufskosten (Geldzufluss)	1,5
Aktiven per Verkaufszeitpunkt	-3,8
Verbindlichkeiten per Verkaufszeitpunkt	2,5
Total Nettoaktiven	-1,3
Gewinn aus Abgang Konzerngesellschaften	0,2

32 Transaktionen mit nahe stehenden Personen

Vergütungen an Verwaltungsräte sowie Mitglieder der Konzernleitung

Mio. CHF	Anzahl- Personen	Gehälter inkl. Sozial- leistungen Arbeitgeber	Aufwand für Personal- vorsorge	Leistungen bei Beendigung des Arbeits- verhältnisses	Aktien- basierte Vergütungen (Anmer- kung 27)	Total
2006						
Verwaltungsrat	5	1,7	0,1	-	0,3	2,1
Konzernleitung	4	3,2	0,1	-	0,5	3,8
		4,9	0,2	-	0,8	5,9
2005						
Verwaltungsrat	5	1,4	0,1	-	0,1	1,6
Konzernleitung	4	2,0	0,1	0,2	-	2,3
		3,4	0,2	0,2	0,1	3,9

Transaktionen mit assoziierter Gesellschaft

Die Tochtergesellschaft der Pexca International Ltd., Laizhou Hongyuan Bench Vice Manufacture Co., Ltd., stellt für WMH Werkzeuge her. Es bestehen Abnahmevereinbarungen über 5 Mio. USD pro Jahr. Im Berichtsjahr wurde Ware in der Höhe von 8,5 Mio. USD (2005: 8,1 Mio. USD) gekauft. Daraus resultierten Verbindlichkeiten von 0,2 Mio. USD (31.12.2005: 0,2 Mio. USD). Es handelt sich um eine Lieferbeziehung mit marktüblichen Konditionen.

Sonstige Transaktionen

Es besteht seit Jahren ein Mietvertrag zwischen einem WMH Unternehmen und dem Präsidenten des Verwaltungsrats für die Vermietung von Räumlichkeiten. Die Jahresmiete beträgt 0,3 Mio. CHF (2005: 0,3 Mio. CHF). Der Mietzins entspricht ortsüblichen Konditionen.

Aktionärsstruktur

Die Stimmenmehrheit der WMH AG von 68,8% (31.12.2005: 68,8%) liegt bei der Greentec AG, welche Dr. Reto E. Meier, Präsident des Verwaltungsrats der WMH AG, gehört.

Bedeutende Aktionäre der WMH AG gemäss Art. 663c OR: Siehe Geschäftsbericht Seite 5.

33 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zur Stabilisierung und zur Vorbereitung einer gezielten Kapitalmarktplatzierung und/oder als Aquisitionswährung haben sich WMH AG und Greentec AG am 22. Januar 2007 mit den Erben Jürg W. Meier geeinigt, ein Aktienpaket von 500 000 Namenaktien -A- der WMH AG zu erwerben. Von diesem Paket gehen 150 000 Aktien an WMH AG, Greentec AG übernimmt 350 000 Stück. Im Zuge dieser Transaktion wurde die bestehende Lock-Up-Vereinbarung mit der UBS AG im Vernehmen sämtlicher Parteien aufgehoben.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 24.4.2007 eine Dividende von CHF 5.00 pro kotierte Namenaktie -A- resp. CHF 1.00 pro Namenaktie -B- sowie eine Nennwertrückzahlung von CHF 5.00 pro Namenaktie -A- resp. CHF 1.00 pro Namenaktien -B- auszusütten.

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem 19. Februar 2007 sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse eingetreten, welche sich auf die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung auswirken.

34 Konsolidierungskreis

Name, Sitz	Nominal- kapital 31.12.2006	Stimmen- anteil % 31.12.2006	Stimmen- anteil % 31.12.2005
WMH Walter Meier Holding AG, Stäfa CH	CHF 55 770 000		
Geschäftssparte Tools			
Konzerngesellschaften (Vollkonsolidierung):			
WMH Tool Group Inc., Elgin US	USD 30 180 000	100	100
WMH Tool Group AG, Schwerzenbach CH ¹⁾	CHF 2 200 000	100	100
WMH Tool Group (Hong Kong) Ltd., Hong Kong HK ¹⁾	HKD 100	100	100
WMH Tool Group (Hong Kong) Taiwan Branch, Taichung TW	TWD 5 000 000	100	100
WMH Tool Group Shanghai Limited, Shanghai CN	CNY 8 291 806	100	100
Ningbo WMH Tool Co. Ltd., Cixi, CN	CNY 10 752 979	100	100
WMH Tool Group Ltd., Brampton CA	CAD 120	100	100
Walter Meier AG, Schwerzenbach CH ¹⁾	CHF 1 150 000	100	100
Mato CNC-Maschinen AG, Berneck CH ¹⁾	CHF 1 500 000	100	100
Mato Handels GmbH, Villingen-Schwenningen DE	EUR 25 565	100	-
Assoziierte Gesellschaften (Equity-Methode):			
Pexca International Ltd., Hong Kong HK	HKD 10 000	33	33
Geschäftssparte Air Conditioning			
Konzerngesellschaften (Vollkonsolidierung):			
Axair AG, Pfäffikon CH ¹⁾	CHF 2 150 000	100	100
Axair GmbH, Garching DE	EUR 1 000 000	100	100
Axair SAS, Neuilly-sur-Marne FR	EUR 1 677 000	100	100
Axair Climate Limited, Solihull GB	GBP 50 000	100	100
AxEnergy AG, Pfäffikon CH ¹⁾	CHF 500 000	100	100
Axair (Far East) Ltd., Hong Kong HK ¹⁾	HKD 2 060 000	100	70
Axair (Shanghai) Ltd., CN-Shanghai	CNY 1 655 000	100	70
Axair (Beijing) Air Humidification Co. Ltd., Beijing CN ¹⁾	CNY 11 000 000	100	70
Axair Kobra AG, Romont CH ¹⁾	CHF 1 480 000	100	100
Axair Nortec Ltd., Ottawa CA ¹⁾	CAD 200 100	100	100
Axair Nortec Inc., Ogdensburg US	USD 10	100	100
Draabe Industrietechnik GmbH, Hamburg DE	EUR 77 300	100	100
Charles Hasler AG, Regensdorf CH ¹⁾	CHF 1 050 000	100	100
Nordmann Engineering AG, Aesch CH ¹⁾	CHF 800 000	100	100
Geschäftssparte Heating			
Konzerngesellschaften (Vollkonsolidierung):			
Vescal SA, Vevey CH ¹⁾	CHF 1 000 000	100	100
Oertli Service AG, Schwerzenbach CH ¹⁾	CHF 7 300 000	100	100
Corporate			
Konzerngesellschaften (Vollkonsolidierung):			
WMH Walter Meier Holdings Corporation, Wilmington US ¹⁾	USD 48 500 000	100	100
WMH Walter Meier Holding Deutschland GmbH, Garching DE ¹⁾	EUR 2 045 168	100	100
WMH Walter Meier Holding Insurance Ltd., Hamilton BM ¹⁾	USD 120 000	100	100
WMH Walter Meier Management AG, Stäfa CH ¹⁾	CHF 100 000	100	100

1) Direkte Beteiligungen der WMH Walter Meier Holding AG

Blosse Gesellschaftsmäntel sind nicht im Konsolidierungskreis enthalten und vorstehend auch nicht aufgeführt.

Bericht des Konzernprüfers



Ernst & Young AG
Brandschenkestrasse 100
Postfach
CH-8022 Zürich

Telefon +41 58 286 31 11
Fax +41 58 286 40 20
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
WMH Walter Meier Holding AG, Stäfa

Zürich, 19. Februar 2007

Bericht des Konzernprüfers

Als Konzernprüfer haben wir die konsolidierte Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz, Veränderung des Eigenkapitals, Geldflussrechnung und Anhang / Seiten 6 - 21) der WMH Walter Meier Holding AG für das am 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing (ISA), wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der konsolidierten Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der konsolidierten Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der konsolidierten Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Willi Holdener
dipl. Wirtschaftsprüfer
(Mandatsleiter)

Cornelius Kohler
dipl. Wirtschaftsprüfer

■ Niederlassungen in Aarau, Baden, Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, St. Gallen, Zug, Zürich.
■ Mitglied der Treuhand-Kammer

**Jahresrechnung
der WMH Walter Meier Holding AG**

Erfolgsrechnung

Mio. CHF	2006	2005
Ertrag		
Beteiligungsertrag	28,5	27,1
Honorarertrag	4,7	-
Finanzertrag	6,1	4,3
Währungsgewinne netto	-	4,4
	39,3	35,8
Aufwand		
Verwaltungsaufwand	8,8	2,6
Finanzaufwand	2,6	2,3
Währungsverluste netto	3,0	-
Abschreibungen auf Beteiligungen und Konzerndarlehen	1,4	19,1
Ertrags- und Kapitalsteuern	0,1	0,1
	15,9	24,1
Jahresgewinn	23,4	11,7

Erläuterungen zur Erfolgsrechnung

Die Zunahme des Beteiligungsertrags um 1,4 Mio. CHF ist auf erhöhte Dividendenzahlungen von Tochtergesellschaften zurückzuführen. Der Honorarertrag von 4,7 Mio. CHF betrifft die Weiterverrechnung von Leistungen der Konzernzentrale an Tochtergesellschaften. Die Zunahme des Finanzertrags um 1,8 Mio. CHF ist hauptsächlich mit einem erhöhten Zinsertrag sowie einem realisierten Gewinn aus einem Zinsabsicherungsgeschäft begründet.

Im 2006 wurden die Arbeitsverträge der Mitarbeiter der Konzernzentrale von der WMM Walter Meier Management AG auf die WMH Walter Meier Holding AG übertragen. Dies führte im Wesentlichen zur Erhöhung des Verwaltungsaufwands um 6,2 Mio. CHF. Der Währungsverlust von netto 3,0 Mio. CHF entstand insbesondere im Zusammenhang mit der Umrechnung eines US-Dollar Darlehens an eine Konzerngesellschaft. Im Gegensatz zum Vorjahr mussten 2006 auf Beteiligungen keine Abschreibungen vorgenommen werden. Hingegen wurde ein Darlehen an eine Konzerngesellschaft um 1,4 Mio. CHF wertberichtigt.

Bilanz

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Aktiven		
Flüssige Mittel	2,6	5,6
Wertpapiere	7,2	6,3
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	10,9	4,3
Sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	0,2	0,1
Umlaufvermögen	20,9	16,3
Sachanlagen	0,3	-
Konzernbeteiligungen	125,7	126,3
Darlehen an Konzerngesellschaften	60,2	57,6
Anlagevermögen	186,2	183,9
	207,1	200,2
Passiven		
Finanzverbindlichkeiten	-	24,3
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	10,3	5,5
Sonstige Verbindlichkeiten	0,6	0,1
Passive Rechnungsabgrenzungen	3,9	1,8
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	0,6	0,9
Kurzfristiges Fremdkapital	15,4	32,6
Finanzverbindlichkeiten	30,0	-
Darlehen von Konzerngesellschaften	15,3	33,8
Langfristiges Fremdkapital	45,3	33,8
Fremdkapital	60,7	66,4
Aktienkapital	55,8	55,8
Allgemeine gesetzliche Reserve	15,0	15,0
Reserve für eigene Aktien	7,2	6,3
Freie Reserve	32,8	33,8
Bilanzgewinn		
Vortrag vom Vorjahr	12,2	11,2
Jahresgewinn	23,4	11,7
Eigenkapital	146,4	133,8
	207,1	200,2

Erläuterungen zur Bilanz

Das Umlaufvermögen erhöhte sich um 4,6 Mio. CHF auf 20,9 Mio. CHF. Einem Rückgang der flüssigen Mittel um 3,0 Mio. CHF stand eine Zunahme bei den Wertschriften um 0,9 Mio. CHF und den Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften um 6,6 Mio. CHF gegenüber. Die Liquidation einer Konzerngesellschaft führte zu einer Abnahme des Konzernbeteiligungswertes um 0,6 Mio. CHF auf 125,7 Mio. CHF. Das Anlagevermögen stieg insgesamt um 2,3 Mio. CHF auf 186,2 Mio. CHF.

Die Finanzverbindlichkeiten konnten aufgrund der Erneuerung des Syndikatskredits im Juli 2006 vom kurzfristigen ins langfristige Fremdkapital umgegliedert werden. Insgesamt reduzierte sich das Fremdkapital um 5,7 Mio. CHF auf 60,7 Mio. CHF. Der Jahresgewinn von 23,4 Mio. CHF abzüglich der Dividendenausschüttung von 10,6 Mio. CHF führte zu einer Zunahme des Eigenkapitals auf 146,4 Mio. CHF, was einer soliden Eigenkapitalquote von 70,7% (2005: 66,8%) entspricht.

Anhang

Eventualverpflichtungen

Mio. CHF	31.12.2006	31.12.2005
Garantieverpflichtung zugunsten Beteiligungsgesellschaften für benutzbare Kreditlimiten	149,6	147,9
Bürgschaften zugunsten Beteiligungsgesellschaften	9,3	16,0

Im Rahmen des Konsortialkreditvertrages über 120,0 Mio. CHF hat die Gesellschaft eine Garantie zugunsten von zwei ziehungsberechtigten Tochtergesellschaften ausgestellt. In Ergänzung zum Konsortialkredit garantiert die Gesellschaft für weitere bilaterale Kreditlinien im Umfang von 29,6 Mio. CHF. Von den insgesamt 149,6 Mio. CHF Kreditlinien waren 14,5 Mio. CHF durch Tochtergesellschaften benutzt.

Bürgschaften zugunsten Beteiligungsgesellschaften betreffen hauptsächlich Bürgschaften an Vermieter für verkaufte und durch Tochtergesellschaften zurückgemietete Liegenschaften, Bürgschaften an Lieferanten sowie Bürgschaften im Zusammenhang mit Derivat- und Leasinggeschäften, die einzelne Tochtergesellschaften betreffen.

Wertpapiere

In dieser Position sind eigene Aktien sowie übrige Wertpapiere enthalten.

Eigene Namenaktien

	Anzahl	Anschaffungswert Mio. CHF
Bestand per 1.1.2006	72 928	6,3
Zugänge	73 710	8,2
Abgänge	-74 114	-7,3
Bestand per 31.12.2006	72 524	7,2

Die Zugänge erfolgten zu Börsenkursen, die Abgänge zu durchschnittlichen Einstandswerten. Die Reserve für eigene Aktien wurde im Rahmen der Nettoveränderung um 0,9 Mio. CHF zulasten der freien Reserve heraufgesetzt.

Aktienkapital und bedeutende Aktionäre

Die Zusammensetzung des Aktienkapitals ist unter Anmerkung 26 auf Seite 20 ersichtlich.

Die Zusammenstellung der bedeutenden Aktionäre ist im Geschäftsbericht auf Seite 5 ersichtlich.

Wesentliche Beteiligungen

Name, Sitz	Nominalkapital		Anteil	Anteil
	31.12.2006		%	%
		31.12.2006		31.12.2005
Geschäftssparte Tools				
WMH Tool Group AG, Schwerzenbach CH	CHF	2 200 000	100	100
Walter Meier AG, Schwerzenbach CH	CHF	1 150 000	100	100
Mato CNC-Maschinen AG, Berneck CH	CHF	1 500 000	100	100
Geschäftssparte Air Conditioning				
Axair AG, Pfäffikon CH	CHF	2 150 000	100	100
AxEnergy AG, Pfäffikon CH	CHF	500 000	100	100
Axair (Far East) Ltd., Hong Kong HK	HKD	2 060 000	100	70
Axair (Beijing) Air Humidification Co. Ltd., Beijing CN	CNY	11 000 000	100	70
Axair Kobra AG, Romont CH	CHF	1 480 000	100	100
Axair Nortec Ltd., Ottawa CA	CAD	200 100	100	1)
Charles Hasler AG, Regensdorf CH	CHF	1 050 000	100	100
Nordmann Engineering AG, Aesch CH	CHF	800 000	100	100
Geschäftssparte Heating				
Vescal SA, Vevey CH	CHF	1 000 000	100	100
Oertli Service AG, Schwerzenbach CH	CHF	7 300 000	100	100
Corporate				
WMH Walter Meier Holdings Corporation, Wilmington US	USD	48 500 000	100	100
WMH Walter Meier Holding Deutschland GmbH, Garching DE	EUR	2 045 168	100	100
WMH Walter Meier Holding Insurance Ltd., Hamilton BM	USD	120 000	100	100
WMM Walter Meier Management AG, Stäfa CH	CHF	100 000	100	100

1) Indirekte Beteiligung der WMH Walter Meier Holding AG

Anträge des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

Mio. CHF	2006	2005
Jahresgewinn	23,4	11,7
Vortrag aus dem Vorjahr	12,2	11,2
Bilanzgewinn	35,6	22,9
./.. Dividende von CHF 5.00 (2005: CHF 5.00) je Namenaktie -A- Dividende von CHF 1.00 (2005: CHF 1.00) je Namenaktie -B-	-11,2	-10,7
Vortrag auf neue Rechnung	24,4	12,2

Nach Genehmigung dieses Antrags durch die Generalversammlung ergibt sich folgende Ausschüttung:

CHF	Namenaktie -A-	Namenaktie -B-
Bruttodividende	5.00	1.00
./.. 35% eidg. Verrechnungssteuer	-1.75	-0.35
Nettodividende	3.25	0.65

Unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung wird die Nettodividende den Aktionären ab dem 27.04.2007 auf die von ihnen bezeichneten Bank- oder Postcheckkonti überwiesen.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung folgende Nennwertrückzahlung:

Mio. CHF	2006	2005
Aktienkapital vor Nennwertrückzahlung	55,8	55,8
./.. Nennwertrückzahlung von CHF 5.00 (2005: CHF 0.00) auf CHF 20.00 je Namenaktie -A-		
./.. Nennwertrückzahlung von CHF 1.00 (2005: CHF 0.00) auf CHF 4.00 je Namenaktie -B-	-11,2	-
Aktienkapital nach Nennwertrückzahlung	44,6	55,8

Unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung erfolgt die Nennwertrückzahlung in bar ohne Abzug der Verrechnungssteuer, nachdem das gesetzlich vorgeschriebene Verfahren des Schuldenerufes durchgeführt und die Kapitalherabsetzung im Handelsregister eingetragen ist. Dies wird voraussichtlich im Juli 2007 der Fall sein.

Bericht der Revisionsstelle



■ Ernst & Young AG
Brandschenkestrasse 100
Postfach
CH-8022 Zürich

■ Telefon +41 58 286 31 11
Fax +41 58 286 40 20
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
WMH Walter Meier Holding AG, Stäfa

Zürich, 19. Februar 2007

Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang / Seiten 24 - 27) der WMH Walter Meier Holding AG für das am 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns (Seite 28) dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Willi Holdener
dipl. Wirtschaftsprüfer
(Mandatsleiter)

Cornelius Kohler
dipl. Wirtschaftsprüfer

WMH Walter Meier Holding AG

Laubisrütistrasse 24
8712 Stäfa
Schweiz
Telefon +41 44 928 15 15
Fax +41 44 928 15 00
direct@wmh.ch
www.wmh.ch

WMH Tools**WMH Tool Group Inc.**

2420 Vantage Drive
Elgin, IL 60124
USA
Telefon +1 847 851 10 00
Fax +1 847 851 10 45
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

WMH Tool Group AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 47 48
Fax +41 44 806 47 58
info@wmhtoolgroup.ch
www.wmhtoolgroup.ch

WMH Tool Group Shanghai Limited

135 Guang Hua Road
Zhuanqiao
Shanghai, 201108
China
Telefon +86 216 489 01 47
Fax +86 216 489 53 74
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

WMH Tool Group Ltd.

212 A Wilkinson Road
Brampton, ON L6T 4M4
Kanada
Telefon +1 905 792 97 69
Fax +1 905 792 76 70
wmh@wmhtoolgroup.com
www.wmhtoolgroup.com

Walter Meier AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 46 46
Fax +41 44 806 47 47
info@waltermeier.ch
www.waltermeier.ch

Mato CNC-Maschinen AG

Auerstrasse 32
9442 Berneck
Schweiz
Telefon +41 71 722 99 90
Fax +41 71 722 99 92
info@matoag.ch
www.matoag.ch

Mato Handels GmbH

Robert-Bosch-Strasse 10
78048 VS-Villigen
Deutschland
Telefon +49 7721 20 28 10
Fax +49 7721 20 28 13
info@wmh-mato.de
www.wmh-mato.de

WMH Air Conditioning**Axair AG**

Talstrasse 35–37
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz
Telefon +41 55 416 61 11
Fax +41 55 416 62 62
axair@axair.ch
www.axair.ch

Axair GmbH

Systeme für die Luftkonditionierung
Carl-von-Linde-Strasse 25
85748 Garching-Hochbrück
Deutschland
Telefon +49 89 326 70 0
Fax +49 89 326 70 140
info@axair.de
www.axair.de
www.klimaplus.de

Axair SAS

100, Bld Louis Armand
Z.I. des Chanoux
93331 Neuilly-sur-Marne
Frankreich
Telefon +33 820 824 817
Fax +33 143 001 928
axair@axair.fr
www.axair.fr

Axair Climate Limited

Highlands Road, Shirley, Solihull
West Midlands B90 4NL
Grossbritannien
Telefon +44 121 705 76 01
Fax +44 121 711 86 30
response@axairclimate.co.uk
www.axairclimate.co.uk

AxEnergy AG

Talstrasse 35–37
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz
Telefon +41 55 416 66 70
Fax +41 55 416 62 62
axenergy_ch@ctfog.com
www.ctfog.com

Axair (Beijing)

Air Humidification Co., Ltd.
Area C, No. 3, Guang Lian Industry Park
Guang Ji Dian Yi Ti Hua Chan Ye Ji Di
Tong Zhou District
Beijing 101111
China
Telefon +86 10 815 030 08/51/52
Fax +86 10 815 038 70
mail@axair.com.cn
www.axair.com.cn

Axair Kobra AG

2, route des Barges
1680 Romont
Schweiz
Telefon +41 26 651 77 77
Fax +41 26 651 77 70
office@axairkobra.ch
www.axairkobra.ch

Axair Nortec Ltd.

2740 Fenton Road
Ottawa, Ontario K1T 3T7
Kanada
Telefon +1 613 822 03 35
Fax +1 613 822 79 64
nortec@humidity.com
www.humidity.com

Draabe Industrietechnik GmbH

Schnackenburgallee 18
22525 Hamburg
Deutschland
Telefon +49 40 85 32 77 0
Fax +49 40 85 32 77 79
draabe@draabe.de
www.draabe.de
www.draabe.com

Charles Hasler AG

Komponenten für Kälte und Klima
Althardstrasse 238
8105 Regensdorf
Schweiz
Telefon +41 44 843 93 93
Fax +41 44 843 93 99
kaelteklima@charles-hasler.ch
www.charles-hasler.ch

Nordmann Engineering AG

Bruggfeldweg 11
4147 Aesch
Schweiz
Telefon +41 61 467 76 66
Fax +41 61 467 76 77
info@nordmann-engineering.com
www.nordmann-engineering.com

WMH Heating**Vescal SA**

Z.I. de la Veyre, St-Légier
Case postale 1224
1800 Vevey 1
Schweiz
Telefon +41 21 943 02 22
Fax +41 21 943 02 33
info@vescal.ch
www.heizen.ch

Oertli Service AG

Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
Schweiz
Telefon +41 44 806 41 41
Fax +41 44 806 41 00
info@oertli-service.ch
www.heizen.ch



WMH Walter Meier Holding AG

Laubisrütistrasse 24

8712 Stäfa

Schweiz

Telefon +41 44 928 15 15

Fax +41 44 928 15 00

direct@wmh.ch

www.wmh.ch