

## 14. August 2007

Sehr geehrte Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre und weitere Geschäftspartner

Ein Investor bemerkte kürzlich, dass es sehr ruhig rund um Swissmetal geworden sei. Er spielte wohl auf unsere bewegten Zeiten im Zusammenhang mit den Auseinandersetzungen im Rahmen der Zusammenlegung unserer Warmverformungen von Dornach und Reconvilier an einem Ort und die damit verbundene Publizität an. Damals waren wir täglich in den Medien – man konnte die Entwicklungen bei Swissmetal «hautnah» und «real-time» verfolgen. Auch wenn die Informationen häufig ideologisch verklärt waren und bewusst verzerrt wurden, hatte diese enorme Publizität auch ihre Vorteile. Man konnte, wenn man unvoreingenommen und guten Willens war, den Effort, aus Swissmetal ein neues, anderes und, wie wir hoffen, in der Zukunft nachhaltig erfolgreiches Unternehmen zu machen, eng mitverfolgen. Heute müssen wir diese Informations-Arbeit wieder selbst machen. Und wir tun dies gerne, unter anderem mit diesem Halbjahresbericht: Ja, äusserlich ist es ruhiger geworden um Swissmetal, im Unternehmen selber jedoch überhaupt nicht. Im Gegenteil, wir gehen auch in diesem Jahr noch einmal bis an die Grenzen des Machbaren und der Belastbarkeit unseres Teams, um die durch die Krisen verlorene Zeit und Substanz aufzuholen bzw. wettzumachen. Kaum ein Stein bleibt auf dem anderen: Wir lagern so unsere Swissmetal-Vertriebsmannschaft in die neu geschaffene Avins-Handelsunternehmensorganisation (zu 100% in Swissmetal-Besitz) aus. Von dort werden in Zukunft unsere eigenen, wie auch Drittprodukte, verkauft. Wir führen SAP an unserem im vergangenen Jahr akquirierten Standort Lüdenscheid ein und nutzen die Gelegenheit, auch an den Schweizer Standorten mit dieser Unternehmenssoftware einen weiteren Entwicklungsschritt zu machen. Ein «Megaprojekt» ist der bevorstehende Beginn der regulären Produktion mit unserer neuen Extrusionspresse. Vorbereitungen laufen für den Umbau der Giesserei in Dornach. In Reconvilier wird alles für den Umzug der zwei dortigen Hallenkomplexe in ein

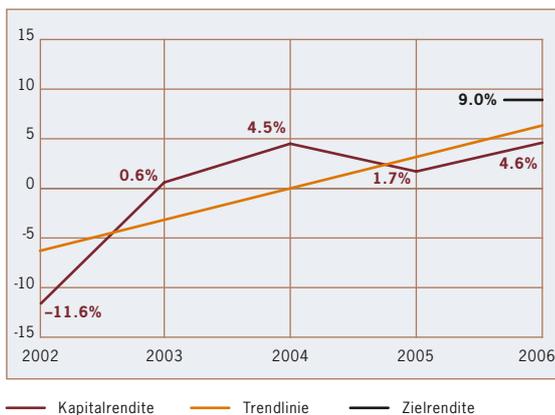
einziges Konstrukt vorbereitet, mit dem Ziel, den Materialfluss und damit die Logistik deutlich zu verbessern. Für Asien – nach nunmehr zwei Jahren verschiedener Versuche, einen Standort hinzuzukaufen – wird das Konzept für einen Alleingang auf grüner Wiese, wahrscheinlich zunächst im Bereich der Kugelschreiber-spitzen, finalisiert. Noch in diesem Jahr kann dort die Umsetzungsphase beginnen. Eine hoffentlich bahnbrechende neue Produktinnovation unterzieht sich einem – zur Zeit noch vertraulichen – Praxistest und wir hoffen, in Kürze und noch vor Jahresfrist darüber berichten zu können. Wir führen IFRS im Finanzbereich ein mit dem Ziel, den Jahresbericht 2007 erstmals auf Basis dieses internationalen Standards erstellen zu können. Das Controlling- und Deckungsbeitragssystem wird kontinuierlich weiter verbessert. Ein Personalentwicklungs- und Nachfolgeplanungssystem wird gruppenweit eingeführt. Die erste Stufe unseres breit angelegten Aktienbeteiligungsprogramms wurde im ersten Halbjahr 2007 umgesetzt, um die Leistungsorientierung und Identifikation mit dem Unternehmen auch im mittleren und unteren Kader zu stärken. Wir prüfen mögliche Akquisitionskandidaten, sind dabei aber bewusst wählerisch, weil ein Faux-pas in diesem Bereich teuer zu stehen kommen kann. Wir sind kontinuierlich bemüht, die industrielle Konsolidierung voranzutreiben.

Diese Liste liesse sich noch deutlich verlängern. Es ist, wie gesagt, alles andere als ruhig bei Swissmetal. Unser Management-Team hat einen enormen Biss und «will es wissen». Wir sind daran, aus Swissmetal ein Juwel der



Buntmetallbranche zu machen und fühlen uns gestärkt durch die Erfolge der letzten vier Jahre, das Erreichen der selbstgesteckten Zwischenziele und das Meistern einiger aussergewöhnlicher Herausforderungen, die sich uns auf dem Weg dazu stellten. All diese Veränderungsinitiativen binden und verbrauchen Ressourcen. Wir optimieren gerade nicht kurzfristig, wir reinvestieren vieles von dem, was wir verdient haben, in all die erwähnten und einige weitere Optimierungen. Wir investieren in grossem Umfang in unsere Zukunft. Nehmen wir nur die SAP- und IFRS-Einführung und wir sprechen gleich über Aufwendungen im Millionenbereich. Wenn wir vor diesem Hintergrund ein Ergebnis in Höhe des Vorjahres ausweisen, dann sind wir stolz darauf. Seit sieben Halbjahren nun zeigen wir schwarze Zahlen, weisen also ein positives Ergebnis nach Steuern aus, dies mit einem Unternehmen, das 2002 – 2003 mit einem Bein im Abgrund stand. Es gelang uns, die Kapitalrendite aus dem Minus in eine Bandbreite von 0 – 5% je nach Konjunkturlage zu bringen. Wir sind ein Unternehmen, das in sehr zyklischen Märkten operiert, und darum sind solche Schwankungen normal. Mit dieser Bandbreite sind wir aber nicht zufrieden. Unsere Zielkapitalrendite ist 9%.

#### Kapitalrendite (ROCE)\* 2002 – 2006



\* Die Kapitalrendite (ROCE) wird errechnet als NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) dividiert durch das durchschnittlich eingesetzte Kapital (welches als Total Aktiven abzgl. Kreditoren ermittelt wird).

Über die Zyklen hinweg müssen wir diesen Wert durchschnittlich erreichen können, damit Swissmetal das eingesetzte Kapital adäquat verzinst. Dazu haben wir die notwendigen Massnahmen und Investitionen auf den Weg gebracht, und wir sind zufrieden mit dem, was wir bis heute erreicht haben. Man hätte Swissmetal diese positive Trendumkehr vor einigen Jahren nicht zugetraut. Swissmetal hat heute eine klare Zukunftsperspektive.

Diese wollen wir gemeinsam mit unseren Sozialpartnern gestalten. Und da freut es uns sehr, dass es uns nunmehr gelungen ist, für die Schweizer Standorte einen Sozialplan für den Zeitraum vom 1. März 2007 bis zum 30. Juni 2009 abzuschliessen. Damit kann der Umbau von Swissmetal mit seinem umfangreichen

Investitionsprogramm in neue Maschinen und Anlagen, aber auch einem deutlich geringeren Personalbedarf aufgrund der durch diese Investitionen entstehenden Effizienzen sozialverträglich stattfinden. Es war und ist für den Verwaltungsrat und das Management von Swissmetal ein ganz klares Ziel, diese mit dem industriellen Umbau verbundenen Personalmassnahmen sozialverträglich zu gestalten. Die Versuche, uns als wenig sozialverträgliches Unternehmen hinzustellen, sind durch die heutigen Fakten endgültig Lügen gestraft. Alles, was wir heute tun, ist im Übrigen nichts anderes als genau das, was wir bereits im November 2005 mit unseren Sozialpartnern diskutieren wollten, natürlich inklusive einem Sozialplan. Hätte man dort in den Dialog unter den Sozialpartnern treten können, statt zum Angriff zu blasen, hätte man wohl 1½ Jahre ineffizienter Konfrontation ersparen können. Es ist heute müssig zu fragen, warum Swissmetal und ihre Exponenten nicht so wahrgenommen wurden. Für Medienexperten ist das Phänomen bekannt: Wenn etwas nur lang genug wiederholt wird, wird es in der öffentlichen Wahrnehmung schnell einmal wahr. Diese Mechanik nutzten eigennützige Gegner unseres Unternehmens in ihren dunklen Tagen blinder Agitation gegen Swissmetal – in einer Phase, wo wir um unser Überleben kämpften und gar keine Wahl hatten, als die vorgeschlagenen Massnahmen umzusetzen. Wir hoffen, dass diese Zeiten nun vorbei sind. Das übliche Säbelrasseln gehört bei Sozialpartnern dazu, damit haben wir kein Problem und werden es auch in Zukunft nicht haben. Ein Unternehmen aber in eine Überlebenskrise zu stossen, weil man seine Strategie nicht teilt, ist unverantwortlich.

Nun hoffen wir, dass die Sozialpartner auch bei Swissmetal ein neues Kapitel der Zusammenarbeit aufschlagen können. Wenn die letzten Monate des Dialogs ein nachhaltig neues Verhalten repräsentieren, dann dürfen wir guter Hoffnung sein. Es wurde um den nunmehr abgeschlossenen Sozialplan hart verhandelt, es war ein intensives Geben und Nehmen, aber, so gehört sich das halt.

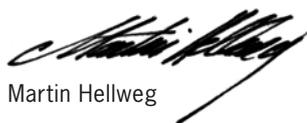
Ist somit diesbezüglich wieder alles im Lot? Aus Swissmetal-Sicht könnte man versucht sein, dies so zu sehen. Aber hat die Schweiz, haben die Sozialpartner, die Politik, die Wirtschaftsverbände aus dieser doch folgenreichen Lektion gelernt? Wir meinen, dass das, was sich bei Swissmetal ereignet hat, sich in der ganzen Schweiz nicht wiederholen darf. Wir hoffen, hier einen wesentlichen Beitrag geleistet zu haben, indem wir dem Druck einer ausser Rand und Band geratenen Gewerkschaft nicht nachgegeben haben, sondern eingestanden sind für das, was Aufgabe und Pflicht eines Verwaltungsrats und des Managements ist: das Notwendige zu tun, um die Zukunft eines Unternehmens zu sichern. Wir haben unser Memorandum\* zum Konflikt in Reconcilier als Basis für eine Aufarbeitung dieses Konfliktes veröffentlicht. Ob dieser Diskurs zustandekommt,

hängt ab von der Kritikfähigkeit der am Konflikt Beteiligten und dem Mut, sich der Auseinandersetzung zu stellen. Die ersten Reaktionen waren noch nicht besonders beeindruckend. Von einem «Rundumschlag» von Swissmetal war die Rede, als wäre es unser Fehler, dass sich nun wirklich nahezu niemand in diesem Konflikt mit Ruhm bekleckert hat. Wir nehmen uns da nicht aus. Es wäre aber nie zu diesem Konflikt gekommen, wenn insbesondere der Sozialpartner Unia seinerzeit, im November 2005, das Dialogangebot angenommen hätte, anstatt zum Kampf zu blasen. Hoffen wir so oder so, dass sich ein solches Verhalten nicht mehr wiederholt.

Dazu braucht es aber eine offene Diskussion zu diesem für die Schweiz historischen Konflikt. Es braucht die Frage, ob alle Partner schon genug getan haben, damit sich so etwas nicht wiederholt? Sicherlich, die «Erfahrung Swissmetal» hat die Gewerkschaft Unia verändert und wird sie, wie wir hoffen, wieder zu einem zuverlässigeren Partner werden lassen. Wir spüren dies unsererseits deutlich, erhalten klare Signale, dass man von nun an partnerschaftlich miteinander umgehen will. Aber reicht das? Wir glauben nicht. Wir sehen immer noch Protagonisten im gewerkschaftlichen Umfeld, die lieber Parolen schwingen und Fahnen verteilen, als partnerschaftlich zusammensitzen. Aber auch auf Seiten der Unternehmen und Arbeitgeber muss dieser Konflikt Korrekturen auslösen. Ein viel frühzeitigerer Austausch der Positionen und klare Signale nach innen und aussen sind wohl die Lektionen, die uns dieser Konflikt lehrt.

Dabei sprechen wir nicht die Notwendigkeit von durchaus auch harten Auseinandersetzungen ab, aber immer mit dem Ziel, ein Resultat am Verhandlungstisch zu erzielen und nicht auf der Strasse. Das hat die Schweiz erfolgreich gemacht zum Wohle aller – warum von dieser Erfolgstrategie abweichen? Hoffen wir also, dass die zuvor erwähnte Aufarbeitung des Konflikts in dieser oder jener Form doch noch zustandekommt.

Als CEO der Swissmetal hoffe ich zugleich, dass wir dieses weitere Umbaujahr 2007 ohne grosse zusätzliche Herausforderungen erfolgreich beenden können. Die Zeichen stehen gut. Ich bedanke mich bei Ihnen allen für die Unterstützung unseres Teams. Seien Sie sich unseres vollsten Einsatzes versichert.



Martin Hellweg

\* Das Memorandum zum Konflikt in Reconvilier ist als Download auf [www.swissmetal.com](http://www.swissmetal.com) erhältlich.

## EIN ÜBERBLICK ÜBER DAS ERSTE HALBJAHR 2007

### A) VORBEMERKUNG

Das erste Halbjahr 2007 stand unter dem Vorzeichen einer anhaltend positiven Konjunkturlage. Der Markt erlebte weiterhin turbulente Metallpreise. So kostete eine Tonne Kupfer Ende Juni 2007 USD 7'500 und somit rund USD 1'200 mehr als Ende 2006. Die ebenfalls gestiegenen Energiepreise konnten durch die Weitergabe eines Energiekostenzuschlags an die Kunden seit Mai teilweise aufgefangen werden.

Die Ergebnisse des ersten Halbjahres schliessen die im Januar 2007 akquirierte amerikanische Handelsgesellschaft Avins Industrial Products Corp., Warren/NJ, USA, (Avins USA) mit ein.

Die Swissmetal-Gruppe bereitet sich derzeit im Rahmen der Umstellung auf International Financial Reporting Standards (IFRS) auf eine Segmentberichterstattung, getrennt nach Eigenprodukten und Dritthandelswaren, vor. Die Jahresabschlüsse 2007 werden erstmals nach IFRS erstellt.

### B) KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

#### Konsolidierte Erfolgsrechnung – Erstes Halbjahr

TCHF	2007*	%	2006**	%	Veränderung absolut	Veränderung in %
Bruttoumsatz	223'803	294	157'632	230	66'171	42
· davon Umsätze mit Dritthandelswaren	12'023	16	–	–	12'023	–
<b>Bruttomarge</b>	<b>76'090</b>	<b>100</b>	<b>68'517</b>	<b>100</b>	<b>7'573</b>	<b>11</b>
Personalaufwand	–39'911	–52	–38'459	–56	–1'452	–4
Betriebsaufwand	–20'700	–27	–16'715	–24	–3'985	–24
<b>Operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>15'479</b>	<b>20</b>	<b>13'343</b>	<b>19</b>	<b>2'136</b>	<b>16</b>
Planmässige Abschreibungen	–6'789	–9	–6'898	–10	109	2
Ausserplanmässige Abschreibungen	–2'206	–3	–	0	–2'206	–
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>6'484</b>	<b>9</b>	<b>6'445</b>	<b>9</b>	<b>39</b>	<b>1</b>
Finanzergebnis	–691	–1	–1'018	–1	327	32
Betriebsfremdes und ausserordentliches Ergebnis	–6	0	25	0	–31	–
Steuern	–2'336	–3	–2'328	–3	–8	0
<b>Ergebnis nach Steuern (EAT)</b>	<b>3'451</b>	<b>5</b>	<b>3'124</b>	<b>5</b>	<b>327</b>	<b>10</b>
<b>Bruttobearbeitungsumsatz der produzierenden Werke</b>	<b>66'709</b>		<b>63'059</b>		<b>3'650</b>	<b>6</b>
Personalbestand (Anzahl Vollzeiteinheiten) per 30.06.	812		874		–62	–7

\* Die Zahlen für Avins Industrial Products Corp., Warren/NJ, und diejenigen für Swissmetal Lüdenscheid (ehemals Busch-Jaeger Metallwerk GmbH), Lüdenscheid, sind enthalten.

\*\* Die Zahlen für Swissmetal Lüdenscheid GmbH, Lüdenscheid, sind für den Zeitraum vom 01. Februar 2006 bis 30. Juni 2006 enthalten.

**Bruttoumsatz und Bruttomarge gesamt – Bruttobearbeitungsumsatz (BBU) der produzierenden Werke sowie Handelswaren** In den ersten sechs Monaten hat die Swissmetal-Gruppe einen Bruttoumsatz von CHF 223.8 Mio. erwirtschaftet. Die Umsatzsteigerung von CHF 66.2 Mio. bzw. 42% beruht auf zusätzlichen Umsätzen aus der im Januar akquirierten Avins USA, einer erhöhten Geschäftstätigkeit bei den von Swissmetal produzierten Produkten sowie wiederum gestiegenen Metallpreisen.

Die Bruttomarge des ersten Halbjahres 2007 war mit CHF 76.1 Mio. um CHF 7.6 Mio. bzw. 11% höher als im ersten Halbjahr 2006, ohne die Berücksichtigung von Metallverkäufen aus dem Swissmetal-Lagerabbauprogramm sogar um CHF 13.6 Mio. bzw. 22% höher. Die Metallverkäufe machten im ersten Halbjahr 2006 eine zusätzliche Marge von CHF 6.0 Mio. aus; in 2007 sind im ersten Halbjahr keine Metallverkäufe aus dem Bestand erfolgt.

Der Bruttobearbeitungsumsatz (BBU) der produzierenden Werke, also der den produzierenden Werken zurechenbare Bruttoumsatz abzüglich Metall zu Standardmetallkosten, hat sich mit CHF 66.7 Mio. um CHF 3.7 Mio. bzw. 6% erhöht. Im Bruttobearbeitungsumsatz sind Dritthandelsprodukte nicht enthalten.

Besonders positiv beim Absatz eigenproduzierter Ware hervorzuheben ist das Geschäft im Segment der Generatoren, insbesondere in Asien. Des Weiteren konnten in Europa die Umsätze im Segment der Transportsysteme und in einigen Decolletagesegmenten gegenüber Vorjahr gesteigert werden.

Unter den Erwartungen blieb der Absatz von Produkten für Steckverbinder, Kugelschreiberspitzen und im Bereich der Architektur.

Die Handelsumsätze der Avins USA sind neu mit CHF 19.0 Mio. enthalten. Hiervon sind CHF 12.0 Mio. mit Dritthandelswaren, wie z. B. Radioantennen, und CHF 7.0 Mio. Umsätze mit Swissmetalprodukten getätigt worden. Neu wird seit dem 1. Halbjahr 2007 das Unternehmen Industrial Tube Corp. mit Sitz in Somerville, New Jersey/USA, von Avins auf globaler Ebene in den Bereichen Verkauf und Distribution vertreten. Hingegen ist der Antennenumsatz aufgrund der hohen Nickelpreise und einer generell geringeren Nachfrage dieses Jahr zurückgegangen.

**Wesentliche Aufwandspositionen und operatives Ergebnis (EBIT)** Der Personalaufwand ist mit CHF 39.9 Mio. in absoluten Zahlen trotz geringeren Personalbestands höher als 2006, weil im Vorjahr während des einmonatigen Streiks in Reconvilier keine Löhne zu zahlen waren sowie der Standort Lüdenscheid erst ab Februar 2006 im Aufwand enthalten ist. Relativ betrachtet konnte der Personalaufwand gegenüber der Vorjahresperiode im Verhältnis zur Bruttomarge von 56% – und ohne Einfluss der Metallverkäufe sogar von 62% – auf 52% gesenkt werden.

Der Betriebsaufwand ist mit CHF 20.7 Mio. insgesamt CHF 4.0 Mio. höher als im Vorjahr. Hier kommen insbesondere die erheblich gestiegenen Energiepreise, nicht aktivierbare Einmalaufwendungen für das Anfahren der neuen Extrusionspresse und der SAP-Einführung in Lüdenscheid zum Tragen.

Die Swissmetal-Gruppe hat im ersten Halbjahr 2007 ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von CHF 15.5 Mio. (Vorjahr CHF 13.3 Mio.) erwirtschaftet; dies stellt eine Verbesserung von 16% gegenüber der Vorjahresperiode dar.

Die planmässigen Abschreibungen beliefen sich mit CHF 6.8 Mio. ungefähr auf dem Vorjahresniveau. Allerdings kamen ausserplanmässige Abschreibungen von CHF 2.2 Mio. hinzu, die mit der angekündigten Reduzierung und damit verbundenen beschleunigten Restwertabschreibung von Warmverformungsanlagen in der Schweiz und der damit notwendigen Verkürzung der Nutzungsdauer entstanden sind. Die Abschreibungen für Goodwill sind 2007 mit CHF 1.0 Mio. (inkl. Avins USA), 2006 mit CHF 0.4 Mio. in den planmässigen Abschreibungen enthalten.

Die Swissmetal-Gruppe hat nach diesen Einflüssen im ersten Halbjahr 2007 ein operatives Ergebnis (EBIT) von CHF 6.5 Mio. erwirtschaftet und konnte damit trotz verschiedener besonderer Aufwendungen im Rahmen des Umbaus des Unternehmens das Vorjahresergebnis von CHF 6.4 Mio. wiederholen.

**Ergebnis nach Steuern (EAT)** Das Finanzergebnis war mit CHF –0.7 Mio. um CHF 0.3 Mio. besser als 2006; die Verbesserung beruht im Wesentlichen auf positiven Wechselkurseinflüssen, die die höheren Finanzierungskosten durch das ausgeweitete Nettoumlaufvermögen aufgrund höherer Metallpreise mehr als kompensierten.

Im ersten Halbjahr 2007 wurde ein Ergebnis nach Steuern (EAT) von CHF 3.5 Mio. erzielt, während das EAT in der Vergleichsperiode 2006 insgesamt CHF 3.1 Mio. betragen hatte.

## C) KONSOLIDIERTE BILANZ

### Konsolidierte Bilanz

TCHF	30.06.2007*	%	31.12.2006	%	Veränderung absolut	Veränderung in %
Umlaufvermögen	154'936	64	130'380	60	24'556	19
Anlagevermögen	87'343	36	86'255	40	1'088	1
<b>Total Aktiven</b>	<b>242'279</b>	<b>100</b>	<b>216'635</b>	<b>100</b>	<b>25'644</b>	<b>12</b>
Kurzfristiges Fremdkapital	57'947	24	57'941	27	6	0
Langfristiges Fremdkapital	48'746	20	32'390	15	16'356	50
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>106'693</b>	<b>44</b>	<b>90'331</b>	<b>42</b>	<b>16'362</b>	<b>18</b>
Eigenkapital	135'586	56	126'304	58	9'282	7
<b>Total Passiven</b>	<b>242'279</b>	<b>100</b>	<b>216'635</b>	<b>100</b>	<b>25'644</b>	<b>12</b>

\* Die Zahlen für Avins Industrial Products Corp., Warren/NJ, sind enthalten.

Die konsolidierte Bilanzsumme betrug am 30. Juni 2007 CHF 242.3 Mio. und hat sich damit gegenüber Ende 2006 um CHF 25.6 Mio. erhöht.

Auf der Aktivseite bewirkten die erhöhte Geschäftstätigkeit und die Akquisition der Avins USA sowohl einen höher bilanzierten Lagerwert als auch mehr Debitorenforderungen, während sich die flüssigen Mittel im gleichen Zeitraum verringert haben. Die Erhöhung der Bilanzsumme schlug sich daher vor allem im Umlaufvermögen mit CHF 24.6 Mio. nieder, das am 30. Juni 2007 CHF 154.9 Mio. betragen hatte. Das Anlagevermögen hatte zum selben Stichtag einen bilanzierten Wert von CHF 87.3 Mio., was einer Erhöhung von CHF 1.1 Mio. gegenüber Ende letzten Jahres entspricht.

Auf der Passivseite zeigte sich die Bilanzveränderung einerseits beim langfristigen Fremdkapital, andererseits beim Eigenkapital. Das langfristige Fremdkapital hat sich in den ersten sechs Monaten 2007 aufgrund der stärkeren Ausnutzung bestehender Kreditlinien sowie der Akquisition von Avins USA um CHF 16.4 Mio. auf CHF 48.7 Mio. erhöht, während das kurzfristige Fremdkapital mit CHF 57.9 Mio. gleich geblieben ist.

Das Eigenkapital betrug Ende Juni 2007 insgesamt CHF 135.6 Mio., was eine Vermehrung von CHF 9.3 Mio. seit dem 31. Dezember 2006 bedeutet. Neben dem in 2007 bisher erzielten Gewinn nach Steuern von CHF 3.5 Mio. und den erhöhten Währungsdifferenzen von CHF 0.3 Mio. hat der Verkauf von eigenen Aktien insgesamt CHF 3.3 Mio. zur Steigerung beigetragen. Die verbleibenden CHF 2.2 Mio. sind durch zwei kleinere Kapitalerhöhungen im Januar und Mai (Akquisition der Tochtergesellschaft in den USA und Mitarbeiteraktienplan) dieses Jahres entstanden, bei denen sich die Anzahl ausstehender Aktien um 78'550 Stück bzw. 1.2% auf 6'624'106 Aktien erhöht hat.

Die Eigenkapitalquote lag am 30. Juni 2007 bei 56% und damit 2% unter dem Wert vom 31. Dezember 2006. Die Nettoverschuldung hat sich seit Ende letzten Jahres von CHF 44.0 Mio. auf CHF 58.1 Mio. Ende Juni erhöht. Die Differenz von CHF 14.1 Mio. ist durch die 2007 neu einbezogene Avins USA sowie die ausgeweitete Finanzierung des aufgrund der hohen Metallpreise gestiegenen Nettoumlaufvermögens entstanden, wobei sich diese Zahl gegenüber Ende März 2007 leicht gesenkt hat.

## D) KONSOLIDIERTE GELDFLUSSRECHNUNG

### Konsolidierte Geldflussrechnung – Erstes Halbjahr

TCHF	2007*	2006**	Veränderung absolut	Veränderung in %
<b>Geldfluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>	<b>14'050</b>	<b>8'437</b>	<b>5'613</b>	<b>67</b>
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-23'464	3'343	-26'807	-
<b>Operating Cash Flow (Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit)</b>	<b>-9'414</b>	<b>11'780</b>	<b>-21'194</b>	<b>-</b>
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	-12'067	-16'133	4'066	25
<b>Free Cash Flow</b>	<b>-21'481</b>	<b>-4'353</b>	<b>-17'128</b>	<b>-393</b>
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	12'278	2'541	9'737	383
Fremdwährungseinfluss auf flüssige Mittel	81	18	63	350
Veränderung der flüssigen Mittel	-9'122	-1'794	-7'328	-408
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	20'398	13'721	6'677	49
Bestand flüssige Mittel am 30. Juni	11'276	11'927	-651	-5

\* Die Zahlen für Avins Industrial Products Corp., Warren/NJ, und diejenigen für Swissmetal Lüdenscheid GmbH, Lüdenscheid, sind enthalten.

\*\* Die Zahlen für Swissmetal Lüdenscheid GmbH, Lüdenscheid, sind für den Zeitraum vom 01. Februar 2006 bis 30. Juni 2006 enthalten.

Aufgrund einer grösseren Mittelbindung beim Nettoumlaufvermögen, welches sich vor allem durch die gestiegenen Metallpreise erhöht hat, ist der operative Cash Flow mit CHF -9.4 Mio. im ersten Halbjahr 2007 negativ.

Im Rahmen des Akquisitions- und industriellen Umbauprogramms der Swissmetal-Gruppe beliefen sich die Investitionen im ersten Halbjahr 2007 auf den vergleichsweise hohen Wert von CHF 12.1 Mio. Diese Summe beinhaltet vor allem den Kaufpreis des Unternehmens Avins USA über netto CHF 7.0 Mio. (Cash plus zwischen ein und drei Jahren gesperrte Swissmetal-Aktien) sowie Zahlungen für die neue Extrusionspresse Dornach, welche im ersten Halbjahr 2007 CHF 4.9 Mio. betragen hatten.

Der Free Cash Flow beträgt CHF -21.5 Mio., was aufgrund der hohen Metallpreise und der zuvor erwähnten Umbauphase mit einem hohem Investitionsaufwand den Erwartungen entspricht.

Der Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit per 30. Juni 2007 ist mit CHF 12.3 Mio. positiv.

## **E) AUSBLICK**

Das Jahr 2007 ist für die Swissmetal-Gruppe ein wichtiges Übergangsjahr, in dem wesentliche Weichen für die Zukunft gestellt werden. Im Zentrum steht die Inbetriebnahme der neuen Extrusionspresse am Standort Dornach. Nachdem bereits im Juni planungsgemäss die ersten Bolzen erfolgreich gepresst wurden, steht das zweite Halbjahr unter dem Vorzeichen, die Extrusionspresse für die Mehrheit der geplanten Produktion einzustellen und zu programmieren.

## **F) BASIS FÜR DIE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG, BILANZ UND GELDFLUSSRECHNUNG SOWIE ÄNDERUNGEN BEI DEN GRUPPENGESSELLSCHAFTEN**

Die ungeprüften Abschlüsse wurden nach Swiss GAAP FER erstellt. Die Konsolidierungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses.

Gegenüber dem Jahresbericht für das Geschäftsjahr 2006 wurde die Avins Industrial Products Corp., Warren/NJ, USA, ab dem 01. Januar 2007 in den Konsolidierungskreis mit einbezogen.

**Investor Relations**

Yvonne Simonis · CFO

Weidenstrasse 50 · 4143 Dornach 1 · Schweiz

Telefon +41 61 705 36 36 · Telefax +41 61 705 36 10

[investor@swissmetal.com](mailto:investor@swissmetal.com)